

Chinas Kultur im Vergleich: Einige überraschende Erkenntnisse des World Values Survey

Carsten Herrmann-Pillath

Im internationalen Geschäftsverkehr werden immer wieder kulturelle Differenzen als eine entscheidende Hürde hervorgehoben. Allerdings ist es notorisch schwierig, die Kultur von anderen Faktoren zu unterscheiden, wie dem politischen System oder dem Stand der wirtschaftlichen Entwicklung. In der Praxis verdienen zudem eine ganze Reihe von Beratern ihr Geld damit, kulturelle Unterschiede herauszuarbeiten und dann hilfreich zu sein, diese zu überwinden. Wir bewegen uns also in einem intransparenten Terrain.

Die wohl ergiebigste und zuverlässigste Quelle zu kulturellen Unterschieden in der Welt ist der World Values Survey. Er wurde vor Jahrzehnten vom amerikanischen Politikwissenschaftler Inglehart ins Leben gerufen, um das Phänomen der Modernisierung zu erforschen. Inzwischen handelt es sich um ein weltweit von vielen Forschergruppen angewendetes Verfahren, das eine große Fülle von Werthaltungen und Meinungen zu allen Fragen des Lebens, der Gesellschaft und der Politik nachvollziehbar werden lässt. Der Vorteil ist, dass es nur geringfügige kulturelle Vorurteile in den Fragen selbst gibt, die sich in der Regel auf einfache und transparente Sachverhalte richten, wie zum Beispiel, ob man der Meinung ist, dass persönliche Anstrengung auch zum Erfolg führt, oder ob man bereit ist, für die Umwelt Opfer zu bringen etc. Ein kulturelles Muster schält sich erst heraus, wenn man unterschiedliche Fragen zusammenschaut. Das ist sehr benutzerfreundlich auf der Seite <http://www.worldvaluessurvey.org/> möglich. Man kann dort alle Fragen einzeln betrachten, die Tabellen herunterladen, sogar Graphiken generieren, und auch alle notwendigen methodischen Aspekte gut nachvollziehen. Es sei jedem, der an Fragen der Kultur interessiert ist, empfohlen, sich einmal auf dieser Spielwiese zu tummeln!

Es ist nun hochinteressant, sich die Ergebnisse für China einmal näher anzusehen. Denn vieles fügt sich nicht gut in vertraute Klischees. Ich vergleiche im Folgenden zwei sogenannte „konfuzianische“ Kulturen, China und Japan, mit Deutschland und Russland. Russland ist interessant, weil es sich auch um ein sogenanntes Transformationsland handelt.

Eine besonders von Ökonomen vielbeachtete Frage ist die, ob die Befragten im Allgemeinen anderen Menschen trauen (Abbildung 1). Das bekannte Klischee über China besagt, dass Chinesen nur der Familie Vertrauen schenken, der Gesellschaft gegenüber hingegen von tiefem Misstrauen geprägt sind. Tatsächlich ist China in unserer Auswahl das einzige Land, in dem mehr als die Hälfte der Befragten der Gesellschaft im Allgemeinen Vertrauen schenken. In Russland hingegen herrscht endemisches Misstrauen. Deutschland liegt noch hinter Japan.

Es gibt im WVS noch eine ganze Reihe von Fragen zum Vertrauen, die im Großen und Ganzen dieses Bild bestätigen. Ein wichtiger Unterschied zwischen Chinesen und vielen anderen Ländern ist freilich, dass Chinesen Ausländern relativ wenig vertrauen. Das alles spricht dafür, dass kulturelle Homogenität in China Vertrauen stiftet, nach außen aber Vertrauen mindert.

Es gibt im WVS viele Fragen, bei denen Deutsche und Chinesen überraschende Unterschiede zeigen. Zum Beispiel zur Umweltpolitik (hier fehlt Russland, wo diese Frage nicht gestellt wurde) (Abbildungen 2 a und b). Die Deutschen sehen im Wesentlichen die Regierung in der Pflicht, die Umweltverschmutzung zu reduzieren. Überraschenderweise sind mehr als die Hälfte der Chinesen dagegen! Fragt man aber danach, ob die Menschen bereit seien, Teile ihres Einkommens für die Umwelt zu geben, werden die Deutschen weit von den konfuzianischen Gesellschaften geschlagen. Beides zusammen ergibt ein ungewohntes, aber nicht unbekanntes Bild der Deutschen: Autoritätsorientiert und zivilgesellschaftlich eher schwächer motiviert. Nur würden sicherlich die meisten Deutschen eher die Chinesen so einsortieren! In der Tat erweisen sich die Chinesen bei vielen Fragen als zivilgesellschaftlich verantwortliche Bürger. Zum Beispiel erscheint die Steuermoral in den konfuzianischen Ländern signifikant höher, zumindest was die Ebene der Normen (nicht der tatsächlichen Handlungen) angeht (Abbildung 2c).

Chinesen gelten gemeinhin als gruppenorientiert. Andererseits wissen wir, dass gerade die Chinesen ein Volk von Unternehmern sind. Passt das eigentlich zusammen? Bei der Frage, ob man sich eher an anderen oder an sich selbst orientiere, unterscheiden sich die Gesellschaften längst nicht so stark wie erwartet, nur in der Betonung (Abbildung 3a). Die Unterschiede sind überraschenderweise viel deutlicher, wenn man betrachtet, ob die Menschen Erfolg eher auf Glück und Beziehungen zurückführen, oder persönliche Leistung (Abbildung 3b): China, wo doch viele Deutsche meinen, dass „guanxi“ alles sind, liegt weit vor Deutschland, was die Überzeugung angeht, dass sich Leistung lohnt. In Russland zählen Beziehungen weit mehr. Umgekehrt sehen viel mehr Chinesen als Deutsche es als ehrenrührig an, Geld zu erhalten, ohne dafür arbeiten zu müssen (Abbildung 3c).

Viele dieser überraschenden Einsichten des WVS hängen sicherlich damit zusammen, dass China derzeit einen rapiden wirtschaftlichen, aber damit auch gesellschaftlichen Wandel durchläuft. China ist heute ein Land, das viele Möglichkeiten bietet. Die entwickelteren Industriegesellschaften vermitteln ihren Bürgern viel eher die Erfahrung, dass Grenzen erreicht sind. So verwundert es nicht, dass Chinesen einen wachsenden Kuchen sehen, während viel mehr Deutsche eher meinen, dass individueller Wohlstand zu Lasten anderer geht (Abbildung 4).

Alles in allem zeigen die Ergebnisse des WVS, dass voreilige Verallgemeinerungen über Kulturen gefährlich sind. Modernisierung, Globalisierung und Traditionen spielen in komplexer Weise zusammen und produzieren einen fortlaufenden Wertewandel, insbesondere auch über die Generationen hinweg. Quellen wie der WVS verdienen es, auch in der Praxis mehr Beachtung zu finden.

Abbildung 1

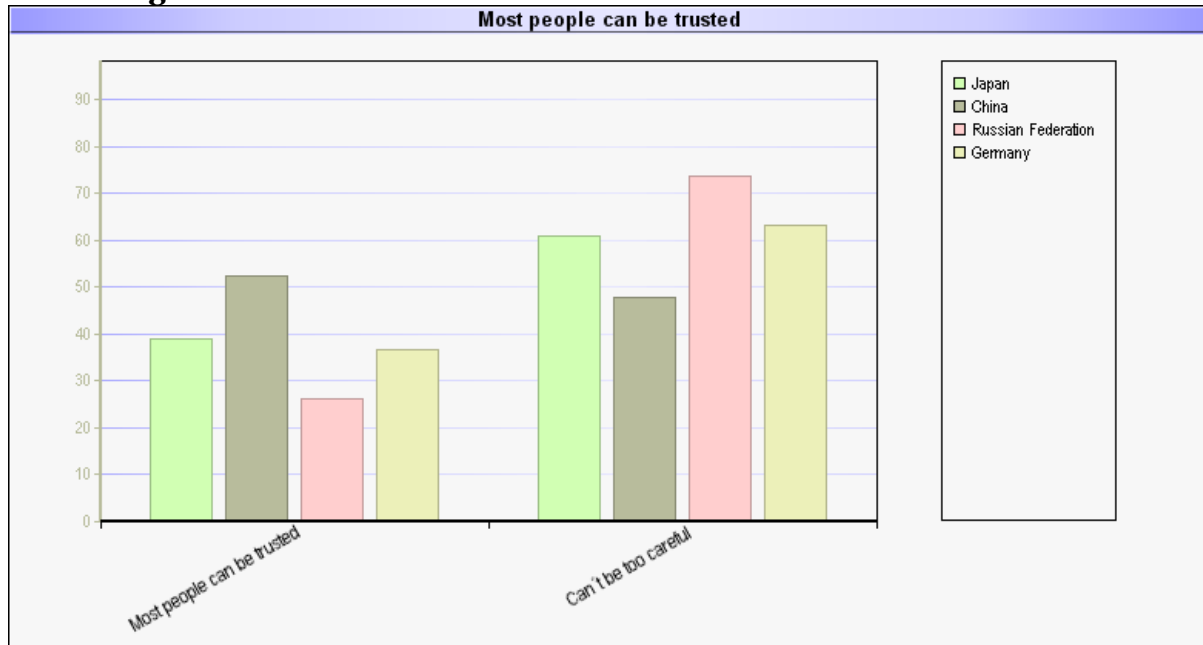


Abbildung 2a

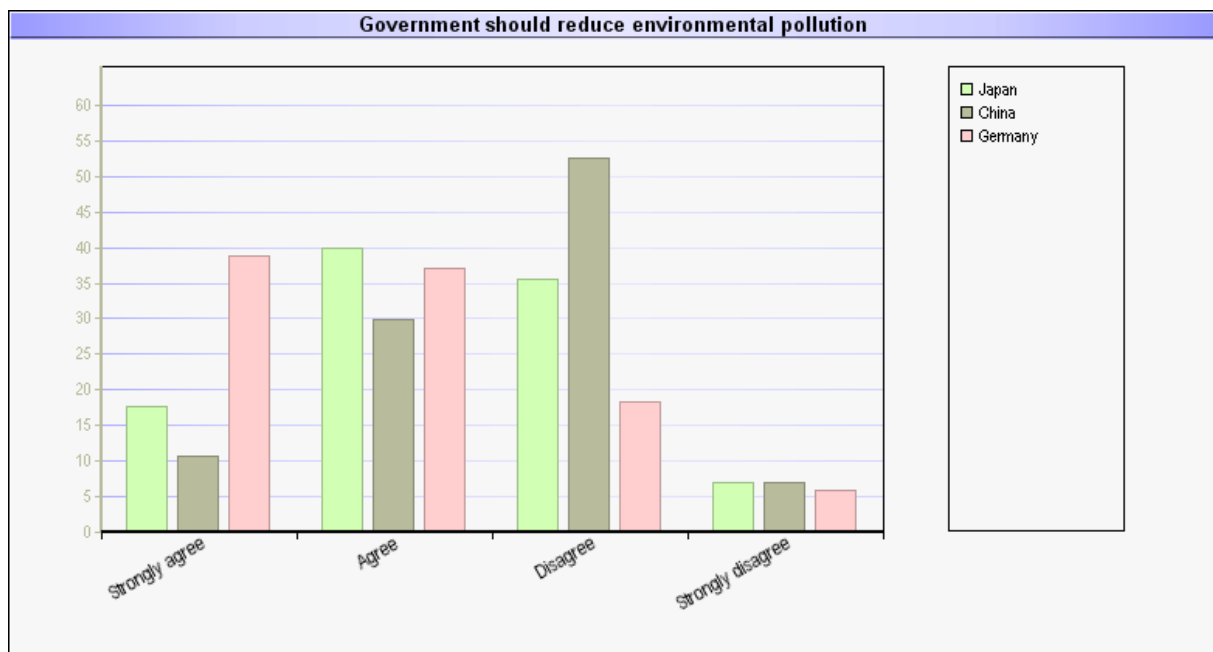


Abbildung 2b

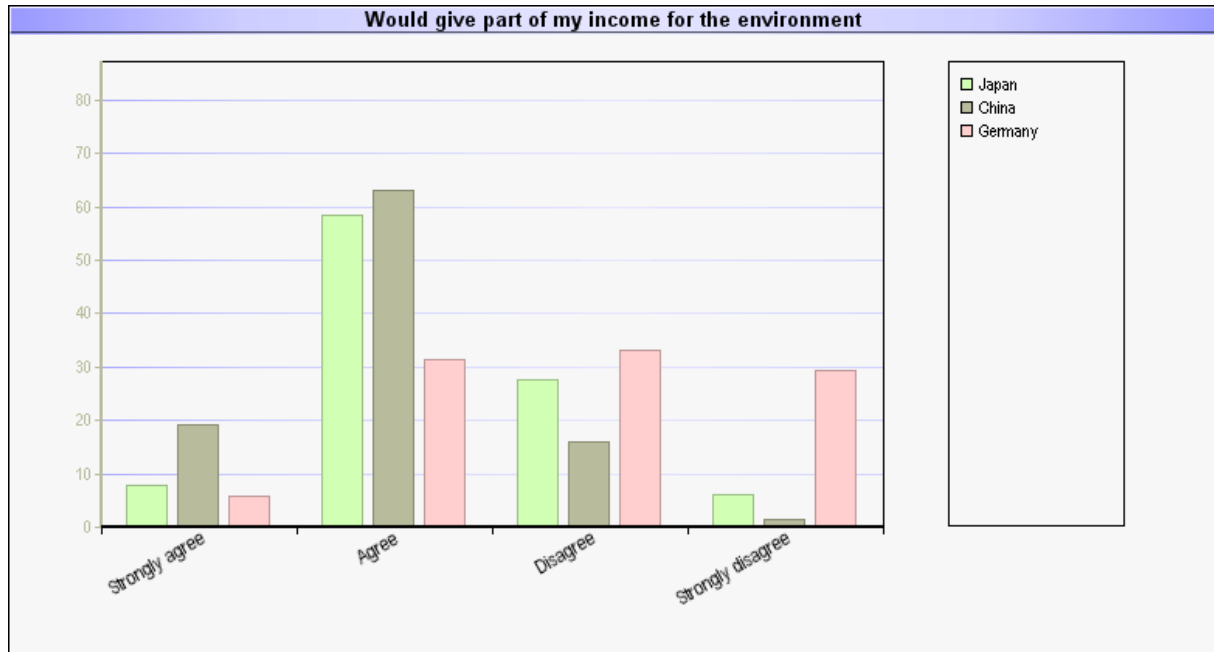


Abbildung 2c

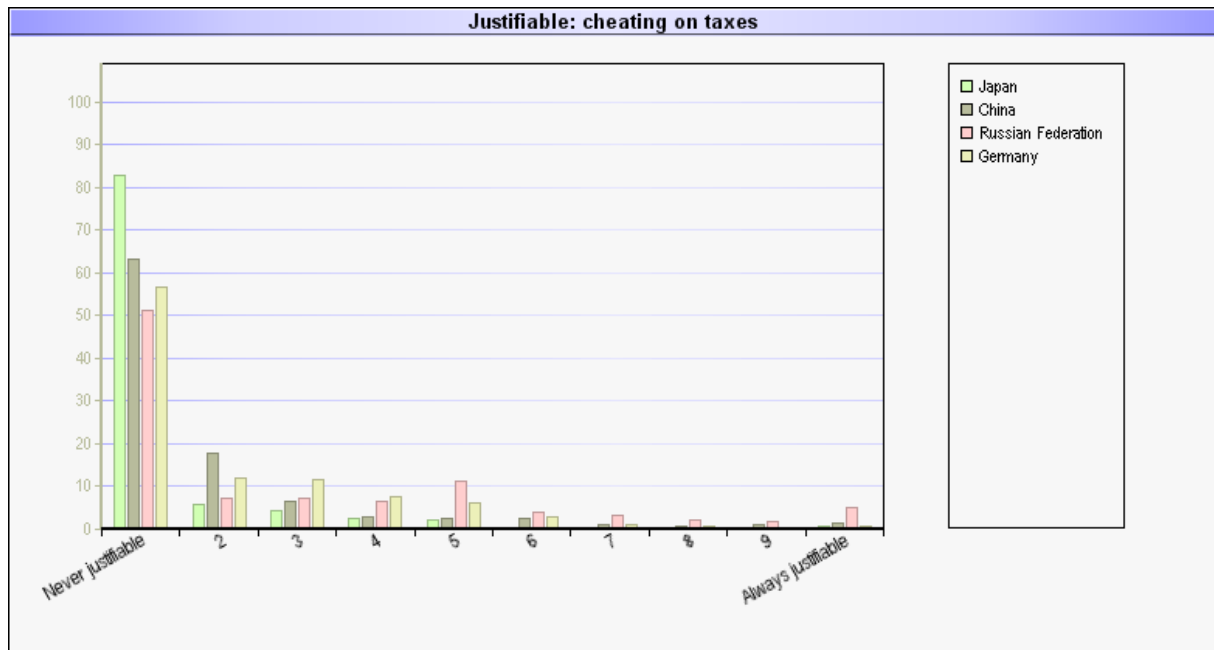


Abbildung 3a

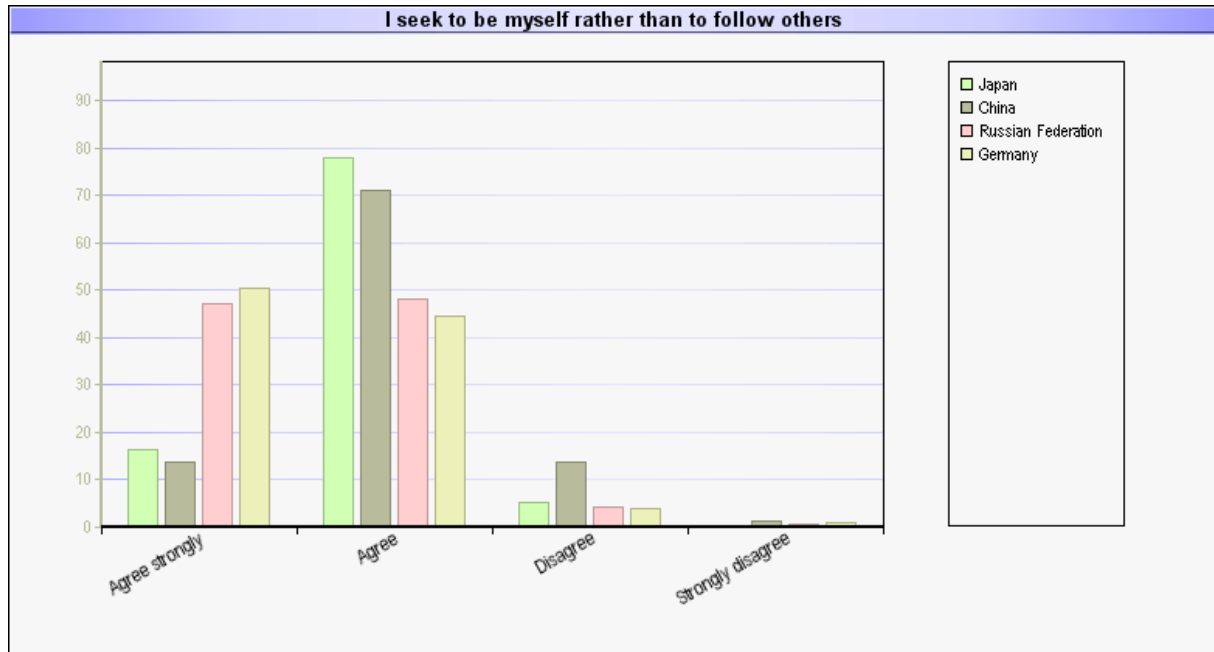


Abbildung 3b



Abbildung 3c

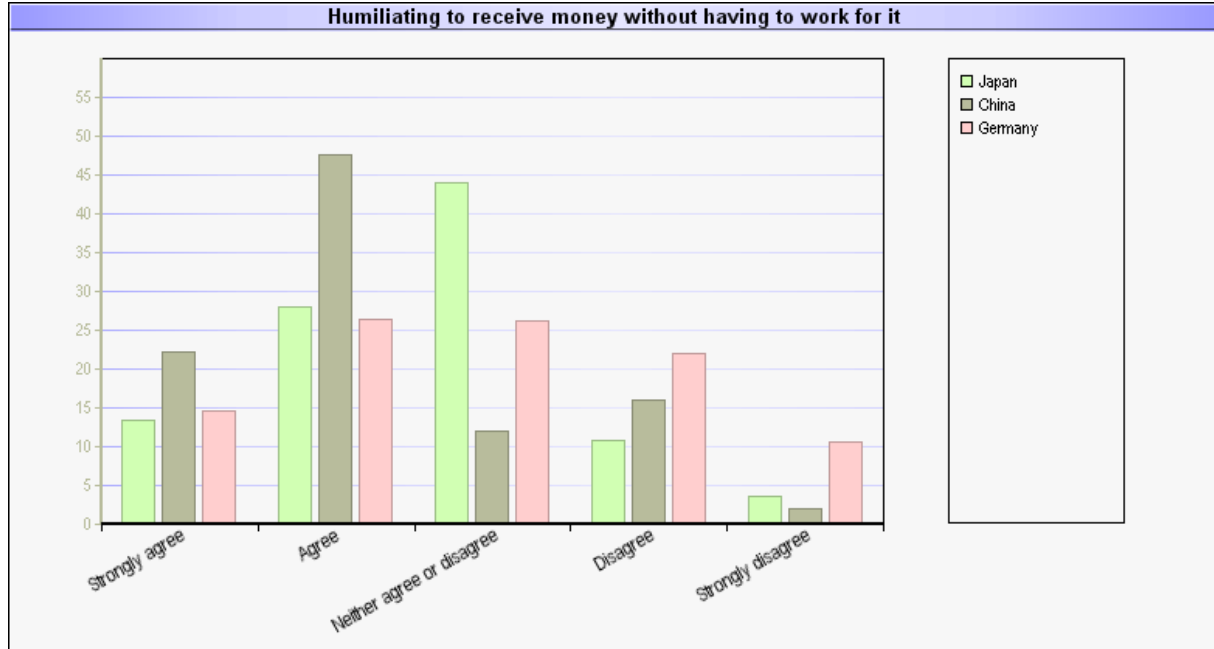


Abbildung 4

