

Netzwerke: Paradigmatische Grundlage chinabezogener Wirtschaftsforschung?

Eine kritische Betrachtung ausgewählter Literatur

CARSTEN HERRMANN-PILLATH¹

1. Zur Karriere eines Terminus

Seit einigen Jahren ist das Paradigma der „Netzwerke“ in aller Munde. Während in der China-Forschung die ubiquitären „guanxi“ (also die „Beziehungen“) immer schon eine gewisse Rolle gespielt haben (vor allem in der politischen Kulturforschung, etwa Pye, 1988), hat der Begriff heute einen anderen, wesentlich weiter greifenden wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Kontext.

Zum einen sind ganze Forschungsfelder entstanden, die sich mit der Rolle informaler sozialer Beziehungen für wirtschaftliche Prozesse befassen, wie vor allem in der Innovations- und Diffusionsforschung (OECD, 1991). Solche Ansätze leiteten unmittelbar zur Analyse konkreter raumzeitlicher Sozialstrukturen über, also etwa zur Untersuchung industrieller Lokalkulturen, in denen historisch gewachsene Sozialbeziehungen eine wesentliche Funktion für die Koordination arbeitsteiliger, wissensproduzierender Prozesse besitzen, wie bei der Interaktion zwischen kleinen und mittleren Unternehmen, wissenschaftlichen Einrichtungen und öffentlichen Verwaltungen (Grabher, 1993).² Damit gewinnt der Begriff auch

1 Dieser Beitrag entstand im Rahmen des „European Project on China's Modernization: Contemporary Patterns of Cultural and Economic Change“, das von der Volkswagen Stiftung finanziert wurde (Laufzeit: 1991-1995). Das Projekt wurde an den Universitäten Bochum und Duisburg unter Leitung von Carsten Herrmann-Pillath und Helmut Martin realisiert. Ich danke den Teilnehmern des Duisburger „Seminar in Chinese Economic Studies“ für ihre vielfältigen Anregungen zur Deutung der in Bond (1996) gesammelten Erkenntnisse zum chinesischen Sozialverhalten, neben den Studierenden besonders unseren chinesischen Gästen Professor Zhao Renwei, Peking, und Dr. Liu Jianzhou, Wuhan.

2 Zu betonen ist die Andersartigkeit der Perspektive: Sozialbeziehungen im raumzeitlichen Zusammenhang zu betrachten, ist fundamental verschieden von der Analyse etwa der „Schichtung“ einer Gesellschaft, ihrer „Klassenstrukturen“ o.ä. Theoretisch könnte in der Soziologie unter anderem bei Giddens (1984) angeknüpft werden.

zunehmend praktische Bedeutung z.B. in der Regionalpolitik, wo die öffentliche Förderung von Netzwerken als leistungsfähige Alternative zur herkömmlichen Wirtschaftsförderung durch finanzielle Förderung von Industrieansiedlungen betrachtet wird (Cuny/Stauder, 1993).

Zum anderen besitzt der Begriff des „Netzwerkes“ inzwischen einen nachgerade ordnungspolitischen Status, denn er verbindet sich bei manchen Autoren (einschließlich einflußreicher „Management-Gurus“ wie John Naisbitt, 1995, oder Ohmae, 1993) mit dem Gedanken der De-Nationalisierung der Weltwirtschaft und damit auch der Weltgesellschaft (Messmer, 1995). Das heißt, flexible und nur noch teil-standardisierte und nicht mehr durch nationalstaatlich gesetztes Recht regulierte Interaktionsformen im Zwischenbereich von Staat und Wirtschaft erhalten einen zentralen Status für die Erneuerung sozio-politischer Gefüge im ausgehenden 20. Jahrhundert: Die Ära des Nationalstaates gehe zu Ende, der aus den besonderen Bedingungen des Staatenwettbewerbs im 19. Jhds. entstanden war.

Die zuletzt genannten Überlegungen werden dann typischerweise noch mit Überlegungen verbunden, die Asien als aufsteigender Wirtschaftsregion des 21. Jahrhunderts die Rolle als Promotor der „Vernetzung“ der Weltgesellschaft zuschreiben: Konkret werden scheinbar neue Formen der wirtschaftlichen Integration identifiziert, sei es im Rahmen zwischenstaatlicher Arrangements wie der APEC, sei es in Gestalt der „Wachstumsdreiecke“ (siehe Wallraf, 1996). Den Gesellschaften des Westens wird empfohlen, den eigenen institutionellen Ballast abzuwerfen und bewußt eine Politik der Förderung von Vernetzungen zu betreiben: Die bürokratische „Festung Europa“ wird zum negativen Spiegel asiatischer Dynamik (Herrmann-Pillath, 1995c). Interessanterweise beginnt der Gedanke eine gewisse Bedeutung für die interne wirtschafts- und gesellschaftspolitische Auseinandersetzung im Westen anzunehmen, denn er könnte ein Gegenbild zur Konzeption der Entstaatlichung und Deregulierung sein, die in den achtziger Jahren eindeutig zur herrschenden Strömung in der Wirtschaftspolitik wurde (Meyer-Stamer, 1995). Da der Gedanke sich konkret unter anderem auf eher informelle Wechselbeziehungen zwischen Staat und Unternehmen bezieht, ist „Vernetzung“ nämlich nicht gleichbedeutend mit „Privatisierung“ im herkömmlichen (neo)liberalen Verständnis. Alte ordnungspolitische Fronten scheinen zu verschwimmen, wenn der Staat analytisch in eine Fülle von Teilorganisationen und Akteure aufgelöst wird, die dann vielfältige Wechselbeziehungen zu außerstaatlichen Akteuren unterhalten.

In diesem Sinne trifft sich die Diskussion mit der jüngeren Neubewertung der Entwicklungspolitik durch die Weltbank, die nach einer eindeuti-

gen Deregulierungs- und Privatisierungsstrategie der achtziger Jahre just im Kontext des „East Asian Miracle“ den öffentlichen Sektor wiederentdeckt hat, also die „public policy“ (World Bank, 1993). Netzwerke scheinen der sichtbaren Hand des Staates deshalb eine effiziente Führung zu geben, weil sie vom Prinzip der Reziprozität getragen werden, mithin eine staatliche Förderung mit dem Verlangen nach Gegenleistung verbinden: Meritokratisch organisierte staatliche Bürokratien verfallen hier weniger der Versuchung der Korruption, sondern handeln ergebnis-, nicht interessenorientiert (Amsden, 1991).

Asien ist aber auch deshalb ein wichtiger Bezugspunkt für die gesamte Diskussion, weil stets nach dem realen Fundament solcher Netzwerk-Konzepte gefragt werden muß. Da es sich um informale, persönliche Beziehungen handelt, rücken Kategorien wie „Vertrauen“, „persönliche Loyalität“, „Führungsstärke“ etc. in den Vordergrund, die bekanntermaßen im asiatischen Selbstverständnis eigener Verhaltensnormen und -muster eine zentrale Position einnehmen. Insofern führt die Diskussion in den Bereich der „clash of civilizations“ Kontroverse hinein (vgl. *Zeitpunkte* 4/1995), denn falls Netzwerke ein vorzuziehendes ordnungspolitisches Konzept der Zukunft sind, und wenn ihre tatsächliche Etablierung auch eine bestimmte gesellschaftliche Ethik im Sinne konkreter Verhaltensstandards voraussetzt, dann entsteht unmittelbar der Zwang zur Reflexion darüber, ob der Westen gar an einem moralischen Defekt leide, der ihn zur „Vernetzung“ nicht fähig sein läßt. Die Vision von der „Asiatisierung“ der Welt entsteht, die nicht zuletzt in der asiatischen Selbstreflexion stets eine Rolle gespielt hat (zum konfuzianischen Philosophen Liang Shuming siehe Alitto, 1979).³ Aber auch weniger dramatisch wird die Frage des ethischen Fundamentes von „business cultures“ und Wirtschaftsordnungen theoretisch und normativ reflektiert (Casson, 1991, 1993).

Auf der anderen Seite hat gerade die eingangs angesprochene Entdeckung der Netzwerke in der wirtschaftlichen Realität westlicher Gesellschaften gezeigt, daß auch hier Prozesse der „order without law“ stattfinden (Ellickson, 1991). Es drängen sich also Zweifel auf, ob nicht bei der Konfrontation zwischen westlichen und östlichen Konzeptionen eher Wahrnehmungsunterschiede an sich vergleichbarer Realitäten zutage treten und nicht tatsächliche Differenzen der gesellschaftlichen Strukturen. Anders gesagt: Es könnte sein, daß in beiden Fällen Wahrnehmungsver-

3 Es scheint, daß solche Vorstellungen auch heute noch zumindestens implizit vertreten werden, und zwar gerade im Sinne eines „Internationalismus“ der modernen chinesischen Kultur. Hsu in Tu (1994, S. 241) entwirft die Vision einer chinesischen Kultur mit einem neuen „Zentrum“, das sich gerade durch das Erstarren ihrer „westlichen Peripherien“ formiert, und aufgrund der globalen Reichweite der Peripherie natürlich notwendig „the Chinese and the Western worlds“ umspannt.

zerrungen vorliegen, und daß also für den Osten eine Brille aufgesetzt wird, die sehr stark informelle Strukturen betont und gegebenenfalls vorhandene formelle Institutionen vernachlässigt, und für den Westen eine andere, die eine eigentlich ähnlich wichtige Rolle der informalen Prozesse schlicht ausblendet und die rationalen, formal gesetzten Institutionen überbetont. Hinzu kommt, daß die Gesellschaften beider Sphären in dauerndem Wandel begriffen sind, und manche Beobachter sicherlich der Meinung wären, daß der westliche Rationalitätsstandard inzwischen den Selbstbildern der Vergangenheit angehört und sich längst andere Strukturen etabliert haben (Breuer, 1990) – die wiederum den asiatischen Verhältnissen viel näher kommen, als gemeinhin unterstellt.

Ich möchte im folgenden versuchen, diese Diskussion ein wenig zu erhellen, indem ich sechs Bücher betrachte, in denen relevante Forschungen und Überlegungen dokumentiert sind. Dabei gehe ich selektiv vor, greife also nur solche Aspekte heraus, die für unser Thema wichtig sind. Es handelt sich also nicht um eine Sammelbesprechung der Bücher im engeren Sinne. Es scheint mir jedoch wichtig, das Thema einmal mit Hilfe einer direkten Reflexion über relevante Texte anzugehen. Die Texte sind in den neunziger Jahren publiziert worden und besitzen einen systematischen Zusammenhang. Redding (1990) ist sicherlich einer der einflußreichsten Beiträge für die Identifikation dessen, was „chinesische Wirtschaftskultur“ genannt wird (siehe etwa auch die Einschätzung aus chinesischer Sicht, Fan Gang, 1994). Hier finden sich bereits alle wesentlichen Ingredienzien des Netzwerk-Konzeptes, die er selber dann auch schrittweise weiter ausgebaut hat, unter anderem in einem Beitrag zu Hamilton (1991), ein Band, der meines Erachtens sehr wichtig ist, da er sehr früh gerade auch die innerasiatische Diskussion um dieses Konzept dokumentiert. Dies gilt auch für das vielbeachtete Heft des *Daedalus* aus dem Jahr 1991, das von Tu Wei-ming (1994) als Buch publiziert wurde: Hier wird besonders auch die Frage aufgegriffen, inwieweit Verhaltensnormen konstitutiv sein könnten für eine ethnisch-politische Identität des chinesischen Kulturraumes als inzwischen globalem Phänomen. Wir betrachten außerdem zwei wichtige empirische Studien zu Netzwerk-Phänomenen, nämlich Menkhoff (1993) (einige wichtige Ergebnisse finden sich in Kurzform auch in Menkhoff, 1992) und East Asia Analytical Unit (1995). Schließlich werde ich einige Beiträge aus Bond (1996) ansprechen, die geeignet sind, um das sozialpsychologische Fundament einer vermuteten, besonderen „Netzwerk-Kompetenz“ in China zu erhellen. Anhand dieser mustergültigen Literatur wollen wir versuchen festzustellen, ob der Begriff des „Netzwerkes“ bereits paradigmatischen Status für die China-Forschung besitzt, und ob also der viel-

fache Vorwurf der „Theoriearmut“ dieses Zweiges der Regionalwissenschaften hinfällig wäre.

2. Einige theoretische Anmerkungen zum Begriff des „Netzwerkes“

Beginnen wir mit einer kurzen Klärung des Begriffes, ohne hier allerdings Stringenz zu suchen oder auf die Fülle relevanter Literatur einzugehen. Gemeinsames Merkmal aller (zumeist impliziten) Definitionen scheint mir zu sein, daß ein Netzwerk ein bestimmtes, in der Zeit stabiles Interaktionsmuster zwischen Personen darstellt, das innerhalb einer bestimmten Menge von Personen eine Teilmenge aller denkbaren Beziehungen selektiert. Wie diese Teilmenge zustande kommt, wird durch spezifische Verhaltensannahmen über die Mitglieder der Menge erklärt. Eine solche allgemeine Definition deckt sich mit der Verwendung des Begriffs in der quantitativen Soziologie und – noch weiter greifend – der abstrakten Analyse von Beziehungen in Systemen unter anderem mit Hilfe der Graphentheorie (siehe z.B. Scott, 1988; Casti, 1995; Johnson, 1995). Menkhoff (1993, S. 36) bemerkt aber zu Recht, daß merkwürdigerweise zwischen den verschiedenen Bereichen der „Netzwerk-Forschung“ nur geringfügige Verbindungen bestehen. In der Tat: keines der hier betrachteten Bücher nimmt auf die soziologische und informationstheoretische Literatur zu Netzwerken Bezug, und selbst in Bond (1996) findet sich der Begriff eigentlich nur in seiner bereits kulturspezifischen Interpretation – so kennt der Index zwar „guanxi“, aber nicht den Eintrag „network“. Dies ist ein unmittelbarer Beleg für die schwache theoretische Fundierung des Konzeptes in der Asienforschung.

Einerseits ist der Begriff also denkbar trivial, denn selbstverständlich ist zum Beispiel in einem Stadtviertel stets nur eine Teilmenge aller prinzipiell denkbaren sozialen Beziehungen zwischen seinen Bewohnern realisiert. Soweit also die Auswahl der konkreten Beziehungen nicht durch eine formale Instanz und durch sie gesetzte formale Institutionen oktroyiert ist, müssen wir im Grunde „Netzwerke“ als den Normalzustand aller menschlicher Gesellschaften identifizieren, während eher ihr Fehlen als bemerkenswert zu gelten hat. Es handelt sich also eigentlich um „Gruppen“, wobei allerdings nicht die einfache Zusammenfassung von Individuen durch gemeinsame Eigenschaften – also eine Klassenbildung – ausschlaggebend ist (wie die Gruppe aller Fußballfans im oben genannten Stadtviertel), sondern sich die Zugehörigkeit zu einer Gruppe qua Netzwerk durch faktisch nachvollziehbare face-to-face-Interaktionen im Zeit-

ablauf einstellt und damit auch bestimmen läßt (siehe bereits Herrmann-Pillath, 1990, im Anschluß an Miller, 1978, S. 515ff.). Das Netzwerk kann sich zwar durch eine gemeinsame Eigenschaft seiner Mitglieder identifizieren lassen, aber eine derart abgegrenzte Gruppe und das Netzwerk sind nicht notwendig deckungsgleich (also sind die tatsächlichen Zusammenkünfte und gemeinsamen Aktivitäten der Fußballfans für die Netzwerk-Analyse relevant, die jedoch nicht notwendig den Eigenbrötler einschließen, der seiner Leidenschaft vor dem Fernsehschirm frönt, also durchaus zur Gruppe der Fußballfans als Klasse gehört).

Auf unseren Gegenstand chinesischer Netzwerke bezogen, fällt es also beispielsweise relativ leicht, verschiedene Transaktionskreise zu identifizieren, die sich durch eine von innen nach außen abnehmende Dichte der Beziehungen auszeichnen (vgl. Landa, 1994, S. 104). So zeigen Daten, wie sie in East Asia Analytical Unit (1995) präsentiert werden, typischerweise eine Schichtung nach dem Muster „Familie → Verwandtschaft → informelle Gruppen → Dialektgruppen → Auslandschinesen“, wobei konkret gezeigt werden kann, daß die Mitglieder dieser Gruppen jeweils spezifische Interaktionsmuster bilden, die dann auch eine entsprechend differenzierte Intensität der wirtschaftlichen Transaktionen zur Folge haben, wie etwa (Kapitelnumerierung unter Verweis auf East Asia Analytical Unit, 1995):

Familie ⇔	Familienunternehmung ⇔ unternehmensinterne Arbeitsteilung (Kap. 6 und 7)
Verwandtschaft ⇔	Netzwerke/Konglomerate ⇔ unternehmensübergreifende Finanzierungsströme (Kap. 3 zu Länderstudien und Kap. 8)
informelle Gruppen ⇔	Kooperationen zwischen Unternehmern ⇔ gemeinsame Infrastrukturprojekte (Kap. 8 und 11)
Dialektgruppen ⇔	Assoziationen und Vereine ⇔ Regionalisierung der Festlandinvestitionen (Kap. 2 und 10)
Auslandschinesen ⇔	branchenspezifisches Unternehmertum ⇔ wirtschaftliche Dominanz im Immobiliensektor des asiatisch-pazifischen Raumes

Dieses Beispiel zeigt auch, daß das Substrat aller Netzwerke informelle Beziehungen sind, in denen sich die Beteiligten allerdings auch selbst

organisieren können. Dann findet der Übergang zur Formalisierung statt. Daß der Begriff also zwischen informalen und formalen Institutionen angesiedelt ist, hängt damit zusammen, daß bei der Rede vom „Netzwerk“ auch mitgedacht wird, daß dessen Struktur nicht durch staatlich gesetztes Recht etabliert und legitimiert ist. Das heißt umgekehrt, der Begriff der reinen „formalen Institution“ setzt immer auch staatliche Garantien dieser Institutionen voraus (siehe meine Diskussion in Herrmann-Pillath, 1994, Kapitel 7). Es ist dieser Aspekt, der dem an sich neutralen und wenig bemerkenswerten Gedanken seinen schillernden Charakter verleiht und so vielfältige sozialphilosophische Assoziationen und Extrapolationen hervorruft.

Daß ein derart lapidares Konzept überhaupt theoretische Bedeutung gewinnen konnte, liegt offenbar daran, daß bestimmte Theoriekonzeptionen in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften solchen Phänomenen in der Tat keinen systematischen Ort verleihen. Betrachten wir kurz die Situation in den Wirtschaftswissenschaften. Marktinteraktionen werden dort in der Regel (und insbesondere im paradigmatischen Grundmodell) als Interaktionen zwischen anonymen, im Prinzip identischen Individuen begriffen, die vielleicht sogar gleiche Präferenzmuster aufweisen und lediglich mit einer unterschiedlichen Anfangsausstattung an Gütern versehen sind. Das Marktgleichgewicht wird gefunden, indem Tausch zwischen solchen Individuen stattfindet, deren Anfangsausstattung nicht ihren jeweils gegebenen Präferenzen entspricht. Das heißt, Eigenschaften von Personen spielen bei der Strukturierung des Tauschprozesses systematisch keine Rolle: Ich tausche mit jedem, ungeachtet seiner Hautfarbe oder Glaubenszugehörigkeit, usw.

Der Netzwerk-Begriff führt also einen gänzlich neuen Gedanken ein: Tauschbeziehungen können dadurch strukturiert sein, daß es Präferenzen für den Tausch mit bestimmten Personen gibt, und daß hier Eigenschaften eine Rolle spielen, die für den konkret in Frage stehenden Tausch keine direkte Bedeutung haben. Ich tausche also Geld gegen Äpfel nur mit den Angehörigen meiner Religionsgemeinschaft, obgleich weder das Gut „Geld“ noch das Gut „Apfel“ in irgendeiner Weise religiöse Bedeutung besitzen.

Netzwerke gehen demnach auf einen Sachverhalt zurück, der in der Wirtschaftswissenschaft bislang kaum berücksichtigt wird: Der ökonomische Prozeß wird nicht nur durch Angebot und Nachfrage sowie die entsprechenden Preis- und Mengensignale gesteuert, sondern zusätzlich über tauschinvariante Signale, die stabile Eigenschaften der beteiligten Individuen anzeigen. Insofern treffen wir also durchaus auf einen theoretisch gehaltvollen Kern der Diskussion, stellen aber gleichzeitig fest, daß sich

die Relevanz des Netzwerk-Konzeptes wesentlich durch die besonderen Merkmale und gegebenenfalls Defizite derjenigen Theorien ergibt, mit denen wir an die gesellschaftliche Realität herantreten.

Aus der Perspektive der Wirtschaftswissenschaft ergibt sich der Stellenwert des Problems dadurch, daß die Strukturierung von Transaktionen durch eine bestimmte Verteilung von Eigenschaften innerhalb einer Population von Individuen ein Weg ist, über den die Wirtschaftssubjekte die fundamentale Schwierigkeit der Unsicherheit nicht vollständig spezifizierter Verträge lösen können (vgl. Landa, 1994, bes. Kapitel 5, 6 und 9). Im marktwirtschaftlichen Grundmodell gibt es Unsicherheit entweder gar nicht (vollständige Information auch über künftige Entwicklungen), oder sie wird wahrscheinlichkeitstheoretisch rationalisiert. Wenn aber längerfristige, wiederkehrende Interaktionen, umfangreiche, einmalige Kooperationen oder wechselseitige, unumkehrbare Spezialisierungen von Interaktionspartnern mit grundlegender Unsicherheit behaftet sind, dann kann es entscheidend werden, diese Unsicherheit durch sekundäre Mechanismen der Reduktion von Komplexität zu verringern. Wenn ich also als Händler mit diffusen Marktbedingungen konfrontiert bin, kann es sein, daß die schlichte Kostenoptimierung mit eventuell ständigem „Springen“ von Lieferant zu Lieferant tatsächlich suboptimal ist, da ich mich nicht wirklich darauf verlassen kann, ob ich bei künftigen Nachfrageschwankungen auch die entsprechenden Anbieter finde. Stattdessen kann es besser sein, eine festere Beziehung mit bestimmten Lieferanten zu etablieren, die aber dann nicht mehr ausschließlich durch die im engeren Sinne pekuniär erfassbaren Aspekte des Güteraustausches determiniert sein kann. Die tatsächlich realisierte Beziehung ist „eingebettet“ in andere, personenbezogene Aspekte der Interaktion, die entscheidend zur Vertrauensschaffung beitragen, also zum Beispiel eine Beziehung auch dann stabilisieren, wenn sie kurzfristig und im Einzelfall mit suboptimalen Kostenrelationen des Güteraustausches im engeren Sinne verbunden ist.⁴

Wenn wir also in diesem Sinne „Netzwerke“ verstehen als Muster von Interaktionen, die sich auf solche gemeinsamen, transaktionsinvarianten Eigenschaften von Personen stützen, besteht im Grunde die deskriptive Aufgabe darin, diese konkreten Eigenschaften und ihre Auswirkungen auf

4 Hier ist leider kein Raum, auf die verschiedenen Versuche einzugehen, solche Zusammenhänge theoretisch zu modellieren. Es sei aber erwähnt, daß der Netzwerk-Begriff eindeutig eine sehr enge Beziehung zum Konzept des „relationalen Vertrages“ besitzt, das Williamson (1985, Kapitel 3) eingeführt hat. Der wichtigste Unterschied dürfte darin bestehen, daß bei Williamson in der Regel durchaus ein formaler, freilich vergleichsweise unspezifizierter Vertrag angesprochen ist, während der Netzwerkbegriff weiter konzipiert ist und jede Art stabiler informeller Beziehungen einschließt. In unserer Literaturliste finden sich einschlägige Betrachtungen etwa bei Orrü in Hamilton (1991).

die Interaktionsmuster zu klassifizieren. Dann stellt sich automatisch ein Bezug zum Kulturbegriff ein, da natürlich Eigenschaften stets kulturelle Konstrukte sind, die durch bestimmte Symbole vermittelt werden. Diese Symbole sind häufig historisch spezifisch für bestimmte Gesellschaften, können konkret also zum Beispiel religiösen Charakter haben.

Im Extremfall können demzufolge die Mechanismen der Reduktion von Unsicherheit als solche kulturinvariant sein, also tiefenstrukturell identisch, und nur auf der symbolischen Ebene, also der Oberflächenstruktur, differieren. Chinesische Netzwerke wären dann tiefenstrukturell kein Sonderfall, sondern nur hinsichtlich einer historisch kontingenten Mobilisierung spezifischer symbolischer Repertoires der chinesischen Kultur. So gibt es dann Beobachter, die aus den entsprechenden kulturinvarianten Mechanismen weitreichende Schlußfolgerungen für die Strukturierung wirtschaftlicher Prozesse ziehen, wie etwa Kotkin (1992), bei dem die Netzwerke zu „global tribes“ geworden sind.

Eine solche Differenzierung zwischen kulturinvarianten Mechanismen und kontingenter Symbolik wirkt sicherlich für viele Betrachter unbefriedigend, weil in unserem chinesischen Fall in der Regel auch unterstellt wird, es gäbe eine besondere Verhaltenskompetenz zur Nutzung solcher symbolischer Repertoires, mithin auch kulturell determinierte tiefenstrukturelle Besonderheiten. Beispielsweise könnte argumentiert werden, daß zwar eigentümliche symbolische Repertoires genutzt werden, um eine langfristig stabile Grundlage für Handelsbeziehungen zu schaffen, aber daß auf diese Weise ja noch nicht zwingend festgelegt wird, wie verlässlich und langfristig orientiert die Beziehung tatsächlich ist. Eine solche Frage führt unmittelbar auf die Sozialpsychologie zu, die sich mit derartigen möglichen Differenzen in der Verhaltenskompetenz menschlicher Gruppierungen befaßt.

Unsere theoretische Skizze muß abschließend noch erwähnen, daß es natürlich auch systematische Unterschiede im Unsicherheitsgrad der Umweltbedingungen von Interaktionen geben kann (vgl. die Diskussion taiwanesischer Familienunternehmen in Bosco, 1996). Unsicherheit kann durch Eigenschaften von Gütern bedingt sein (etwa technologisch bedingte Zwänge zur wechselseitigen, unumkehrbaren Spezialisierung von Interaktionspartnern). Dann entsteht das Problem aber nur für eine bestimmte Teilmenge von Interaktionen, und für andere mag es durchaus nicht notwendig sein, transaktions-unspezifische Merkmale von Individuen in Tauschtransaktionen zu instrumentalisieren. Das würde also bedeuten, daß kein „makrosoziologisch“ verallgemeinerbares Muster von Interaktionen entsteht, Netzwerke also eigentlich nur bei bestimmten Gütertypen auftraten, aber nicht generell aktiviert würden. Anders könnte dies in dem Fall

sein, daß ein großer Teil von Interaktionen umweltbedingt in nahezu gleicher Weise mit systematischer Unsicherheit (typischster Fall: allgemeine Rechtsunsicherheit) behaftet ist. Dann mögen „Netzwerkmechanismen“ der Reduktion von Unsicherheit makrosoziologisch bedeutsam werden. Der methodologisch wesentliche Punkt dieser Argumentation ist, daß also eine sozialpsychologische Reduktion nicht mehr notwendig erscheint, die Besonderheiten der Interaktionen also rein umweltbezogen erklärt werden.

Damit sind die Problemlage und eventuell relevante theoretische Kategorien umrissen. Wenden wir uns nun unseren Texten zu.

3. Konfuzianismus, Netzwerk-Kapitalismus und chinesische Identität

Es ist zunächst auffällig, daß die wenigsten Beiträge im asienkundlichen Bereich versuchen, einen theoretischen Rahmen zu konstruieren, der es erlaubt, die empirischen Phänomene in einen komparativen Kontext zu stellen. Selbst bei Menkhoff (1993, S. 40ff., 121ff., 131ff.) finden sich theoretische Konstrukte nur verstreut und wenig in die empirische Analyse integriert: Wie durch andere Autoren werden dann einfache Kategorien aufgegriffen wie Luhmanns Differenzierung zwischen „system trust“ und „personal trust“ und beide in gewisser Weise als substitutiv begriffen: Vor allem erscheint „system trust“ ein Ergebnis gesellschaftlicher (Höher?)entwicklung.⁵ Wichtig erscheint aber der Ausgangspunkt: Die Begriffe des „Netzwerkes“ und des „Vertrauens“ hängen eng miteinander zusammen, und Netzwerke besitzen offenbar eine besondere Funktion, wenn Unsicherheit zu bewältigen ist. Ein typischer Fall sind grenzüberschreitende wirtschaftliche Transaktionen zwischen „Rechtsordnungsfremden“, denn hier sind vermutlich die Transaktionskosten einer gleichzeitigen Koordination wirtschaftlicher Transaktionen sowie der jeweils in Frage stehenden nationalen Rechtsordnungen so hoch, daß andere Mechanismen der Vertrauensbildung und Absicherung leistungsfähiger sind, und zwar vielleicht sogar unabhängig vom Stand gesellschaftlicher Ent-

5 Bezeichnenderweise treffen sich hier die soziologische und die ökonomische Analyse. Auch North (1990) geht in einem Stufenmodell der wirtschaftlichen Entwicklung davon aus, daß die oben skizzierten, askriptiven Mechanismen der Strukturierung wirtschaftlicher Transaktionen einer weniger entwickelten „Händlerökonomie“ zuzuordnen sind und daß sie im entwickelten Kapitalismus obsolet, nämlich durch systemdeterminierte Mechanismen der Vertrauensbildung ersetzt werden. In diesem Zusammenhang ist aber bemerkenswert, daß Wong in Hamilton (1991) die Luhmannsche Differenzierung zwar aufgreift, jedoch zu einer „harmonischen Synthese“ gelangt, in der „personal trust“ und „system trust“ gerade nicht mehr als dichotome Konzepte verstanden werden. Er meint, in Hong Kong hätten sich beide in ein kulturspezifisches – und delikates! – Gleichgewicht eingependelt.

wicklung (Schmidt-Trenz, 1990). Menkhoff (1993, S. 140ff.) identifiziert dies durchaus als das zentrale Problem, das chinesische Händler in Singapur lösen müssen, doch mangels einer ausreichenden Separierung des theoretischen Rahmens bleibt es letztlich unklar, ob der chinesische Fall anders ist als andere: Sein wichtigstes Ergebnis, daß Verwandtschaft für die Bildung von Netzen kein zentraler Faktor ist, besagt nicht viel, denn – wie unter anderem Hamilton in Hamilton (1991) demonstriert – auch traditionell spielten im chinesischen Geschäftsleben nicht-verwandtschaftliche Beziehungen eine überragende Rolle.

Gleichwohl: Die meisten anderen Beiträge zeichnen sich durch ausgeprägte Theorielosigkeit aus – typischerweise wird vom chinesischen Fall ausgegangen, seine Besonderheit narrativ dargestellt, und anschließend versucht, durch Einbeziehung geeigneter theoretischer Fragmente eine Verallgemeinerung zu erreichen. Dies gilt vor allem auch für das sicherlich bislang einflußreichste Werk zu unserem Thema, nämlich Redding (1990), dessen „quasi-theoretisches“ Kapitel bereits eine idealtypische Skizze der chinesischen Tradition ist, d.h. ein china-spezifisches begriffliches Konstrukt wird verwendet, um alle weiteren Beobachtungen zum Wirtschaftsverhalten der Chinesen zu erklären. Hier wird nicht nur das Erfordernis größerer theoretischer Klarheit offensichtlich, sondern vor allem auch die Notwendigkeit, den Status solcher Erklärungen methodologisch zu begründen.⁶

Redding befaßt sich mit der „Wirtschaftskultur“ der Überseechinesen (wobei hier Hong Kong und Taiwan eingeschlossen sind) und sucht mit dem Titel seines Buches einen expliziten Bezug zu Max Weber. Damit klingt gleichzeitig ein Leitmotiv der gesamten Diskussion an. Da Netzwerke personenbezogen sind, bringt ihre Analyse immer auch Kategorien der Emotionalität und Affektivität (namentlich beim „Vertrauen“) ins Spiel, die im Verständnis des „rationalen Kapitalismus“ als eines formal-rationalen Geschäftes der Organisation von Unternehmen und der büro-

6 Menkhoff (1993, Kapitel 2) entwickelt seinen „conceptual framework for analysis“ ebenfalls unter direktem Bezug auf chinesische Spezifika. Arbeiten wie King in Tu (1994) entwickeln von vornherein eine sinisierte Begrifflichkeit, bei der die im Titel des Aufsatzes angekündigte „sociological interpretation“ schlicht ausbleibt, also kein Bezug auf allgemeine soziologische Theorien erfolgt. Ansätze zur Begründung solcher methodologischer Positionen gibt es in der Literatur, insbesondere bezüglich der Frage, ob solche „intermediären“, auf bestimmte Raum-Zeit-Abschnitte bezogene theoretische Konstrukte zulässig sind oder nicht (denn es besteht ja die genuine Gefahr von Zirkelschlüssen). Für die China-Forschung ist hier Little (1990) bahnbrechend. Einige Überlegungen finden sich in Herrmann-Pillath (1991) und Herrmann-Pillath (1996).

kratischen Ordnung der Beziehung zwischen Staat und Wirtschaft überhaupt keine Rolle spielen (siehe hierzu Kao in Hamilton, 1991).⁷

Auf der anderen Seite besitzt Webers Idee von den historischen Wurzeln des modernen Kapitalismus eine durchaus zentrale emotionale Komponente, die in der sinologischen Literatur eine klassische Rolle gespielt hat (vor allem in Gestalt von Metzger, 1977): nämlich diejenige des ständigen, sich-selbst übersteigenden Strebens, der rationalen Unruhe des „protestantischen Geistes“, also der unauflösbaren Spannung innerweltlicher Transzendenz.

Damit wird unabhängig vom Rationalitätsbegriff auch das Problem der Vergleichbarkeit emotionaler Strukturen aufgeworfen. Die Kategorie innerweltlicher Transzendenz und der sie emotional spiegelnden Spannung ist nämlich eine rein individualistische, fundiert in der psychologisch isolierten Beziehung zwischen Gott und individuellem Gläubigem. Hingegen ist die emotionale Komponente, die im chinesischen Netzwerk-Kapitalismus zum Tragen kommen soll, eine fundamental interpersonelle, diesseitig orientierte. Reddings Rekurs auf Weber – der freilich nicht weiter vertieft wird – deutet also über sich hinaus auf einige wesentliche methodische Fragen unseres Themas, wobei Redding nur den Aspekt der Rationalität kursorisch betont (S. 8ff.). Metzger – der in der von uns betrachteten Literatur durchweg ignoriert wird – hat jedoch das Problem, ob in den interpersonellen emotionalen Beziehungen eine transzendierende moralische Spannung existiert, nur unter Bezug auf die konfuzianischen Eliten aufgeworfen, also konkret etwa beim Zusammenhang zwischen konfuzianischer Ethik, Verwaltungshandeln und Lebenspraxis. Es stellt sich mithin die Frage, wie weit ähnliche Überlegungen auch für die Volkskultur Bedeutung haben könnten, die ja eigentliche Basis der Wirtschaftskultur sein müßte (vgl. Chen Lai, 1995).

Ausgangspunkt für alle Auseinandersetzungen mit Weber ist selbstverständlich die Beobachtung, daß in Asien eine endogene Entwicklung erfolgreich stattgefunden hat, und daß – ungeachtet aller Probleme – hierbei eine spezifische Form der privatwirtschaftlich-kapitalistischen Organisation der Wirtschaft eine treibende Kraft war. Redding faßt die relevanten

7 Es kann hier nur angemerkt werden, daß dieses Problem im Wissenschaftsverständnis Max Webers angelegt, also auch ein methodologisches ist, vgl. die ausführliche Diskussion bei Gerhards, 1989. Weber (1985, erstes Kapitel) geht nämlich davon aus, daß Wissenschaft als rationales Geschäft nur solche Wirklichkeitsphänomene erklären kann, die auch rational rekonstruierbar sind. Mithin sind alle anderen Phänomene – wie die Emotionalität – per definitionem außerhalb des möglichen Gegenstandsbereiches von Wissenschaft angesiedelt, werden also als kontingente Störungen aufgefaßt. Dort findet der Betrachter nur durch Verstehen, Hineinfühlen, Intuition und andere außerwissenschaftliche Wahrnehmungsformen Zugang. In dieser Hinsicht dürfte Elias (1969a,b) der wichtigste theoretische Gegenspieler von Weber sein.

Fakten zusammen, eine Vorgehensweise, die er mit Menkhoff (1993) und East Asia Analytical Unit (1995) teilt, und die wir hier nicht nachvollziehen wollen. Was die Überseechinesen betrifft, so ist natürlich der Umstand wesentlich, daß ihr wirtschaftlicher Aufstieg nicht nur historische Konsequenz einer umfangreichen innerasiatischen Migration (zum Teil Zwangsmigration) ist, sondern auch heute noch mit den strukturellen Konsequenzen dieser Migration verbunden ist bzw. weiterhin mit Mobilitätsstrategien einhergeht. Dies ist der eigentliche Grund, warum das gesamte Thema Bezüge zur Frage der chinesischen Identität besitzt, die von Tu in Tu (1994) in vielfältigen Facetten thematisiert wird. Denn gerade die bedeutende Funktion der Auslandschinesen in der Transformation der sozialistischen Wirtschaft des Festlandes scheint sich natürlich durch ein gemeinsames kulturelles Substrat im Sinne einer „Netzwerk-Kompetenz“ zu begründen – umgekehrt ist der Geschäftsverkehr für Singapuranner auf dem Festland inzwischen hinreichend kulturell fremd, daß sie offenbar Enklaven zu etablieren suchen, die gewissermaßen als eigenständiger „wirtschaftskultureller Biotop“ dienen (der Mega-Industriepark von Suzhou).⁸

Insofern wird auch verständlich, warum Redding Taiwan und Hong Kong mit unter die „Überseechinesen“ subsumiert (ebenso East Asia Analytical Unit, 1995, viertes Kapitel), denn in beiden Fällen waren ebenfalls Migrationsprozesse ausschlaggebend für die wirtschaftliche Entwicklung. Gerade diese Übergangszone läßt jedoch bewußt werden, wie schwierig es ist, zwischen den „Überseechinesen“ und der „Peripherie“ der chinesischen Kultur zu differenzieren, die Tu in seinem vielzitierten Aufsatz identifiziert (Tu in Tu, 1994). Hong Kong und Taiwan sind leicht als „Peripherie“ des chinesischen Kulturraumes in der heutiger Verfassung zu identifizieren, doch hat die weitere Extrapolation des Konzeptes auf die „Überseechinesen“ natürlich unter Umständen eine große politische Bedeutung, die ihrerseits eine der Ursachen für die lange Zeit endemischen, immer noch nicht abschließend gelösten Probleme ethnisch-politischer Unsicherheit der Chinesen in Südostasien ist.

8 East Asia Analytical Unit (1995, Kapitel 10 und S. 21, 239ff.) diskutiert diesen Aspekt ausführlich, wengleich auch deutlich wird, daß es ebenfalls an theoretischer Systematisierung mangelt: Gerade Lee Kuan Yew wird mit seiner Bemerkung auf dem zweiten Weltkongreß chinesischer Unternehmer zitiert, daß „guanxi capability“ als besondere chinesische Eigenschaft noch lange Zeit Vorteile auf dem chinesischen Markt verschaffen werde. Der Text verdeutlicht ein methodisches Grundproblem: Die meisten „Netzwerk“-Geschichten beziehen sich auf bekannte Persönlichkeiten und weniger auf die Masse kleiner und mittlerer Investoren, während die präsentierten Daten natürlich zu stark aggregiert sind, um „Netzwerke“ wirklich „in Aktion“ zu zeigen. In einer umfangreichen statistischen Analyse kommen Chi et al. (1995) zu dem Schluß, daß chinesische Unternehmer lediglich Vorteile beim Markteintritt besitzen, aber keinesfalls systematisch bessere Überlebenschancen auf dem Festland.

Aber bezüglich unseres spezifischen Themas der Netzwerke gibt es andererseits auch bezeichnende Lücken in der Darstellung, die zeigen, daß die Problematik der Identität sich keinesfalls nur im fremdkulturellen Kontext stellt: Lin in Hamilton (1991) argumentiert beispielsweise, daß der Dualismus zwischen staatlichem und „grauem“ Finanzmarkt in Taiwan sich nicht nur durch Defizite des staatlichen Bankensektors erklärt, sondern auch durch die Stärke persönlicher Beziehungen im kulturellen Kontext, die gewissermaßen die informelle Finanzierung geschäftlicher Aktivitäten systematisch begünstigen. Dann wird aber ausgeblendet, daß dieser Dualismus auch ein subethnisch determinierter war (Chang, 1994) und eng mit den Spannungen zwischen gebürtigen Taiwanesen und Festländern zusammenhing. Insofern stellt sich die Frage, in welchem Umfang mangelndes Vertrauen der Taiwanesen gegenüber dem festländisch dominierten Staat – und keine allgemein „chinesische“ kulturelle Neigung – informellen Finanzierungsformen und -beziehungen den Vorzug geben.

Es liegt auf der Hand, daß dies ein Politikum ist: Wenn Verhaltensnormen Kriterium der Bestimmung von „Chineseness“ sind, dann kann aus dem Tatbestand, daß sich nicht gleiche Verhaltensmuster nachweisen lassen, letzten Endes auch die These eines Zerfalls der einheitlichen Staatlichkeit abgeleitet werden (Tu in Tu, 1994; vgl. Herrmann-Pillath, 1995a,b). Aus der Peripherie wird eine neue, andere Form der „Chineseness“: Und was wiederum, wenn die Peripherie innerhalb des implizit als „Festland“ verstandenen „Zentrums“ auftritt, wie beispielsweise bei den „Juden Chinas“, den Händlern aus Wenzhou, Provinz Zhejiang? Im komplexen Geflecht der Schichtungen chinesischer Identität, die wir im zweiten Abschnitt aufgezeigt hatten, brechen sich Zentrum und Peripherie kaleidisch.

In diesem Zusammenhang gibt es hochinteressante Informationen in dem Band von Tu (1994), die sich zur Überlegung zusammenführen lassen, daß bestimmte kulturelle Elemente eine entscheidende Rolle bei der Konstruktion von chinesischer Identität qua Ethnizität spielen, die uno actu deshalb eine politische Komponente besitzen, weil bestimmte Ordnungsvorstellungen zur Beziehung zwischen Staat und Familie suggeriert werden, die in dieser Form unmittelbar Bezüge zum chinesischen Mutterland herstellen (zur kulturellen Bedeutung des Einheitsstaats neben Cohen in Tu (1994) ausführlicher Fitzgerald, 1995). Ohne daß diese politischen Implikate diskutiert werden, ist es beispielsweise faszinierend zu lesen, wie im vielfach untersuchten Fall der Bai-Minorität ethnische Identität im Grunde losgelöst von faktischen Verhaltensdifferenzen politisch definiert wird, und die chinesische Kultur in der Lage ist, historisch unterschiedliche Ethnien durch die Konstruktion von Ethnizität zu assimilieren, wäh-

rend gleichzeitig der chinesische Staat je nach politischer Situation sie als „ethnische Minderheit“ klassifiziert (David Wu in Tu, 1994).

Gerade derartige Fälle lassen im Umkehrschluß vermuten, daß die chinesische Kultur im Falle der langfristigen Ergebnisse von Migration eine starke Beharrungskraft besitzt, die Spiegel ihrer Integrationskraft ist. In der Tat diskutiert nicht nur David Wu den Umstand, daß selbst bei ethnischer Mischung und beim Verlust wesentlicher Merkmale kultureller Kompetenzen (etwa der Schrift) umgekehrt chinesische Identität sehr rasch und flexibel rekonstruiert werden kann. L. Ling-chi Wang in Tu (1994) diskutiert diese Beobachtung für den Fall der Vereinigten Staaten, wo in unterschiedlichen historischen Situationen zwar unterschiedliche Grade der Selbstwahrnehmung und Expression von chinesischer Identität möglich sind, aber insgesamt bemerkenswert erscheint, wie stark die Kräfte sind, die letztlich dahin drängen, die „Wurzeln“ in der chinesischen Kultur und damit auch im chinesischen Mutterland zu suchen. Heute werden solche Kräfte in komplexer Weise durch neue Migrationsbewegungen geformt, wie etwa die Abwanderung chinesischer Intellektueller in die USA und damit die Entstehung einer Keimzelle internationalisierter chinesischer Kultur außerhalb Chinas. In jedem dieser denkbaren Szenarien wird auch die Frage der Wertigkeit traditioneller kultureller Symbole und Verhaltensstandards thematisiert werden: mithin auch unser Thema der „Netzwerke“.

Wenn Cohen in Tu (1994) also zu Recht feststellt, daß der (festland) chinesische Nationalismus des 20. Jahrhunderts an seiner „Kultur-losigkeit“ krankt, dann spitzen sich solche Fragen weiter zu: Welcher Art sind die Traditionen, die eventuell aus den ländlichen Räumen wiedererstehen und sich künftig mit einer internationalisierten „Chineseness“ treffen? Sind es „Netzwerk-Kompetenzen“, die „Chineseness“ konstituieren und gleichzeitig in flexibler Weise in der kontingenten Symbolik chinesischer Kultur gespiegelt werden?

Ein wichtiger Verdienst Reddings (1990) besteht darin, den Versuch einer Systematisierung der Werte unternommen zu haben, die als „psycho-social legacy of China“ Grundlage eines solchen Phänomens sein könnten (Kapitel 3). Ziel dieses Versuches ist es, eine einheitliche Antwort auf die Fragen zu finden, warum China sich nicht endogen modernisiert hat (im Sinne des „rationalen Kapitalismus“), aber die Überseechinesen gerade in der kapitalistischen Sphäre so erfolgreich waren und sind, und in welcher Weise sie gleichwohl spezifische Organisationsformen realisieren, die vom Idealtypus des „Rationalen Kapitalismus“ abweichen (S. 42). Reddings Antwort ist umfangreich und wird in zwei nützlichen Abbildungen zusammengefaßt (S. 43, 83). Er übernimmt zunächst die weit verbreitete

Hypothese, daß „fundamental beliefs and values“ gewissermaßen die „prime mover“ sind, deren Konsequenzen sich nach „social structures“ und „relationship rules“ differenzieren lassen. Beide gemeinsam schlagen sich dann in „rules for action“ nieder. Die Wechselbeziehung zwischen allen Elementen ist wiederum in kognitive Prozesse eingebettet. Diese Zusammenhänge lassen sich dann noch differenzierter auf unterschiedlichen Ebenen der Aggregation sozialer Prozesse untersuchen, nämlich Individuum, Verwandtschaft und persönliche Beziehungen, Organisation und Gesellschaft. Der Band wird dann nach diesen Kategorien in Kapitel gegliedert.

Wir können die wesentlichen Argumente hier nur stichwortartig betrachten. Im Bereich der „fundamental beliefs“ folgt Redding im wesentlichen den weithin bekannten Annahmen der „postkonfuzianischen Hypothese“; schreibt also dem Konfuzianismus eine zentrale Bedeutung zu. Diese Annahme wird von vielen anderen Darstellungen geteilt, vor allem auch von East Asia Analytical Unit (1995, S. 122ff.). Dabei wird unter „Konfuzianismus“ eine nicht vollständig kodifizierte Moralphilosophie mit religiöser Fundierung verstanden, die der hierarchischen Ordnung der Familie einen zentralen Stellenwert als Grundmuster aller gesellschaftlicher Ordnung zuschreibt und diese Vorstellung mit bestimmten Verhaltensnormen verknüpft, die im wesentlichen dem Fortbestand der Familienlinie dienen. Aus dieser Sicht läßt sich „Paternalismus“ als Grundnorm auf allen o.g. Analyseebenen wiederfinden, also beispielsweise in den Zuordnungen „level of self ↔ notions of civilized conduct; level of relationships and kin ↔ family and lineage coalitions; level of organization ↔ patrimonialism; level of society ↔ vertical order“. Die überragende Bedeutung der konfuzianischen Moral als einigendes Band zwischen den Ebenen hat letzten Endes zur Folge, daß formale Institutionen jeweils nur eine begrenzte Relevanz besitzen: eine sozialwissenschaftliche Überhöhung des alten Gedankens der „Regierung durch Menschen“; „ren zhi“. Insofern ist bereits ein zentrales Element der soziopsychologischen Fundierung von Netzwerken gegeben.⁹

Ogleich Redding den Konfuzianismus gleichwertig neben Taoismus und Buddhismus auflistet, spielen die beiden anderen Geistesströmungen in seiner Argumentation nur eine marginale Rolle. Da dies das gemeinsame Merkmal der meisten wirtschaftskulturellen Analysen des asiatischen Raumes ist, erscheint eine kurze Reflexion angebracht. In der Tat regt sich seit einiger Zeit Widerspruch gegen diese starke Betonung des Konfuzia-

9 Allerdings konzentriert Redding (1990, Kapitel 7 und 9) sich bei den empirischen Untersuchungen vornehmlich auf die interne Organisation der chinesischen Familienunternehmen. Wir werden diesen Aspekt hier vernachlässigen.

nismus, denn offenbar bleiben wesentliche Elemente der kulturellen Tradition Chinas ausgeblendet (Menkhoff, 1993, S. 31, zeigt immerhin diese Lücke auf). Crittenden und Goodwin/Tang in Bond (1996) weisen etwa darauf hin, daß manche Kernideen der Verhaltenskompetenz im Alltag aus dem Buddhismus stammen: So der Gedanke einer schicksalhaften Fügung sozialer Beziehungen wie der Ehe, aber auch anderer engerer, anhaltender Beziehungen zwischen Individuen („yuan fen“). Das bedeutet, auf einer abstrakteren Ebene scheint es spezifische traditionelle Einflüsse auf die Art und Weise zu geben, wie Individuen Kausalzusammenhänge in sozialen Interaktionen wahrnehmen und rekonstruieren (sog. „causal attribution processes“). Beziehungen als „Schicksal“ erfahren damit eine besonders nachhaltige Stabilisierung, deren Wirkungsmechanismen jenseits der Kategorien von Moral, Hierarchie und Reziprozität liegen, die gewöhnlich im Kontext des Konfuzianismus betont werden. Die Grundhaltung im chinesischen Geschäftsleben, sehr selektiv in Beziehungen zu bestimmten Personen zu investieren und anschließend diesbezüglich langfristig stabile Vertrauensverhältnisse einzugehen (Kao in Hamilton, 1991), wird in diesem Lichte leicht verständlich und findet sich etwa analog in der schicksalsprägenden Kraft bestimmter räumlicher Strukturen, die durch „feng shui“ auszuloten sind und anschließend den eigenen Platz in der sozialen Existenz bestimmen. Werden noch neuere kognitive Hypothesen hinzugenommen, wie die Beobachtung einer sogenannten „overconfidence“ chinesischer Personen, dann entsteht insgesamt ein deutlich anderes Erklärungsmuster des Sozialverhaltens als in „postkonfuzianischen“ Hypothesen unterstellt.¹⁰

Keht man zu geistesgeschichtlichen Fragen zurück, so weist das „postkonfuzianische“ Modell weitere Lücken auf, wie die Ausblendung von Geistesströmungen wie des Legismus, der bekanntermaßen auf die politische Praxis Chinas erhebliche Auswirkungen hatte. So kann gefragt werden, warum denn ausgerechnet der konfuzianische Moralismus etwa einen solch starken Einfluß auf die „Informalisierung“ der Unternehmensorganisation ausüben sollte, und nicht vielmehr Anknüpfungspunkte formal-ratio-

10 Yates/Lee in Bond (1996) berichten über experimentelle Ergebnisse, daß Chinesen in dem Moment, in dem sie eine Antwort als richtig akzeptieren, diese Überzeugung in überdurchschnittlichem Maße als „absolut wahr“ betrachten und eine signifikant geringere Bereitschaft zeigen, sie in Zweifel zu ziehen, wie offenbar westliche Befragte, aber auch Japaner. Mir scheint hier ein enger Bezug zu älteren sprachpsychologischen Untersuchungen gegeben, in denen vermutet wurde, die chinesische Sprache reduziere die Möglichkeiten, mit kontrafaktischen Vermutungen umzugehen und den Zustand des hypothetischen Irrealis über einen längeren Zeitraum einer konstruierten Geschichte aufrechtzuerhalten. Siehe schon Bloom (1981).

nalere Organisation an das „legistische Unterbewußte“ des Konfuzianismus bestehen (Smith/Wang in Bond, 1996).

Dies sind keinesfalls nur bohrende Fragen, die gewissermaßen aus der Verantwortungslosigkeit des Kritikers resultieren. Meines Erachtens leidet die gesamte wirtschaftskulturelle Forschung zu China daran, zu wenig zwischen Geistesströmungen (als Element der „Great Tradition“) und Volksreligion (der „Little Tradition“) zu unterscheiden. Wenngleich überzeugend begründet werden kann, daß der Konfuzianismus einen wesentlich prägenden Einfluß auf die Volkskultur hatte (siehe u.a. Chen Lai, 1995, und Ge Zhaoguang, 1994), sind doch weite Bereiche nicht leicht mit dem eigentlichen Verständnis von Konfuzianismus in Einklang zu bringen. Beispielsweise verdeckt die Übernahme der klassischen Kongruenzhypothese Familie/Staat das religiöse Fundament der potentiellen Konfliktfähigkeit dieser Beziehung, die tatsächlich die vertikale Ordnung durch eine „family anarchy“ untergraben kann. Gerade die volksreligiöse Fundierung etwa der Lineage („jiazú“) ist möglicher Ausgangspunkt für eine gewaltsame Bekräftigung der lineage-Autonomie, und tiefenstrukturelle Analysen vieler Symbole der Volksreligion zeigen die Ambivalenz selbst hierarchischer Werte, denn jede hierarchische Ordnung kann die Grundlage von Selbstorganisation gegen die herrschende Ordnung werden (vgl. Siu, 1989, S. 76-87, Feuchtwang, 1992, S. 51, 56ff., 73ff.).

Aber auch in weniger spektakulären Bereichen wird das Erfordernis deutlich, die Volksreligion stärker zu berücksichtigen, wie zum Beispiel bei der Erklärung der „money-mindedness“. Ähnlich wie auch bei der chinesischen Küche nie übersehen werden darf, daß zumindestens quasi-religiöse Bezüge vorhanden sein und auch explizit wahrgenommen werden können, ist es keinesfalls ausreichend, wie Redding (S. 70ff.; siehe auch Menkhoff, 1993, S. 59) dies tut, die „money-mindedness“ nur als „subsets“ des „pragmatism“ unter den harten Lebensbedingungen des 19. und 20. Jahrhunderts zu deuten (und im weitesten Sinne volksreligiöse Vorstellungen eher in den Bereich des „Aberglaubens“ abzuschieben, Redding, 1990, S. 200ff.). Vielmehr besitzt Geld eine wichtige Funktion in der Volksreligion, namentlich im Zusammenhang der Reziprozität des Tausches zwischen Geistern und Gottheiten auf der einen Seite und Menschen auf der anderen. Neben dem rein utilitaristischen Aspekt des Gebens und Nehmens dürfen Aspekte nicht übersehen werden wie die Auffassung, der Mensch trete bereits mit einer Bringschuld („yuan zhái“) ins Leben – die Akkumulation von Vermögen im Diesseits schafft daher auch die Voraussetzung für die Rückzahlung im Jenseits (Qu Haiyuan (Chiu Hei-yuan) et al., 1989,

S. 9ff.).¹¹ Vermutlich hat gerade die gleichzeitige Entfaltung der taoistischen und buddhistischen Einflüsse auf die Volksreligion und der „mittelalterlichen ökonomischen Revolution“ seit der Song-Zeit Geld zu einem ubiquitären Symbol religiöser Praxis werden lassen.

Ich betone diesen Aspekt, weil er darauf hindeutet, die gesamte wirtschaftskulturelle Argumentation auch gänzlich anders systematisieren zu können. So, wie Geld eine wichtige symbolische Funktion in der Interaktion zwischen Diesseits und Jenseits besitzt, sind bekannterweise auch die sozialen Beziehungen traditionell durch einen Strom von Geschenken strukturiert, die oft unmittelbar Geldform annehmen oder aber offen pekuniär bewertet werden (siehe hierzu zum Beispiel jüngst Kipnis, 1996). Dabei stellt sich gerade die langfristige Verlässlichkeit einer Beziehung dadurch ein, daß Ungleichgewichte (also Schuldbeziehungen) bewußt toleriert werden. Zahle ich meine Schuld in gleicher Münze sofort zurück, so zerstöre ich *uno actu* die langfristige Beziehung. Stabilität erfordert andererseits systematische geistige Buchführung der in der Vergangenheit entstandenen Schuldbeziehungen – ähnlich wie es in der traditionellen Volksmoral die Praxis der „Buchführung“ guter und schlechter Taten gab. Insofern finden sich rudimentäre unternehmerische Kategorien wie Buchhaltung, pekuniäre Bewertung, Tausch und Vermögensakkumulation bereits in elementarsten Aspekten der lebensweltlichen und religiösen Praxis der Chinesen wieder. Nichts von dem ist jedoch spezifisch „konfuzianisch“, und manches ist eher über Jahrhunderte konfuzianisch domestiziert. Gleichwohl scheint genau hier ein wesentliches Fundament für eine spezifische kulturelle Kompetenz zur Bildung von Netzwerken zu existieren, die ja durch Bindungen und Reziprozität gekennzeichnet sind, und bei denen soziale Beziehungen eng mit pekuniären Transaktionen verflochten sind: In gewisser Weise ist also die traditionelle chinesische Volkskultur dem an sich nicht kulturspezifischen Netzwerk-Konzept höchst kongenial, gewissermaßen „präformiert“.

11 Ich kann diesen Punkt hier nicht weiter ausführen. Wie Qu et al. (1989) ausführlicher schildern, besteht ein wichtiger Aspekt der Monetarisierung der Vorstellungen zum buddhistischen Seelenwandel darin, daß die menschliche Schuld vor der Geburt eine desto höhere Schuld aufnimmt, je schöner und kräftiger der Körper wird, den sie erhält. Diese Schuld ist zu Lebzeiten nicht rückzahlbar, so daß auch die Nachfahren durch Verbrennen von „Höllengeld“ zur Abzahlung beitragen müssen. Das heißt, die buddhistischen Vorstellungen von der Unsterblichkeit der Seele sind eng mit den Konzepten der „Schuld“ und der „Akkumulation“ verknüpft. Auch Elvin in Tu (1994) weist darauf hin, daß in der chinesischen Kulturtradition stets die Spannung zwischen der Unabhängigkeit der individuellen unsterblichen Seele auf der einen Seite (Buddhismus) und der Existenz als eines Gliedes der familiären Generationenfolge (Konfuzianismus) existierte. Über das Medium des Geldes wird nun gewissermaßen die Beziehung zwischen beiden Bereichen verhandelbar.

Insofern scheint es bedenklich, wenn mit Redding bis heute durch die meisten Autoren die religiöse Strukturierung einiger Basiskategorien sozialer Beziehungen in China verzerrt dargestellt, also „konfuzianisiert“ wird. D.h. die Folie der „Great Tradition“ wird unreflektiert über die gesellschaftliche Wirklichkeit gezogen. Oder – wie dies bei Menkhoff (1993, S. 61-70) geschieht – es werden kulturbezogene Analysen des Wirtschaftsverhaltens deswegen verworfen, weil sich bei genauerer Betrachtung keine signifikant konfuzianischen Inhalte identifizieren lassen. Dieser Befund wiederum wäre nur dann richtig, wenn sich die chinesische Kultur (im Sinne der „little tradition“) tatsächlich auf den Konfuzianismus reduzieren ließe.¹²

Solche Fehlwahrnehmungen übertragen sich dann unmittelbar auf die Analyse der „social structures“, d.h. die Familie als sicherlich bedeutsamste Struktur wird nach konfuzianischen Idealtypen beschrieben, und sämtliche Formen der Selbstorganisation – die Domäne der „networks“ im engeren Sinne – werden mehr oder weniger als pragmatische Kooperationsformen ohne weitere Bedeutung für die gesellschaftliche Integration betrachtet (Redding, 1990, S. 56). Wengleich in allen derartigen Darstellungen selbstverständlich dem Umstand Rechnung zu tragen ist, daß die Autoren nur begrenzten Raum zur Verfügung haben, ist gleichwohl zu fragen, ob nicht gerade bei einer konzentrierten Darstellung eine gründliche Veränderung der Perspektiven nötig ist. Eine Zwischenstufe zwischen Familie und anderen Formen der Selbstorganisation ist das Netz affinaler Verwandter, also die vielfältigen Beziehungen, die sich über die Verwandten der Ehefrau ergeben (wobei wiederum nach männlichen und weiblichen Netzen zu unterscheiden wäre), und die aufgrund der Exogamie-Regeln häufig im Kontext des Skinnerschen Standardmarktes dorfübergreifende Strukturen etablierten. Sämtliche jüngere Feldstudien in China betonen, daß die affinale Verwandtschaft einen systematischen Stellenwert in den Familienbeziehungen Chinas besitzt, und manche interpretieren dies fälschlicherweise als „sozialen Wandel“ (siehe Kipnis, 1996, versus Yang, 1994). Tatsächlich aber hat die frühere Literatur unbemerkt den neokonfuzianischen Stereotyp über die soziale Wirklichkeit geworfen.

Hier lassen sich viele weitere Beispiele finden, wie im Zusammenhang der Bedeutung affinaler Verwandtschaft die Frage nach der Rolle der Frau. Dann treffen wir auf die Stereotypen von einer zunehmenden Emanzipation im Kontext der Modernisierung, die durchaus auch von Befragten reflektiert werden, wie etwa bei Menkhoff (1993, S. 86f.). Auch hier wird

12 Meines Wissens gibt es bislang nur anthropologische Arbeiten, die diese Aspekte ausgewogen diskutieren, wie etwa Pennarz (1992). Ökonomische und soziologische Arbeiten leiden meistens an einer zu oberflächlichen Kenntnis der chinesischen Tradition.

wieder die Tradition oberflächlich und undifferenziert dargestellt: Traditionell wurde stets zwischen dem rituellen Oberhaupt der Familie („jia zhang“) und der wirtschaftlichen Leitung („dangjia“) (Cohen, 1992) unterschieden, wobei die wirtschaftliche Leitung keine rituelle Bedeutung besaß und damit nicht notwendig den traditionellen Normen der Geschlechterdifferenzierung folgte. Wenngleich natürlich auch hier Frauen systematisch diskriminiert waren, gab es andererseits durchaus flexible Formen der Integration der Frau in das Geschäftsleben, die eindeutig den Übergang zur „Moderne“ erleichterten. Die Separierung zwischen rituellen und geschäftlichen Funktionen findet sich in der chinesischen Tradition allerorts, vor allem auch im Bereich der Verwaltung von Lineage-Vermögen, so daß gefragt werden muß, ob nicht hier die eigentliche kulturelle Wurzel der flexiblen Vernetzung von dezentralisierten Unternehmenskonglomeraten im Rahmen einer scheinbar patrilineal integrierten Familienunternehmung zu suchen ist (also Fälle, wie sie Kiong in Hamilton, 1991, untersucht). Merkwürdigerweise gibt es nur selten Darstellungen der chinesischen Familienunternehmung, die der hohen Komplexität der traditionellen Familienorganisation tatsächlich gerecht werden. Die vielzitierte These vom Lebenszyklus der chinesischen Familie als Ursache der Instabilität von größeren Unternehmen überträgt beispielsweise nur die Regeln der rituellen Ebene, nicht aber die der traditionell „geschäftlichen“.

Dann wird jedoch zunehmend undeutlich, welche Ebene die eigentlich entscheidende ist, um Grundmuster chinesischer Sozialbeziehungen in wirtschaftlichem Kontext zu charakterisieren. In der Tat gelangt Hamilton in Hamilton (1991) bei einem makrosoziologischen Vergleich der westlichen und der chinesischen Geschichte zu dem Schluß, daß die wirtschaftliche Grundeinheit eigentlich als Netzwerk von Familienunternehmen zu begreifen ist, und dann je nach Umweltsituation und Erfordernis Netzwerke unterschiedlicher Reichweite und mit unterschiedlicher Fundierung mobilisiert werden. So erscheint die chinesische Familie als eine offene, flexible Einheit, deren Reichweite wachsen und wieder schrumpfen kann. Der Unterschied zwischen der Familie und anderen Formen der Selbstorganisation in Netzwerken besteht nunmehr darin, daß die Mechanismen der Vertrauensbildung unterschiedliche Grade der Verlässlichkeit aufweisen. Hamilton fordert daher einen paradigmatischen Wechsel in der wissenschaftlichen Analyse der chinesischen Wirtschaftskultur: Das Familienunternehmen ist dann nunmehr eine der vielen möglichen Formen des Netzwerkes.¹³

13 Es sei darauf hingewiesen, daß Hamilton's Darstellung der chinesischen Geschichte viel stärker dynamische Aspekte betont, als dies gemeinhin üblich ist. Bei Redding (1990, S. 122ff.) finden wir etwa die konventionelle Sicht der politischen Erstickung wirtschaftlicher

In der Tat ist die Offenheit sozialer Beziehungen auch in den alltagsweltlichen Terminologien angelegt: Die Differenzierung zwischen „in-group“ und „out-group“ als „shu“ und „sheng“, als „zijiren“ und „wairen“, sowie andererseits diejenige zwischen dem „Individuum“, „xiao wo“ und der „eigenen Gruppe“ („da wo“) ist keinesfalls notwendig deckungsgleich mit derjenigen zwischen dem „Individuum“, der „Familie“ und der restlichen Außenwelt (Gabrenya/Hwang in Bond, 1996). Es hängt vielmehr von den Umständen ab, ob sich der Kreis der „zijiren“ tatsächlich auf die Verwandten reduziert (vgl. auch Gao/Ting-Toomey und Gudykunst in Bond, 1996). Wirtschafts- und sozialhistorisch läßt sich durchaus zeigen, daß bereits in der ausgehenden Qing-Zeit „Familienunternehmen“ tatsächlich Nicht-Verwandte in Führungspositionen integrierten und gezielte, verwandtschaftsunabhängige Vernetzungsstrategien betrieben (siehe Zelin, 1991). Wenn unter Bezug auf die Gegenwart eine Umschichtung von „Netzwerk-Prioritäten“ von Verwandten zu Nicht-Verwandten konstatiert wird (Goodwin/Tang in Bond, 1996), dann könnte dies tatsächlich eine kulturelle Konstante sein, also erneut keinen sozio-kulturellen Wandel anzeigen.

4. Netzwerke und die chinakundliche Methode

Damit sind wir natürlich wieder beim Kern des Themas dieser Literaturanalyse angelangt. Kann es also sein, daß viele westliche Wahrnehmungen der chinesischen Realität sich zu stark von der Art und Weise haben beeinflussen lassen, wie diese letzten Endes symbolisch repräsentiert wird? Dienen vielleicht Familienwerte nur als Symbole für die Bezeichnung weitaus universalerer Werthaltungen, die sich tatsächlich in ganz unterschiedlicher Weise in sozialen Strukturierungsprozessen niederschlagen können?

Diese Frage ist offensichtlich von weitreichender Bedeutung, denn sie verweist erneut auf das Problem der „Chineseness“, also der Fremd- und Eigenbestimmung von Ethnizität. Konkret beispielsweise wird in diesem Zusammenhang das Thema der Ethnizität dann relevant, wenn außerhalb Chinas „Chinese networks“ als abgeschlossene soziale Gebilde bezeichnet werden, in die Fremde nur schwer eindringen können. Vermehrt wird aber

Dynamik durch das traditionelle System des Kaiserreiches. Die Frage der Interpretation der traditionellen Strukturen scheint noch längst nicht abschließend geklärt. Anstrengungen in Richtung eines paradigmatischen Wechsels unternimmt etwa auch Susan Greenhalgh (1989), die noch stärker als Hamilton das Zusammenspiel zwischen politischen Veränderungen und Familienunternehmen betont, die chinesische Dynamik aber vor allem in letzterem verwurzelt sieht (vgl. jedoch die Diskussion in Bosco, 1996).

in der Literatur darauf hingewiesen, daß im Falle der Überwindung sprachlicher Barrieren bei der Bildung von Netzwerken keine ethnische Differenzierung mehr auftritt, sondern vielmehr Offenheit gegenüber Personen jedweder Herkunft besteht, soweit bestimmte Verhaltensnormen Beachtung finden, d.h. vor allem, Vertrauen entstanden ist. In unserem Literatur-Sample wird diese Auffassung etwa von Menkhoff (1993, z.B. S. 113) vertreten, der auf der Grundlage strukturierter Interviews zum Schluß gelangt, daß es keine systematischen Präferenzen für bestimmte Netzwerkpartner gibt, abgesehen von kulturell universellen Mechanismen. Tatsächlich gibt es beispielsweise intensive Beziehungen zwischen chinesischen und japanischen Unternehmen im asiatisch-pazifischen Raum (East Asia Analytical Unit, 1995, S. 244ff.).

Ein Weg, hinter die symbolische Oberflächenstruktur sozialer Beziehungen zu stoßen, besteht darin, Werthaltungen direkt zu identifizieren. Bei Redding finden wir das übliche Vorgehen, bestimmte Werte unmittelbar über eine Übersetzung der entsprechenden chinesischen Begriffe zu bezeichnen, also etwa „filial piety“ und „face“. Ähnlich wie im Falle der „guanxi“ wird bei solchen Konzepten häufig argumentiert, daß sie schwer übersetzbar sind. Auf diese Weise wird per se eine chinesische Besonderheit unterstellt (besonders betont King in Tu, 1994, siehe aber auch Gabrenya/Hwang in Bond, 1996).

In der neueren sozialpsychologischen Literatur wird dies positiv als Verfahren der „indigenization“ von Befragungsprozeduren bezeichnet. Viele Beiträge im „Handbook of Chinese Psychology“ weisen auf das grundlegende Dilemma hin, daß der absolut größte Teil aller Arbeiten zu Werten und Verhalten der Chinesen durch US-amerikanische Forscher realisiert wurde, sie häufig auf Direktvergleiche zwischen Amerikanern und Chinesen hinauslaufen und die verwendeten Fragebögen eine Begrifflichkeit verwenden, die eventuell bereits per se zur Folge hat, daß der chinesische Fall „anders“ wirkt, da Unterschiede gewissermaßen oktroyiert werden. Wir sind also mit der Schwierigkeit konfrontiert, Beobachter und Objekt nicht analytisch trennen zu können, weil paradoxerweise immer die Ebene der Übersetzung durchschritten werden muß, um zu vermeintlich sprachunabhängigen Einschätzungen von Werthaltungen zu gelangen. Daher wird von vielen jüngeren Beiträgen zur chinesischen Sozialpsychologie verlangt, daß bereits die Fragebögen und Konzepte enge Bezüge zur chinesischen Terminologie aufweisen müßten, gewissermaßen um einen direkten, durch Übersetzungsprobleme weniger belasteten Zugang zur Realität des Verhaltens zu finden.

In einfacher Weise treffen wir beispielsweise bei Russell/Yik in Bond (1996) das alte Thema der möglichen Sprachabhängigkeit von Perzeptio-

nen an, hier im Kontext von Emotionen. Tatsächliche kulturelle Unterschiede im Verhalten müßten sich dadurch identifizieren lassen, daß gleiche Situationen mit unterschiedlichen Emotionen einhergehen. Die Frage ist nur, wie die Qualität einer Emotion bestimmt und wie festgestellt wird, ob eine für den Beobachter gleiche Situation auch für die Testpersonen als gleiche wahrgenommen wird. In der Regel ist dies sprachunabhängig nur schwer zu entscheiden, da die entsprechenden Meßmethoden unterspezifiziert sind, also die eigentlich in Frage stehenden feineren Unterschiede nicht erfassen können. Was bedeutet es dann aber, wenn das chinesische Vokabular eindeutig im Bereich der „Scham“ besonders reichhaltig ist? Bedeutet dies tatsächlich auch, daß diese Emotion einen anderen Stellenwert besitzt als in Kulturen, die hier weniger elaborierte Ausdrucksformen aufweisen? Wie kann ich ohne die Verwendung dieser Begrifflichkeit feststellen, ob Situationen, die Scham verursachen, interkulturell vergleichbar sind, und ob Befragte unterschiedlicher Kulturen in emotional unterschiedlicher Weise auf die objektiv gleiche Situation reagieren?¹⁴

Solche Fragen sind für unser Thema sehr bedeutsam, denn zum Beispiel könnte ein starkes Schamempfinden – Spiegelbild großer Sensibilität für das „Gesicht“ – eine Rolle bei der Stabilisierung von Netzwerken spielen: Da Netzwerke eine Art „Öffentlichkeit“ darstellen – etwa des Stromes von Gerüchten über Personen (siehe Menkhoff, 1993, S. 144) – wirkt ein starkes Schamempfinden disziplinierend und könnte Grundlage der Selbstbindung an Netzwerke und ihre Verpflichtungen sein. Insofern lassen sich in der Tat geeignete empirische Daten arrangieren, um dem Netzwerk-Konzept auch sozialpsychologisch eine Grundlage zu verleihen.

Doch zeigt die jüngere Entwicklung der empirischen Arbeiten, daß jeder Schritt in Richtung einer genaueren Erfassung der in Frage stehenden Emotionen, Werthaltungen usw. dazu führt, daß die festgestellten Differenzen zwar zahlreicher werden, aber gleichzeitig die Differenzierung zwischen größeren Einheiten – also vor allem den „Kulturen“ als Untersuchungsobjekten – verschwimmt. Fast scheint ein Analogon zur Heisenbergschen Unschärferelation aufzutreten: Je genauer wir zu messen suchen, desto stärker bewegt und verändert sich das Objekt.

Redding (1990) greift beispielsweise wie viele auf die Arbeiten von Hofstede zurück, um der These empirisches Gewicht zu verleihen, daß die

14 Ich kann dieses Problem hier nicht ausführlicher diskutieren. Angemerkt sei jedoch, daß es experimentell ungemein schwer ist, Emotionen unabhängig von ihrer sprachlichen Vermittlung zu identifizieren. Ein Fall, wo dies systematisch erforderlich ist, findet sich bei der Aufdeckung von Lügen, also dem Versuch, eine bewußt falsche sprachliche Darstellung als solche zu entlarven, wie durch einen Lügendetektor. Es ist kaum möglich, Emotionen mit der Trennschärfe naturwissenschaftlich abzugrenzen, wie es in der sprachlichen Selbstbeschreibung geschieht. Vgl. hierzu ausführlich Ekman (1992).

chinesische Kultur von starken Autoritätsbeziehungen und Paternalismus, also einer weiten „power distance“ geprägt sein. Dieses Argument spielt eine große Rolle bei der Begründung, warum Chinesen „lieber der Kopf eines Huhnes als der Hintern eines Rindes“ sind, warum also die starke Neigung zur Selbständigkeit und zur Organisation wirtschaftlicher Prozesse in kleinen Familienunternehmen besteht, um dann komplexere arbeitsteilige Lösungen über Vernetzungen zwischen solchen Unternehmen zu finden. Hofstede's Kategorien sind jedoch von vielen Kritikern als zu breit und zu undifferenziert betrachtet worden, so daß in umfangreichen Projekten versucht wurde, exaktere Aussagen zu treffen; sie werden unter anderem von Bond in Bond (1996) zusammengefaßt. In solchen Untersuchungen bleiben zwar bestimmte Elemente des ursprünglichen Bildes erhalten – etwa, daß Chinesen eine vergleichsweise starke Hierarchie-Orientierung besitzen –, doch verschwimmen alle Kriterien, insgesamt eine Abgrenzung von „Chineseness“ zu finden. In wirklich systematisch aufgebauten Samples werden, erstens, in bestimmten Wertdimensionen unterschiedliche chinesische Gesellschaften unterschiedlich eingestuft (beispielsweise treten bei der Präferenz für „orderly (individual) autonomy“ große Differenzen zwischen Hong Kong und Taiwan auf), und, zweitens, werden diese Gesellschaften in scheinbar chaotisch wechselnder Weise verschiedenen „clusters“ von Gesellschaften im Sample zugeordnet.

Ganz offensichtlich führen Untersuchungen irre, die lediglich zwei konkrete Gruppen, wie in der Vergangenheit vor allem Amerikaner und Chinesen, vergleichen. (Gabrenya/Hwang und Smith/Wang in Bond, 1996); außerdem bringen es die Finanzierungsprobleme von Forschungsprojekten mit sich, daß die wahrscheinlich wenig repräsentative Gruppe von Studenten absolut die Stichproben dominiert, so daß in der Regel eigentlich viele sozialpsychologisch verallgemeinerte Ergebnisse als Daten zu Verhaltensunterschieden amerikanischer und chinesischer Studenten bezeichnet werden müßten. Hinzu kommt, daß es eine Art von Verhaltensunterschieden gibt, die nicht durch Fragebögen identifizierbar ist: Es könnte sein, daß Chinesen auf dieselben Fragen in anderer Weise antworten, obgleich sie sich in gleicher Weise verhalten, d.h. die gleiche Reaktion kann durch Amerikaner mit extremeren Bewertungen versehen sein als durch Chinesen.

Zu guter Letzt weisen alle Studien das Problem auf, Taiwan, Singapur, Hong Kong und erst seit ungefähr zehn Jahren das chinesische Festland ausführlich zu betrachten: Die ersten drei Fälle können jedoch durchaus als regionale Subkulturen Chinas begriffen werden, und damit dürfte eigentlich das Erfordernis entstehen, auch für das Festland regionalisierte Samples zu verwenden. Daß Chinesen selbst große regionale Differenzen

in Werten und Verhalten wahrnehmen, ist allseits bekannt: Doch welchen sozialpsychologischen Gehalt besitzen solche Klischees? Wir finden bei Redding (1990, S. 111) etwa die Überlegung, ob die organisatorischen Kompetenzen von Shanghainesen und Kantonesen unterschiedlich sind; wäre dies der Fall, müßten Zweifel an einer zu einfachen Konfrontation Netzwerk ↔ Familie angebracht sein, soweit diese sich auf ein unitarisches Verständnis der chinesischen Kultur beziehe.¹⁵ Es könnte vielmehr sein, daß verschiedene subethnische Kulturen unterschiedliche Grenzen zwischen beiden Bereichen ziehen, so wie es im Falle der Lineage als Netzwerktypus, der auf Verwandtschaft begründet ist, längst bekannt, aber selbst für die engere Familie vermutlich der Fall ist (Cohen, 1990; Chuang/Wolf, 1995).

Wenn dann noch berücksichtigt wird, daß das Problem ungelöst ist, wie bei einem Sample wirklich zwischen „inneren“ Neigungen und Umweltbedingungen der jeweiligen Gesellschaften zu unterscheiden ist, entsteht endgültig der Eindruck, wir könnten fast nichts Verbindliches über die „Chineseness“ aussagen. Dabei schließen Umweltbedingungen nicht nur direkte Faktoren wie politische Verhältnisse (Grad der Rechtssicherheit etc.) ein, sondern auch langfristige Einflüsse anderer Kulturen, wie natürlich die britische in Hong Kong, vor allem aber auch die japanische in Taiwan. Zum Beispiel ergab eine Umfrage unter taiwanesischen Managern in US-Firmen auf Taiwan, daß eine lebenslange Beschäftigung bevorzugt und unter anderem erwartet wurde, die Unternehmung sich um soziale und persönliche Belange der Angestellten kümmern solle – dies unmittelbar als Übertragung der „filial piety“ auf Verhältnisse außerhalb des Familienunternehmens zu deuten, scheint zwar verlockend, ist aber durchaus nicht zwingend (Smith/Wang in Bond, 1996). Vielmehr könnten bei den Befragten historische Prägungen durch Japan zum Tragen kommen.

Interessanterweise hat einer der bedeutendsten chinesischen Psychologen, der Taiwanese Yang Kuo-shu (in Bond, 1996), einen Wandel seiner Auffassungen durchlaufen, der genau diese Problematik widerspiegelt. Yang hat in seiner Arbeit stets versucht, den Modernisierungsgedanken sozialpsychologisch zu fundieren, also „traditionelle“ und „moderne“ Werte zu differenzieren und anschließend den Wandel der chinesischen Gesellschaft empirisch zu dokumentieren. Dies wurde Schritt für Schritt gleichzeitig mit dem Anspruch der „Indigenization“ der Methodologie

15 Gewöhnlich wird die Sonderrolle der Shanghainesen historisch begründet, nämlich als Folge der Abwanderung vom Festland unter anderem nach Hong Kong. Reddings Überlegung würde aber bedeuten, daß systematische Differenzen der Branchenverteilung subethnischer Gruppierungen auch ein Substrat in unterschiedlicher Verhaltenskompetenz besäßen. Zu den empirischen Daten siehe etwa East Asia Analytical Unit (1995, S. 95f.). Diese Frage ist auch für Taiwan bedeutsam, siehe ebd., S. 104.

verbunden. Es liegt auf der Hand, daß derartige Forschungen sehr bedeutsam für die Einschätzung des Netzwerk-Konzeptes sind: Sind Netzwerke nämlich ein Bestandteil der Tradition, insofern sie sich auf traditionelle Werte stützen, müßten sie im Zuge der Modernisierung dieser Werte an Bedeutung verlieren. Konkret also: Werden Netzwerke vielleicht durch moderne Unternehmen ersetzt? In East Asia Analytical Unit (1995, S. 141ff.) finden wir genau diese Konfrontation: Die „traditional Chinese firm“ wird sich zur „Western firm“ entwickeln, und Netzwerke sind dann nichts anderes als ein positiver Reflex des Defizites an Modernität. Je nachdem, wie Netzwerke dann bewertet werden, könnte ihr Niedergang als Verlust der eigentümlichen Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Wirtschaftskultur eingeschätzt werden oder aber als Übergang zu einem höheren Niveau von Effizienz und Rationalität.

Yang hat seine Methodologie jedoch heute in einem Umfang überarbeitet, daß erneut gar keine klaren Aussagen über den Stellenwert von „Tradition“ und „Moderne“ möglich sind. Anlaß der Veränderungen war die Beobachtung, daß sich viele Umfrageergebnisse gar nicht in ein eindimensionales, zweipolares Kontinuum pressen lassen.¹⁶ Sobald aber mehrere Wertdimensionen zugelassen werden und auch der einfache Dualismus „Tradition und Moderne“ fallengelassen wird, ergibt sich eine Art Modulkonzept sozialpsychologischen Wandels: Dann können aber alle Elemente in beliebiger Konfiguration auftreten, so wie es sich in der Tat hinsichtlich der Differenzen zwischen chinesischen Gesellschaften illustrieren läßt. Die „Moderne“ ist tatsächlich immer und notwendig eine Mischung von „Tradition“ und „Moderne“; und die „Tradition“ enthält bereits viele Elemente dieser „Moderne“. Zudem: Wenn Netzwerke Ordnungsformen der Zukunft antizipieren, war dann die „Tradition“ nicht schon „moderner“ als „die Moderne“?

Bei genauer Betrachtung entpuppen sich nahezu alle Begriffe, mit denen chinesisches Sozialverhalten traditionell charakterisiert wird, als leere Worthülsen, wenn tatsächlich eine Systematisierung erreicht werden soll. Was bedeutet „Gruppenorientierung“ und „Kollektivismus“? Welche Gruppe ist konkret gemeint? Die Orientierung auf die Familie als Gruppe

16 Bei genauerer Betrachtung erweist sich auch das ganze Konzept der „Indigenization“ von Fragebögen als Irrweg, denn (siehe etwa konkret Yang, 1989, S. 271ff.) wenn Fragebögen in stärkerem Umfang auf kulturelle Besonderheiten der Stichprobe Rücksicht nehmen, dann sind die Ergebnisse nicht mehr interkulturell vergleichbar. Wird beispielsweise die „filial piety“ direkt erfragt, so dürfte sich schwer ein westliches Gegenstück finden lassen, das wiederum auf dieselbe Skala „Tradition/Moderne“ skaliert werden kann (siehe ebenso Ho in Bond [1996], der hier ein einzigartiges chinesisches Konzept sieht, das nicht vergleichbar ist). Dann könnte es aber sein, daß es eine kulturspezifische Moderne gibt, die jedwede einfache Dichotomie „Tradition/Moderne“ auflöst.

kann mit ausgeprägten Individualismus in der Organisation gepaart sein, und umgekehrt erweisen sich Chinesen in Befragungen als weit mehr „gesellschaftlich“ orientiert als viele westliche Befragte. Was bleibt, ist ein unbestimmtes „Anders-sein“, das sich aber nicht mehr in kulturbezogene Konstrukte aufgliedern läßt. Die Strategien der „Indigenization“ greifen zur Lösung solcher Probleme in unsystematischer Weise Beobachtungen zur chinesischen Tradition auf, um analytische Konstrukte zu finden, die dann Tests strukturieren (wie etwa Yu in Bond, 1996, mit dem Gegensatz von chinesischer „social-oriented achievement motivation“ und westlicher „individual-oriented achievement orientation“). Jede genauere Betrachtung von traditionellen Werten und Normen etwa im Bereich des Lernens zeigt freilich, daß gerade in China eine starke Orientierung hin zum individuellen Erfolg stattfand, und würde man umgekehrt Werte des europäischen 19. Jahrhunderts als Vergleich zur chinesischen Tradition hinzuziehen, wäre wohl fragwürdig, ob gruppenorientierte Ziele (Familie, Staat, Nation etc.) hier tatsächlich hinter die rein individualistischen Ziele träten.

Insofern stellt sich im Grundsatz die Frage, ob der sozialpsychologische Zugang zum Problem des chinesischen Sozialverhaltens und damit auch der Netzwerke überhaupt sinnvoll ist, nämlich als Versuch, eine positivistisch-empirische Identifikation von „Chineseness“ zu leisten: Bereits die Konzeption eines Fragebogens ist ein kultureller Konstrukt, das zirkelhaft zum Problem zurückführt, das mit Hilfe des Fragebogens gelöst werden soll. Es könnte also sein, daß dieses analytische Dilemma zu keinem Zeitpunkt jemals gelöst werden kann und sich die Diskussion wie ein Pendel stets zwischen den Polen kulturspezifischer und kulturinvarianter Hypothesen bewegen wird, ohne eine endgültige Entscheidung zu finden. Es scheint, daß dieses Problem gar nicht auf der Ebene der empirischen Forschung lösbar ist, sondern daß nur eine methodologische Vorentscheidung geeignet ist, aus der Lage des wissenschaftlichen Tantalos zu entinnen, dessen Gegenstand sich immer dann verflüchtigt, wenn er zum Greifen nahe scheint.

Ich möchte an dieser Stelle vorschlagen, im weiteren Sinne eine konstruktivistische Position einzunehmen. Netzwerke würden dann insofern als eigenständiges Phänomen betrachtet, indem, erstens, der Betrachter aufgrund historischer Analysen einen entsprechenden Idealtyp konstruiert, der uns hilft, die chinesische Realität besser zu verstehen, und, zweitens, gefragt wird, in welchem Umfang Netzwerke auch in der Selbstwahrnehmung der Beteiligten als existent betrachtet werden. Wir würden „Kultur“ also als Konstrukt begreifen, das ohne die fortlaufende Bereitschaft der Wahrnehmenden, es zu akzeptieren und ihre Handlungen danach zu orientieren, sofort verschwände. Mehr noch: Unabhängig von beiden Ak-

ten der Konstruktion, also des Beobachters ebenso wie des Beobachteten, besteht gar keine gesellschaftliche Realität im Sinne objektiv erfragbarer oder beobachtbarer Daten. Die chinesische Kultur als „Netzwerk-Gesellschaft“ wäre ein Konstrukt, das heute im Diskurs zwischen den Mitgliedern dieser Kultur und westlichen Beobachtern produziert wird und aus prinzipiellen Gründen von diesem Diskurs gar nicht „unabhängig“ existiert. Wir schaffen Netzwerke, indem wir über sie sprechen und bereit sind, unsere Handlungen daran zu orientieren. Wir überprüfen die Berechtigung unserer Annahmen, indem wir eine Konvergenz der Konstruktionsprozesse verschiedener Beteiligter erfahren. Das bedeutet konkret, der eigentliche Prozeß der Überprüfung unserer Hypothesen kann nicht in empirischen Untersuchungen mit einer klaren Subjekt/Objekt-Differenzierung bestehen, sondern in Kommunikationsprozessen über die Bedeutung von Begriffen (also einer Subjekt-Subjekt-Interaktion), die Verhalten und Emotionen in verschiedenen Kulturen beschreiben.¹⁷

Dies ist der eigentliche Wert von Direktbefragungen, wie sie von Redding (1990) und Menkhoff (1993) durchgeführt wurden: Sie dürfen nicht als Versuche mißverstanden werden, objektiv gegebene soziale Tatbestände zu erkennen, sondern mit den Befragten in einen Kommunikationszusammenhang zu treten, in dem die vermuteten sozialen Gegenstände (re)konstruiert werden, also Gegenstände, die innerhalb einer Kultur durch Kommunikationsprozesse laufend konstruiert werden, in einem wesentlich selteneren Kommunikationsprozeß zwischen Kulturen analog zu erfahren. Im Unterschied zu reinen Fragebögen erlauben die in Redding (1990) und Menkhoff (1993) dokumentierten semistrukturierten Interviews natürlich eher, die wirkliche Bedeutung bestimmter Begriffe und Vorstellungen zu eruieren. Leider ergeben sie umgekehrt das Dilemma mangelnder Vergleichbarkeit und die Notwendigkeit, eine Interpretation von Antworten zu vollziehen. Es ist nicht selten, daß Menschen Antworten geben, von denen sie überzeugt sind, jedoch die Realität der eigenen Interaktion falsch darstellen (ein explizites taiwanesisches Beispiel hierfür ist Schak, 1991).

Es ist zur Zeit kaum möglich, die Ergebnisse solcher Befragungen zu systematisieren, die zum Teil ernüchternd sind – zumindestens auf den ersten Blick. Menkhoff beispielsweise findet keine wirklich überzeugenden Argumente dafür, daß Verwandtschaft innerorganisatorisch oder bei der Entfaltung von Handelsnetzen eine Schlüsselrolle für den Wirtschaftspro-

17 Ich kann hier auf die mögliche theoretische Begründung nicht weiter eingehen. Es gibt bereits seit längerer Zeit Versuche, den Netzwerk-Begriff im Kontext der Theorie autopoietischer Systeme systematisch auszuarbeiten, siehe Teubner (1992). Der skizzierte Zirkel ist hier insofern aufgehoben, weil er als allgemeines Merkmal jeder Form des Zugangs zur Welt betrachtet wird. Selbstverständlich besitzt die Problematik enge Bezüge zur anthropologischen Diskussion über die Unterscheidung zwischen „emischer“ und „etischer“ Analyse.

zeß spielt.¹⁸ Eher entsteht der Eindruck, daß die Strukturen gewöhnlicher Familienunternehmen vorherrschen, ohne besondere „Chineseness“.

Umgekehrt gibt es aber auch Arbeiten, die dem Netzwerk-Konzept einen eigenen Status als sozialer Tatbestand zuschreiben, wie etwa Numazaki's (Hamilton, 1991) Untersuchung der „guanxi qiye“ in Taiwan: ein Begriff, der eben auch zunehmend Bedeutung erhalten hat als Form der Selbstreferenz informal (also über Partnerschaften, wechselseitige Beteiligungen und andere Kooperationsformen) integrierter Konglomerate. Dieses Datum der Selbstreferenz dient wiederum dem wissenschaftlichen Beobachter dazu, einen kulturspezifischen Idealtyp zu generieren. Der Vorteil dieser Betrachtungsweise besteht darin, daß auch direkte Bezüge zu historischen Betrachtungen, geistesgeschichtlichen Daten etc. durch den Beobachter zulässig sind. Damit wird aber das gesamte Unterfangen, das Konzept des Netzwerkes als paradigmatisches zu begründen, in wesentlicher Hinsicht zu einer sinologischen Aufgabe: Sobald nämlich die Befragung als ein Kommunikationsprozeß zwischen Kulturen verstanden wird, dann rückt das Problem der Übersetzung an eine prominente methodologische Position. Die Übersetzung ist aber keine sozialwissenschaftliche Aufgabe, sondern eine philologische, also sinologische. Vielmehr wird die Sozialwissenschaft zu einer Hilfswissenschaft der Übersetzung, wenn natürlich auch das Erfordernis bestehen bleibt, die Referenz bestimmter Begriffe so weit wie möglich sprachunabhängig zu beschreiben.

Ich habe an anderer Stelle ausführlichere Überlegungen zu dieser Frage angestellt (Herrmann-Pillath, 1995d, 1996). Die China-Forschung ist mit der Forderung konfrontiert, ihre theoretischen Instrumente von den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften zu beziehen; das bedeutet, daß die eigentliche Aufgabe der Sinologie eigentlich nur darin bestünde, die Daten zu generieren, die für die Anwendung dieser Instrumente benötigt werden: Die Sinologie wäre hier die Hilfswissenschaft einer Anwendung allgemeingültiger wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Hypothesen. Wie die Betrachtung der Literatur zeigte, sind diese Daten jedoch gar nicht ohne Interpretation zugänglich, zumindestens ist eine Übersetzung sprachlich fixierter Informationen erforderlich.

Dann entsteht aber die Schwierigkeit, daß wir im Grunde zwei unterschiedliche Theorietypen in einem einzigen Erklärungsprozeß anwenden, deren relativer Status ungeklärt ist. In unserem Literatur-Sample finden

18 Freilich zeigen die Fallstudien am Ende des Buches, daß die Zusammenführung der Befragungsergebnisse in Tabellen und Graphiken unter Umständen die wichtigsten Interpretationsprobleme verschleiert. Wie sind Daten zu bewerten, bei deren Erstellung im semistrukturierten Interview von den Befragten explizit Information verweigert wird? Was blieb im Verborgenen? In einem wichtigen Beispiel Menkhoffs (1993, S. 185f.) betrifft dies gerade die Geschäftsbeziehungen mit Verwandten.

sich bemerkenswerte Beispiele für den Versuch, kulturinvariante theoretische Konzepte wie „personal trust“ und „system trust“ ihrerseits als Elemente kulturspezifischer Gesellschaftsstrukturen zu begreifen, d.h. daß ihre jeweils vorliegende spezifische „Mischung“ bezogen wird auf kulturelle Kategorien (Wong in Hamilton, 1991). Dann wäre freilich die kulturspezifische Erklärung der Daten sogar auf einer höheren Ebene angesiedelt als die kulturinvarianten Konzepte, die nurmehr den Status von theoretischen Werkzeugen ohne unmittelbaren empirischen Gehalt besitzen.

Das Problem der Übersetzung sollte in seiner Dimension richtig verstanden werden, denn es betrifft keinesfalls nur die Übersetzung gegenwärtiger Kommunikationsprozesse. Wie wir gesehen haben, stellt sich bei einem Konzept wie des „Netzwerkes“ natürlich auch immer die Frage, ob die vermuteten Phänomene historische Kontinuität besitzen: Dies ist eine notwendige Konsequenz dessen, daß die Rede von einer kulturellen Spezifität nur dann nicht in die Beliebigkeit verfällt, wenn sie in der Lage ist, auf vergleichbare soziale Tatbestände in der Vergangenheit zu verweisen. Die Rekonstruktion dieser Tatbestände setzt aber die Übersetzung von Texten voraus: Dies führt also zu der Problematik, wie eigentlich vergangene soziale Tatbestände – namentlich im Bereich der Emotionen und informellen sozialen Interaktion – textunabhängig rekonstruiert werden können. Gerade im chinesischen Fall zeigt schon die oberflächliche Betrachtung (etwa der großen lokalen Unterschiede zwischen den neokonfuzianischen Familiennormen und der gelebten Wirklichkeit), daß hier eventuell kulturspezifische Beziehungen zwischen Text und Wirklichkeit gegeben sein können, so daß erneut ein epistemischer Zirkel auftritt: Wenn wir durch Texte kulturelle Traditionen eruieren möchten, fallen wir erneut auf uns selbst zurück, wenn wir den Umgang mit Texten selbst als traditionell bestimmt erfahren.

Ich bin der Auffassung, daß solche Schwierigkeiten nur auf dem Wege einer interkulturellen Kommunikation in beiden Richtungen gelöst werden können. Auf unser konkretes Problem der Netzwerke bezogen: Weder die westlichen Beobachter noch die chinesischen Wissenschaftler, die in Selbstreferenz zur eigenen Kultur treten, befassen sich mit der Frage, ob Netzwerke auch in den westlichen Gesellschaften existieren. Sollten diese tatsächlich existieren, erhebt sich die Frage, ob gar keine chinesische Besonderheit vorliegt, oder bei näherer Betrachtung kulturspezifische Differenzen zwischen Netzwerkphänomenen zu registrieren sind. Solange nicht chinesische Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler in Deutschland oder andernorts versuchen, Netzwerke zu identifizieren und diese mit der eigenen lebensweltlichen Erfahrung dieser Phänomene zu vergleichen, scheint mir die gesamte Diskussion unzulänglich fundiert. Dies wäre eine wesent-

liche und vor allem auch sehr konkrete Konsequenz aus der oben vollzogenen konstruktivistischen Wende in der Auseinandersetzung mit der vorliegenden Literatur.

5. Schlußfolgerungen

Fassen wir zusammen: Die vorliegende Literatur zu Netzwerken ist beachtlich, erlaubt jedoch keinesfalls eine abschließende Bewertung. Die wichtigsten – und gleichzeitig schwerwiegenden – Mängel bestehen in folgendem:

a) Es wird kein systematischer theoretischer Rahmen ausgearbeitet, sondern in der Regel nur oberflächlich und selektiv auf vorhandene Ansätze verwiesen; insbesondere wird keine Auseinandersetzung zwischen alternativen Theoriekonzeptionen gesucht sowie keine methodologische Fundierung angestrebt.

b) Das Bild der chinesischen Tradition ist sträflich verkürzt und ignoriert den sinologischen Wissensfortschritt der letzten Jahrzehnte – stattdessen wird in der Regel die „postkonfuzianische Hypothese“ unkritisch hinzugezogen und dann entweder befürwortet oder abgelehnt. Weder finden die Volksreligion noch das Verwandtschaftssystem und Familienstrukturen in gebotenem Detail Berücksichtigung.

c) Selbst innerhalb dieser Literatur stehen Forschungsansätze unverbunden nebeneinander. So wird vor allem die sozialpsychologische Forschung kaum von der soziologischen Analyse von Netzwerken genutzt. Andererseits werden häufig chinesische Begriffe und Ideen direkt in die Untersuchungssprache transferiert, ohne die methodischen Konsequenzen zu reflektieren.

d) Es fehlt an komparativen Untersuchungen, die sich ansatzweise bislang auf Asien selbst konzentrieren (Japan/China etc.). Der Westen bleibt als Vergleichsobjekt vernachlässigt.

Insofern gelangen wir zu dem Schluß, daß der Begriff des Netzwerkes noch längst keinen paradigmatischen Status in der wirtschaftsbezogenen China-Forschung beanspruchen kann.

Allerdings zeigt die kritische Literaturanalyse, daß dieses Konzept durchaus ein solches Potential besitzt, falls die aufgezeigten Lücken geschlossen werden. Es ist zu erwarten, daß ein solches Paradigma auch zu einer Neubestimmung des Verhältnisses zwischen Sinologie und Sozialwissenschaften führen wird.

Auf der anderen Seite könnte natürlich – wie sich auch bei Menkhoff (1993) eindeutig abzeichnet – die Auffassung vertreten werden, daß die

empirischen Probleme bei der Identifikation von Netzwerken letztlich anzeigen, wie inhaltsleer der Begriff eigentlich ist. Hier sind vorsichtige Einschätzungen geboten, denn die Behauptung, daß es eine besondere kulturelle Kompetenz und damit auch Bedeutung von Netzwerken in China gibt, muß nicht notwendig die Schlußfolgerung nach sich ziehen, daß dies auch die Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg der Chinesen in Südostasien darstellt. In dieser Hinsicht hat Menkhoff (1993) bereits eine analytische Stufe erreicht, die über East Asia Analytical Unit (1995) hinausgeht: Dort wird die Kausalbeziehung unkritisch unterstellt. In jedem Fall zwingen alle Beobachtungen zur gegenwärtigen Diskussion, die wir im ersten Abschnitt dieser Arbeit zusammengestellt haben, zu einer ernsthaften Auseinandersetzung mit dem Netzwerk-Begriff, selbst wenn dies letzten Endes in kritischer Absicht geschieht.

Wir wollen abschließend aus allen Überlegungen eine konkrete forschungsstrategische Konsequenz ziehen:

- es sind mehr historisch-vergleichende Untersuchungen zur Genese von Netzwerken erforderlich, die von Wissenschaftlern unterschiedlicher Kulturen durchgeführt werden.
- gegenwartsbezogene Arbeiten müssen stärker komparativ angelegt sein.
- chinesische Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler müssen empirische und theoretische Arbeiten in chinesischer Sprache über Netzwerk-Phänomene in westlichen Gesellschaften erstellen.
- zu empfehlen wäre also eine Erweiterung der vorliegenden Literatur durch ein chinesisch-westliches zweisprachiges Projekt zur Erforschung von Netzwerken. Damit wäre eine methodologische Minimalbedingung aus konstruktivistischer Sicht erfüllt. Die bislang vorliegenden Ergebnisse erfüllen diese Bedingung nicht und können daher notwendig keinen paradigmatischen Status erreichen.

Literatur

Sämtliche Aufsätze aus den hier betrachteten Sammelbänden Hamilton (1991), Tu (1994) und Bond (1996) werden in diesem Literaturverzeichnis nicht gesondert aufgeführt, sondern im Text nur über den Namen des Autors und den Herausgeber des jeweiligen Sammelbandes identifiziert.

- Alitto, Guy S. (1979): *The Last Confucian – Liang Shuming and the Chinese Dilemma of Modernity*, Berkeley et al.: University of California Press.
- Amsden, Alice (1991): *Diffusion of Development: The Late-Industrializing Model and Greater East Asia*, in: *The American Economic Review*, Vol. 81, AEA Papers and Proceedings, S. 282-286.
- Batten, D./Casti, J./Thord, R., Hrsg. (1995): *Networks in Action. Communication, Economics and Human Knowledge*, Berlin et al.: Springer.
- Bloom, Alfred H. (1981): *Language and Theoretical vs. Reality-Centered Morality*, in: Wilson et al. (1981), S. 21-37.
- Bond, Michael Harris, Hrsg. (1996): *The Handbook of Chinese Psychology*, Hong Kong et al.: Oxford University Press.
- Bosco, Joseph (1996): *Taiwan jiating qiye de wenhua quanshi*, in: *Zhongguo shehui kexue jikan*, Vol. 14, S. 41-60.
- Breuer, S. (1990): *Rationale Herrschaft, Zu einer Kategorie Max Webers*, in: *Politische Vierteljahresschrift* 1/1990, S. 4-31.
- Cassel, D./Herrmann-Pillath, C. Hrsg. (1995), *The East, the West, and China's Growth – Challenge and Response*, Baden-Baden: Nomos.
- Casson, M. (1991): *The Economics of Business Culture – Game Theory, Transaction Costs, and Economic Performance*, Oxford: Clarendon.
- Casson, M. (1993): *Cultural Determinants of Economic Performance*, in: *Journal of Comparative Economics*, Vol. 17, S. 418-442.
- Casti, John L. (1995): *The Theory of Networks*, in: Batten et al. (1995, S. 3-25)
- Chang Mau-kuei (1994): *Toward an Understanding of Sheng-ji Wen-ti in Taiwan: Focusing on Changes after Political Liberalization*, in: Chen Chung-ming (1994), S. 93-150.
- Chen Chung-ming, Hrsg. (1994): *Ethnicity in Taiwan: Social, Historical, and Cultural Perspectives*, Taipeh: Academia Sinica.
- Chen Lai (1995): *Die Kultur des Volkskonfuzianismus: Eine Untersuchung der Literatur zur kindlichen Erziehung (Meng xue)*, Duisburger Arbeitspapiere Ostasienwissenschaft Nr. 5, Gerhard-Mercator-Universität Duisburg.
- Chen, E.K.Y./Williams, J.F./Wong, J., Hrsg. (1991): *Taiwan: Economy, Society and History*, Hong Kong: Centre for Asian Studies.
- Chi, Peter S.K./Kao Chang/Hsin Ping-Lun (1995): *Hong Kong and Taiwanese Enterprises in Mainland China: Accelerators of Economic Transformation and Development?*, in: Cassel/Herrmann-Pillath (1995), S. 139-164.

- Chuang, Ying-chang/Wolf, Arthur P. (1995): Marriage in Taiwan, 1881-1905, An Example of Regional Diversity, in: *The Journal of Asian Studies* 54, S. 781-795.
- Cohen, Myron (1990), Lineage Organization in North China, in: *Journal of Asian Studies*, Vol. 49, No. 3, S. 509-534.
- Cohen, Myron (1992): Family Management and Family Division in Contemporary Rural China, in: *The China Quarterly* No. 130, S. 357-377.
- Cuny, R. H./Stauder, J. (1993): Lokale und regionale Netzwerke, in: *Wirtschaftsdienst* 1993/III, S. 150-157.
- East Asia Analytical Unit (1995): *Overseas Chinese Business Networks in Asia*, Canberra: Department of Foreign Affairs and Trade.
- Ekman, Paul (1992): *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*, New York/London: Norton.
- Elias, Norbert (1969a), *Über den Prozeß der Zivilisation*, Band 1, Bern: Francke.
- Elias, Norbert (1969b), *Über den Prozeß der Zivilisation*, Band 2, Bern: Francke.
- Ellickson, Robert C. (1991): *Order Without Law. How Neighbors Settle Disputes*, Cambridge et al.: Harvard UP.
- Esherick, J./Rankin, M.B., Hrsg. (1991): *Chinese Local Elites and Patterns of Dominance*, University of California Press: Berkeley/Los Angeles/London.
- Fan Gang (1994): *Zhonghua wenhua, lixinghua zhidu yu jingji fazhan*, in: *Ershi yi shiji*, No. 22, S. 143-149.
- Feuchtwang, Stephen (1992): *The Imperial Metaphor, Popular Religion in China*, London: Routledge.
- Fitzgerald, J. (1995): The Nationless State: The Search for a Nation in Modern Chinese Nationalism, in: *The Australian Journal of Chinese Affairs*, Vol. 33, S. 75-106.
- Ge Zhaoguang (1994): *Dao jiao lunli yu Zhongguo minjian lunli – yi dao jiao jielü yu shanshu wei zhongxin de kaocha*, noch unveröffentlichtes Manuskript des „European Project on China's Modernization: Contemporary Patterns of Cultural and Economic Change“.
- Gerhards, Jürgen (1989): Affektuelles Handeln: Der Stellenwert von Emotionen in der Soziologie Max Webers, in: *Weiß* (1989), S. 335-357.
- Giddens, Anthony (1984): *The Constitution of Society. Outline of a Theory of Structuration*, Cambridge/Oxford: Polity Press.
- Grabher, Gernot, Hrsg. (1993): *The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Networks*, London/New York: Routledge.
- Greenhalgh, Susan (1990): Land Reform and Family Entrepreneurship in East Asia, in: *McNicoll/Cain* (1990), S. 77-118.
- Hamilton, Gary, Hrsg. (1991): *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia, Hong Kong: Centre for Asian Studies*.
- Herrmann-Pillath, Carsten (1990): *China – Kultur und Wirtschaftsordnung. Eine system- und evolutionstheoretische Untersuchung*.

- Herrmann-Pillath, Carsten (1991): Der Vergleich von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen: Wissenschaftsphilosophische und methodologische Betrachtungen zur Zukunft eines ordnungstheoretischen Forschungsprogrammes, in: *ORDO*, Band 42, S. 15-68.
- Herrmann-Pillath, Carsten (1994): *Wirtschaftsintegration durch Netzwerke: Die Beziehungen zwischen Taiwan und der VR China*, Baden-Baden: Nomos.
- Herrmann-Pillath, Carsten (1995a): Kulturelle Aspekte der wirtschaftlichen Grundlagen des künftigen Weltmachtstatus einer chinesischen Nation, in: Draguhn/Schucher (1995), S. 104-159.
- Herrmann-Pillath, Carsten (1995b): Die Volksrepublik und die Republik China: Die Gratwanderung zweier chinesischer Staaten zwischen Politik und Wirtschaft, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte B/50/95*, 8.12.1995, S. 13-26.
- Herrmann-Pillath, Carsten (1995c): Chinese and European Integration: Alternative Patterns and Implications for Growth and Development, in: Cassel/Herrmann-Pillath (1995), S. 27-54.
- Herrmann-Pillath, Carsten (1995d): On the Importance of Studying Late Qing Economic and Social History for the Analysis of Contemporary China, or: Protecting Sinology Against Social Science, *Duisburger Arbeitspapiere Ostasienwissenschaften* Nr. 3, Institut für Ostasienwissenschaft der Gerhard Mercator Universität GH Duisburg.
- Herrmann-Pillath, Carsten (1996): Strange Notes on Modern Statistics and Traditional Popular Religion in China: Further Reflections on the Importance of Sinology for Social Science as Applied on China, erscheint in: E. von Mende/L. Bieg, Hrsg., *Ad Seres et Tungusos*, Festschrift Martin Gimm, Wiesbaden: Harrassowitz.
- Johnson, Jeffrey (1995): Links, Arrows, and Networks: Fundamental Metaphors in Human Thought, in: Batten et al. (1995), S. 25-48).
- Kipnis, Andrew B. (1996): The Language of Gifts: Managing Guanxi in a North China Village, in: *Modern China*, Vol. 22, No. 3, S. 285-314.
- Kotkin, Joel (1992): *Tribes: How Race, Religion, and Identity Determine Success in the New Global Economy*, New York: Random House.
- Krohn, W./Küppers, G., Hrsg. (1992): *Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung*, Frankfurt: Suhrkamp.
- Landa, Janet Tai (1994): *Trust, Ethnicity, and Identity – Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift Exchange*, Ann Arbor: Michigan UP.
- Little, Daniel (1990), *Understanding Peasant China, Case Studies in the Philosophy of Social Science*, Yale University Press: New Haven/London.
- Liu Dong/He Mengbi (C. Herrmann-Pillath), Hrsg., 1996: *Jingji yu wenhua – duiyu Weibo de wenti zai tansuo*, in Vorbereitung, Shanghai: Sanlian chubanshe.

- McNicoll, Geoffrey/Cain, Mead, eds. (1989): Rural Development and Population: Institutions and Policy, Population and Development Review, A Supplement to Volume 15, 1989.
- Menkhoff, Thomas (1992): Xinyong or How to Trust Trust? Chinese Non-Contractual Business Relations and Social Structure: The Singapore Case, in: Internationales Asienforum, Vol. 23, No. 1-2, S. 261-288.
- Menkhoff, Thomas (1993): Trade Routes, Trust and Trading Networks – Chinese Small Enterprises in Singapore, Saarbrücken/Fort Lauderdale: breitenbach.
- Messmer, Dirk (1995): Die Netzwerkgesellschaft. Wirtschaftliche Entwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit als Probleme gesellschaftlicher Steuerung, Köln: Weltforum.
- Metzger, Thomas A. (1977): Escape from Predicament, Neo-confucianism and China's Evolving Political Culture, New York: Columbia UP.
- Miller, James G. (1978): Living Systems, New York et al.: McGraw Hill.
- Naisbitt, John (1995): Megatrends Asia.
- North, D. C. (1990): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge et al.: Cambridge University Press.
- OECD (1991): Technology and the Economy: The Key Relationships, Paris: OECD.
- Ohmae Kenichi (1993), The Rise of the Region State, in: Foreign Affairs Spring 1993, S. 78-87.
- Pennarz, Johanna (1992): Mazu, Macht und Marktwirtschaft, Die religiöse Organisation im sozialen und ökonomischen Wandlungsprozeß der ländlichen Gesellschaft Taiwans, München: Anacon.
- Pye, Lucian W. (1988): The Mandarin and the Cadre: China's Political Cultures. Michigan.
- Qu Haiyuan et al. (1989): Minjian xinyang yu jingji fazhan, yanjiu baogao, Academia Sinica, Institute of Ethnology, Taipei.
- Redding, S. Gordon (1990): The Spirit of Chinese Capitalism, Berlin/New York: de Gruyter.
- Schak, David C. (1991): Assistance to Poor Relatives: Chinese Kinship Reconsidered, in: Chen et al. (1991), S. 206-234.
- Schmidt-Trenz, Hans-Jörg (1990): Außenhandel und Territorialität des Rechts: Grundlegung einer Neuen Institutionenökonomik des Außenhandels, Baden-Baden: Nomos.
- Scott, John (1988): Trend Report: Social Network Analysis, in: Sociology, Vol. 22, No. 1, S. 109-127.
- Siu, H. F. (1989): Agents and Victims in South China: Accomplices in Rural Revolution, Yale UP.
- Teubner, Gunther (1992): Die vielköpfige Hydra: Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung, in: Krohn/Küppers (1992), S. 189-216.
- Tu Wei-ming, Hrsg. (1994): The Living Tree – The Changing Meaning of Being Chinese Today, Stanford: Stanford University Press.

- Wallraf, Wolfram (1996): Wirtschaftliche Integration im asiatisch-pazifischen Raum, in: *Asien* Nr. 59, S. 7-33.
- Weber, Max (1985): *Wirtschaft und Gesellschaft*, Studienausgabe 8. Aufl., Tübingen: Mohr(Siebeck).
- Weiß, Johannes, Hrsg. (1989): *Max Weber heute, Erträge und Probleme der Forschung*, Frankfurt: Suhrkamp.
- Williamson, Oliver (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: The Free Press.
- Wilson, Richard W./Greenblatt, Sidney L./Wilson, Amy Auerbacher, Hrsg. (1981): *Moral Behavior in Chinese Society*, New York: Praeger.
- World Bank (1993): *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, Oxford et al.: Oxford UP.
- Yang Kuo-shu (1989): *Zhongguo ren de tuibian*, Taipei: Guiguan tushu gongsi.
- Yang Minchuan (1994): *Reshaping Peasant Culture and Community: Rural Industrialization in a Chinese Village*, in: *Modern China*, Vol. 20, No. 2, S. 157-179.
- Zelin, Madeleine (1991), *The Rise and the Fall of the Fu-Rong Salt-Yard Elite: Merchant Dominance in Late Qing China*, in: *Esherick/Rankin (1991)*, pp. 82-109.