

JOANNA DZWOŃCZYK ▶▶

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Specyfika guanxi – pozytywny czy negatywny kapitał społeczny?

The specificity of guanxi – positive or negative social capital?

Abstract

The text presents the problem of a Chinese-specific phenomenon known as *guanxi*. Their features and their connection with Confucianism were discussed. They emphasized their permanence and continuous presence in Chinese society, emphasizing their evolution after China adopted the principles of market economy. Also tried to look at *guanxi* in terms of social capital, showing elements connecting both phenomena. It has been noted that some researchers have a tendency to perceive *guanxi* in terms of negative social capital. This approach was considered as unauthorized as a result of Western ethnocentrism and pointed to the need to respect the cultural distinctiveness of the East and West. It has also been pointed out, that the interest in China and the role that *guanxi* play, especially in the sphere of economy, may be due to fears of Chinese domination, as well as the lack of understanding by the West that effective modernization based on other patterns is possible than those preferred in the Euro-Atlantic cultural circle.

Keywords: China, *guanxi*, social capital, relations, family, society, economy, development

Специфика гуанси – позитивный или отрицательный социальный капитал?

Аннотация

В тексте описывается проблема явления, характерного для Китая, известного как гуанси. Обсуждались их особенности и их связь с конфуцианством. Они подчеркнули их постоянство и постоянное присутствие в китайском обществе, подчеркнув их эволюцию после того, как Китай принял принципы рыночной экономики. Также пытался взглянуть на гуанси с точки зрения социального капитала, показывая элементы, соединяющие оба явления. Было отмечено, что некоторые исследователи склонны воспринимать гуанси с точки зрения отрицательного социального капитала. Этот подход считался несанкционированным в результате западного этноцентризма и указывал на необходимость уважения культурной самобытности Востока и Запада. Также было отмечено, что интерес к Китаю и роль, которую играет гуанси, особенно в сфере экономики, могут быть вызваны опасениями о китайском господстве, а также отсутствием понимания Западом того, что эффективная модернизация, основанная на возможных других вариантах, чем те, которые предпочтительнее в евроатлантическом культурном круге.

Ключевые слова: Китай, гуанси, социальный капитал, отношения, семья, общество, экономика, развитие

W oczach ludzi Zachodu jednym z najbardziej charakterystycznych dla Chin pojęć jest *guanxi*, które jest tłumaczone (choć biorąc pod uwagę gramatykę wydaje się, że bardziej stosowne byłoby użycie liczby mnogiej, która będzie używana w tekście) jako sieć wpływów oraz wzajemnych relacji¹. Z analitycznego punktu widzenia termin *guanxi* występować może w trzech znaczeniach. W pierwszym oznacza relacje między ludźmi będącymi członkami tej samej grupy bądź pozostającymi w relacjach do tej samej osoby; w drugim pod pojęciem tym kryją się aktualne zależności i częste kontakty między osobami; w trzecim znaczeniu termin *guanxi* stosowany jest w odniesieniu do osoby „kontaktowej”, z którą dana jednostka styka się bezpośrednio i, co istotne, raczej rzadko (Bian Yanjie,

¹ Zgodnie z językiem chińskim termin *guanxi* (關係) składa się z dwóch znaków – 關 (*guān*) oraz 係 (*xi*). Pierwszy oznacza zamykanie drzwi (bycie za drzwiami oznacza, że jest się niezauważanym); drugi oznacza zawiązywanie (relacji) – trzeba nawiązać relacje, by znaleźć się po właściwej stronie drzwi (Miller, 2012).

1994, s. 978). *Guanxi* szczególnie istotną rolę odgrywają w sferze ekonomii i biznesu, stąd pojawiająca się czasem pokusa postrzegania ich w kategoriach *business networkingu* (Cygler, 2011), co jednak wydaje się pewnym uproszczeniem, gdyż *guanxi* są terminem dużo szerszym. Są one daleko bardziej „zanurzone” w kulturze i zorientowane nie tylko na sferę ekonomii, ale i życie codzienne. Jeśli już próbować odnosić je do zachodnich pojęć, to bardziej trafne wydaje się odwołanie do koncepcji kapitału społecznego, który z jednej strony uwzględnia szeroko rozumiane uwarunkowania kulturowe danego społeczeństwa; z drugiej zaś jest uznawany za istotny czynnik rozwoju gospodarczego.

Guanxi i kapitał społeczny

Warto zauważyć, że w odniesieniu do kapitału społecznego funkcjonują niejako dwie tradycje – europejska i amerykańska. Ta pierwsza wiąże się z nazwiskiem Pierre’a Bourdieu, który definiuje kapitał społeczny jako zbiór relacji społecznych, które mogą prowadzić do sukcesu społecznego. Chodzi tu o „sieć kontaktów, znajomości, przynależności do organizacji i stowarzyszeń, która stwarza jednostce lepsze możliwości uzyskiwania innych społecznie cenionych zasobów – bogactwa, władzy, prestiżu itp.” (Sztompka, 2002, s. 368). Bourdieu postrzega i analizuje kapitał społeczny z punktu widzenia jednostki i w ścisłym powiązaniu z pozostałymi rodzajami kapitału – ekonomicznym i kulturowym². Obok nich wyróżnia też kapitał symboliczny, który definiuje jako zdolność konwersji kapitału społecznego bądź kulturowego w kapitał ekonomiczny (Bourdieu, 2005, s. 218), co może stanowić argument przemawiający za rozpatrywaniem *guanxi* w kategoriach kapitału społecznego. Jeśli bowiem odwołać się do Yadonga Luo, to wskazuje on że *guanxi*, opisywane przez niego jako „trwała siatka zinstytucjonalizowanych relacji”, pozwalają tworzyć wartość ekonomiczną (Luo Yadong, 1997, s. 44).

² Kapitał ekonomiczny to według Bourdieu „zbiór dóbr materialnych i finansowych posiadanych przez jednostkę lub grupę jednostek”, zaś kapitał kulturowy to „zasób wiedzy, zachowań i umiejętności, który tak samo jak kapitał ekonomiczny może przyczynić się do sukcesu szkolnego i zawodowego” (cyt. za: Brémond, Couet, Davie, 2006, s. 127).

Zdecydowanie bogatsza, jeśli chodzi o autorów, jest amerykańska szkoła kapitału społecznego, do przedstawicieli której zaliczyć można Jamesa Colemana, Francisa Fukuyamę i Roberta Putnama. Zdaniem Agnieszki Rymszy największą zasługą Colemana było powiązanie pojęcia z aspektem normatywnym oraz uznanie kapitału społecznego za czynnik ułatwiający działanie i za dobro publiczne (dzięki pojęciu efektów zewnętrznych, które przynoszą korzyści nie tylko uczestnikom danej struktury, ale również innym, pozostającym poza nią) (Rymsza, 2007, s. 25–28). Kolejny przedstawiciel tradycji amerykańskiej to Fukuyama, zdaniem którego kapitał społeczny jest jednym z najważniejszych czynników kształtujących rozwój społeczno-ekonomiczny. Według Fukuyamy (1997) najistotniejszym elementem kapitału społecznego jest zaufanie, które „działa niczym smar, który zwiększa wydajność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji” (Fukuyama, 2003, s. 169), zarówno w sferze polityki, gospodarki, jak i społeczeństwa obywatelskiego.

Autorem, który w pewien sposób połączył koncepcje Colemana i Fukuyamy, ale też nawiązał do Bourdieua, dodając do nich własne istotne spostrzeżenia jest R. Putnam, który pisząc o jednostkowym i społecznym obliczu kapitału społecznego określił go jako dobro zarówno publiczne, jak i prywatne³, zaś za najistotniejszy jego składnik uznał zasadę wzajemności, zwłaszcza wzajemności uogólnionej, w ramach której jednostka działa na rzecz innych, nie oczekując od nich rewanżu, a jedynie ufając, że ktoś kiedyś zachowa się wobec niej podobnie (Putnam, 2000, s. 19).

Putnam, z czego niektórzy czynią mu zarzut, objął tym pojęciem praktycznie wszystkie rodzaje więzi międzyludzkich i te, „które ludzie wybierają, te, które stają się ich udziałem przez urodzenie, a także te, do których są oni zmuszani” (Putnam, 2000, s. 34). Ta swoista „synteza” spowodowała, że w ujęciu Putnama kapitał społeczny stał się „dobrem korzystnie wpływającym niemal na wszystko: kapitał ludzki, produktywność, sukces gospodarczy, demokratyczny rząd czy samą demokrację, a także, na ludzkie zdrowie i szczęście oraz, generalnie na wszystkie aspekty ludzkiego życia” (Rymsza, 2007, s. 37). Taka próba uczynienia z kapitału społecznego pana-

³ Dobrym przykładem sytuacji, gdy oba te aspekty kapitału się spotykają, jest – zdaniem Putnama (2000, s. 20) – poszukiwanie pracy, kiedy (równie) ważne jest nie tylko to, co wiemy, ale kogo znamy.

ceum na wszelkie problemy powoduje, że staje się on pojęciem zbyt złożonym, w którym właściwości i przejawy mieszają się z funkcjami (Rymsza, 2007, s. 38), a tym samym jego wartość eksplanacyjna znacznie się obniża.

Kapitał społeczny jest więc pojęciem nie tyle popularnym, co kontrowersyjnym. Według niektórych autorów publikacje Putnama dały początek teorii kapitału społecznego (Bartkowski, 2005, s. 63). Nie brak też jednak głosów, że mówienie o kapitale społecznym w kategoriach teorii to nadużycie, że zaletą pojęcia jest jedynie jego „moc retoryczna” (Przymeński, 2005, s. 28). Ujęcie P. Bourdieu może być wykorzystywane w badaniu nierówności społecznych, stąd jego przydatność w analizach stratyfikacyjnych. Bardziej „społecznościowe” podejście, kojarzone przede wszystkim z Putnamem, znajduje zastosowanie głównie w studiach nad pozaekonomicznymi uwarunkowaniami rozwoju gospodarczego (Kaźmierczak, 2007, s. 49–50), czego przykładem są prowadzone od lat przez Bank Światowy analizy kapitału społecznego w poszczególnych krajach⁴.

Jeśli więc uwzględnić wpływ kapitału społecznego na rozwój ekonomiczny państw, uzasadnione wydaje się spojrzenie na *guanxi* jako pewną, specyficzną formę kapitału społecznego. Specyficzną, bo jak zauważa Piotr Sztompka *guanxi* obok elementu relacji moralnych przyjaźni (zaufania i wiarygodności, wzajemności i lojalności) zawiera istotny ładunek „interesowności”. Zdaniem tego autora *guanxi* łączy przyjaźń z „instrumentalną strategią budowania relacji stanowiących fundament dla przyszłych działań handlowych czy biznesowych” (Sztompka, 2016, s. 214). Z drugiej jednak strony wielu badaczy *guanxi* zwraca uwagę, że są one praktykowane nie tylko w sferze gospodarki, ale i w tzw. życiu codziennym, choć sami Chińczycy niechętnie się do tego przyznają (Yang Mayfair, 2002, s. 461), i że ich istotną cechą jest niematerialny charakter, co oznacza że ludzi powiązanych tą formą relacji obowiązuje „niepisany kodeks zaufania” oraz oparcie się na wartościach, takich jak: tolerancja, wzajemność i słuszność. Pomijanie tych cnót może poważnie szkodzić szacunkowi i pozycji społecznej osoby, która nie przestrzega wymienionych zasad. Może ona, ale

⁴ Warto przy tym podkreślić, że to w dużej mierze za sprawą Banku Światowego udało się osłabić jeden z najcięższych zarzutów wobec koncepcji kapitału społecznego, jaką był brak operacjonalizacji pojęcia i wynikające stąd problemy z jego pomiarem (Grootaert, Narayan, Nyhan-Jones, Woolcock, 2004).

nie tylko ona, bo również (w związku z charakterystycznym dla Chin familizmem, o którym mowa niżej) członkowie jej rodziny czy nawet osoby „tylko” z nią kojarzone, stracić twarz⁵, czego skutki wykraczają poza sferę li tylko ekonomii (Dunning, Kim, 2007, s. 330).

Mimo tej różnicy usprawiedliwione wydaje się ujmowanie *guanxi* w kategoriach kapitału społecznego. Po pierwsze jeśli odwołać się do koncepcji Bourdieu, widoczne jest swego rodzaju powiązanie kapitału społecznego ze sferą ekonomiczną w wymiarze jednostkowym. Po drugie eksperci Banku Światowego za najważniejsze czynniki generujące kapitał społeczny uznają rodziny i szeroko rozumiane społeczności (od grup przyjaciół, przez wspólnoty sąsiedzkie i lokalne, po stowarzyszenia formalne), jak też zinstytucjonalizowane formy kooperacji (w tym te dotyczące sfery gospodarki)⁶.

Korzeni *guanxi*, co do czego wszyscy są zgodni, upatrywać należy w konfucjanizmie, który postrzega człowieka jako jednostkę trwale osadzoną w otaczającym ją systemie społecznym, współzależną od innych jednostek tworzących ów system i wzajemnie ze sobą połączonych. Z tego punktu widzenia niezbędne jest jasne określenie ról jakie poszczególne jednostki odgrywają w różnorodnych relacjach, co jest konieczne by zapewnić porządek społeczny, jego stabilne i harmonijne funkcjonowanie. Wśród pięciu wymienionych przez Konfucjusza relacji międzyludzkich, aż trzy mają „rodzinny” charakter: ojciec – syn, mąż – żona, brat – brat; pozostałe dwie to władca – poddany i przyjaciel – przyjaciel. Równocześnie w aż czterech z wymienionych relacji niezwykle ważną rolę odgrywają zaufanie i wzajemność, a więc te wartości, które stanowią istotę kapitału społecznego, a które są też wymieniane jako cechy *gunaxi*. John H. Dunning i Changsu Kim

⁵ *Guanxi* wiążą się nierozeralnie z *mianzi*. Termin ten najczęściej tłumaczy się jako „twarz”, co jednak nie oddaje do końca istoty pojęcia. *Mianzi* to coś zdecydowanie więcej niż twarz, to honor, prestiż, godność, ale też wizerunek, o które trzeba dbać. I w przeciwieństwie do Zachodu, gdzie każdy sam kreuje swoją twarz, *mianzi* obejmuje nie tylko osiągnięcia własne jednostki, ale też jej relacje i kontakty z innymi (tymi, z którymi łączy ją *guanxi*). Utrata *mianzi* ma wymiar ponadjednostkowy i naraża na szwank twarz osób powiązanych z daną jednostką (Smith, 2012).

⁶ Obok wyżej wymienionych czynników Bank Światowy wymienia też społeczeństwo obywatelskie; sektor publiczny – instytucje władzy od poziomu lokalnego przez regionalny aż po (ogólno)państwowy; więzi etniczne (odnoszone do sfery kultury i aksjologii) (Grootaert, Narayan, Nyhan-Jones, Woolcock, 2004).

(2007, s. 330–331) wymieniają sześć właściwości *guanxi*: wzajemność, użyteczność, zbywalność (przenoszalność), osobowy charakter, długoterminowa orientacja i, wspomniany już, niematerialny charakter.

Ze względu na ograniczenia dotyczące objętości tekstu nie rozwijam szerzej wątku dotyczącego „rodzinności” społeczeństwa Państwa Środka, ale warto zauważyć, że na chiński familizm można spojrzeć też przez pryzmat nie tradycyjnie rozumianego kolektywizmu, a bardziej myślenia komunitarnego (wspólnotowego), tak, jak widzi je np. Geert Hofstede, który zwraca uwagę, że chodzi nie tyle o brak indywidualizmu, co o przekonanie o pierwszeństwie interesu wspólnoty wobec interesu jednostkowego (Hofstede, 2000, s. 130–131). Zwraca na to uwagę między innymi Fukuyama, podkreślając że charakterystyczną cechą chińskiego społeczeństwa było i jest przywiązanie do rodziny i traktowanie tej zbiorowości jako podstawy egzystencji, jedyne niezawodne ośrodka zaufania (co mogłoby wskazywać na kolektywizm), czemu jednak towarzyszy konkurencja między rodzinami, na tyle ostra, że pozwalająca postrzegać chińskie społeczeństwo jako indywidualistyczne (Fukuyama, 1997, s. 105–111). Chińczycy postrzegają więc siebie jako część większej całości, jednak całością tą nie jest społeczeństwo, a właśnie rodzina⁷, w której niezwykle ważnym składnikiem jest harmonia. Stąd tak ważna rola wzajemnych relacji, ale i „twary” (rozumianej jako reputacja), której utrata oznacza naruszenie harmonii, ale też, co nie mniej ważne, prowadzi do osłabienia pozycji tej całości. A dobra pozycja jest punktem wyjścia dla sukcesu rodziny (jako istotnej, wręcz najcenniejszej dla jednostki zbiorowości). Lucien W. Pye (2003, s. 370) podkreśla, że społeczeństwo chińskie jest bardzo mocno przeniknięte „potrzebą osiągnięć” i zwraca uwagę na swego rodzaju paradoks polegający na tym, że potrzeba osiągnięć zaspakajana jest „poprzez staranne wypełnianie przypisanej roli w ramach rodziny, a w konsekwencji właściwe funkcjonowanie w łańcuchu zależności” (2003, s. 370).

⁷ Warto przy tym zauważyć, na co wskazuje między innymi Fukuyama, że Chińczycy mają skłonność do poszerzania kręgów pokrewieństwa, często opierając się na fikcyjnych podstawach (wspólne nazwisko, miejsce pochodzenia), co pozwala zwiększać pulę osób, którym można ufać i tym samym prowadzić z nimi interesy, podejmować wspólne przedsięwzięcia. Tego typu pragmatyka sprawdza się zwłaszcza w kontekście emigracji i inwestycji zagranicznych (pochodzenia chińskiego) w Chinach (Fukuyama, 1997, s. 110–111).

Pozytywny i negatywny kapitał społeczny a *guanxi*

Silne przywiązanie do rodziny, idące w parze z potrzebą osiągnięć, stanowi jedną z podstawowych przesłanek *guanxi*. Fukuyama zauważa, że „w chińskim konfucjanizmie brak definicji poczucia uniwersalnych zobowiązań moralnych względem ludzkości, która obecna jest w etyce chrześcijańskiej. Obowiązki moralne ulegają gradacji: im dalej od kręgu osób z najbliższej rodziny, tym są one słabsze” (Fukuyama, 1997, s. 112). Ta właśnie przesłanka wydaje się być jedną z głównych przyczyn ujmowania *guanxi* w kategoriach negatywnego kapitału społecznego⁸.

W refleksji nad ciemnym obliczem kapitału społecznego warto odwołać się do wyróżnionych przez Putnama dwóch typów kapitału społecznego: wiążącego (określanego też jako wyłączający) i pomostowego (nazywanego też łączącym) (Putnam, 2000, s. 22–23). Najkrócej rzecz ujmując, pierwszy dotyczy więzi pomiędzy członkami danej grupy, drugi zaś odnosi się do sieci powiązań pomiędzy osobami należącymi do różnych grup i społeczności. W zależności od tego, który z typów kapitału przeważa, wyróżnić można stowarzyszenia i grupy z przewagą kapitału pomostowego, wiążące swoich członków z innymi grupami czy stowarzyszeniami, z którymi chętnie nawiązują relacje, podejmują współpracę przestrzegając zasad wzajemności i uczciwości oraz grupy oparte na kapitale wiążącym, który bardzo mocno spaja członków (wewnątrz) danej grupy, ale zarazem ogranicza ich relacje z otoczeniem zewnętrznym, upatrując w nim zagrożenia dla spójności grupy. To właśnie przede wszystkim kapitał wiążący pokazuje swe ciemne oblicze. Grupy i stowarzyszenia, w których dominuje, izolują się często od otoczenia. Pozytywne relacje ograniczone zostają tylko do członków własnej grupy, tych którzy są poza nią traktuje się jako wrogów, czemu towarzyszyć może nawet agresja.

⁸ Niejako na marginesie warto zauważyć, że samo określenie „zły” bądź „negatywny” kapitał społeczny wzbudza pewne kontrowersje. R. Putnam pisze o „ciemnej stronie kapitału społecznego” (to tytuł jednego z rozdziałów *Bowling Alone*). Nie brak autorów, którzy uznają, że w samo pojęcie kapitału społecznego wpisana jest pozytywna konotacja, stąd ich zdaniem uzasadnione jest jedynie rozróżnienie pozytywnych i negatywnych skutków kapitału społecznego (Grootaert, van Bastelaer, 2002).

Alejandro Portes, który niejako wypromował określenie „negatywny kapitał społeczny”, odnosi je przede wszystkim do kapitału wiążącego i analizuje go przede wszystkim z punktu widzenia jednostki. Zwraca uwagę, że tego typu kapitał może łączyć członków danej zbiorowości zbyt silnymi więziami, co w konsekwencji spowodować może: 1) wykluczanie obcych, tak by do określonych dóbr dostęp mieli tylko „swoi”; 2) eksploatawanie części członków grupy, na których nakładane są nadmierne obowiązki „w imię” oddania grupie i powinności ponoszenia ofiar na jej rzecz; 3) ograniczanie swobody działania jednostek, których autonomia podporządkowana zostaje solidarności grupowej; jednostka należy do grupy „dużą i ciałem”; 4) „równanie ku dołowi” rozumiane jako ograniczenie możliwości wyjścia z grupy i utrzymywanie w niej potencjalnych „dezertów” poprzez narzucanie im partykularystycznych norm (Portes, 1998, s. 15–18).

Wskazane przez Portesa zjawiska, jakkolwiek niewatpliwie naganne i ograniczające jednostkę, dotyczą jednak przede wszystkim społeczeństw bardziej „zindywidualizowanych”, przez co rozumiem zbiorowości przywiązujące mniejszą wagę do wspomnianego wcześniej myślenia wspólnotowego i orientacji na „łańcuch zależności”. Jeśli spojrzeć na *guanxi* jako przykład kapiatłu wiążącego, to z punktu widzenia jednostek powiązanych relacjami *guanxi*, negatywne konsekwencje tego typu więzi są niewielkie, by nie powiedzieć, że nieważne. Z drugiej strony jednak mogą pojawić się, i często się pojawiają niekorzystne dla osób trzecich, efekty takich relacji (Miller, 2013). I choć z „zachodniego” punktu widzenia praktyki *guanxi* mogą wzbudzać wątpliwości etycznej natury jako te, które kojarzone są z nepotyzmem, jak też zwłaszcza korupcją i nieuczciwą konkurencją, to jednak mają one obrońców wśród znawców chińskiej kultury i społeczeństwa Państwa Środka. To właśnie w *guanxi* widzą oni nie tylko jedno ze źródeł chińskiego sukcesu gospodarczego, ale też w nich upatrują przyczyn klęski rewolucji kulturalnej, podkreślając przy tym specyfikę „ponadnarodowego chińskiego kapitalizmu”, wyraźnie odrębnego od kapitalizmu zachodniego (Yang Mayfair, 2002, s. 467–468)⁹. Mayfair Yang

⁹ Autorka wprowadza nawet pojęcie „kapitalizmu *gunaxi*”, który jest zdecydowanie bardziej humanitarny i efektywniejszy ekonomicznie niż alienujący indywidualistyczny kapitalizm Zachodu (Yang Mayfair, 2002, s. 468).

podkreśla, że nie można łączyć *guanxi* z korupcją i przekupstwem¹⁰ przede wszystkim dlatego, że *guanxi* kładą nacisk na długoterminowość i wzajemność zobowiązań oraz relacji, i że nie chodzi w nich o bezpośrednią wymianę interesów, bowiem w *guanxi* relacje społeczne są celem, w korupcji i przekupstwie zaś jedynie środkiem (Yang Mayfair, 2002, s. 465).

Autorka zauważa, że między innymi w związku z przystąpieniem do WTO, postępującym urynkowaniem gospodarki i chęcią pokazania „nowoczesnej twarzy Chin” *guanxi* spychane są na margines, a ich funkcję, przynajmniej w założeniu, przejąć mają przepisy oraz regulacje prawne i handlowe. Jednak rozwijana w długiej historii Państwa Środka sztuka *guanxi* (Yang Mayfair, 1994) adaptuje się do nowej rzeczywistości społeczno-ekonomicznej i politycznej. Według Yang proces odchodzenia od centralnego zarządzania gospodarką, jak również funkcjonowanie w warunkach wciąż nie do końca ukształtowanego rynku, wymaga wręcz pielęgnowania i udoskonalania praktyk sieciowych, pochodzących z dawnych zasobów kulturowych, tyle że „w bardziej wyrafinowany sposób” niż wtedy, gdy przedmioty codziennego użytku były luksusem. Dziś, gdy są one dużo łatwiej dostępne, przeciętni ludzie mają zdecydowanie mniejszą potrzebę praktykowania *guanxi*. Jest ona natomiast dużo większa wśród tych, którzy w nowej rzeczywistości chcą osiągnąć coś więcej. Stąd „miejsce dla *guanxi* tworzy się dziś przede wszystkim w świecie biznesu, w którym przedsiębiorcy i menedżerowie muszą zabiegać o kontrakty, dostęp do importu, kredyty bankowe, korzystne ulgi podatkowe, dostęp do cennych informacji rynkowych i wpływowych osób oraz wyłączeń od kłopotliwych praw i przepisów” (Yang Mayfair, 2002, s. 464). *Guanxi* staje się w tym ujęciu czynnikiem wspomagającym chiński kapitalizm i równocześnie nadającym mu „ludzką twarz”, powodującym że na plan pierwszy wysuwa się nie akumulacja kapitału, a „zysk symboliczny” (Yang Mayfair, 2002, s. 475). Nacisk na relacje międzyludzkie pozwala też, zdaniem Yang, patrzeć na *guanxi* jako swego rodzaju sieć wsparcia czy jak określa je „moralny cement”, który ma wszelkie dane by stać się, jak pisze, rezerwuarem kapitału

¹⁰ Choć często pojęcia te są traktowane jako synonimy, to jednak się różnią. Z korupcją mamy do czynienia, gdy ktoś wykorzystuje swą funkcję lub pozycję by zaspokoić czyjeś oczekiwania, a w zamian otrzymuje jakieś nienależne korzyści (zarówno o charakterze materialnym, jak i niematerialnym). Przekupstwo zaś dotyczy korzyści majątkowej (stosując nomenklaturę M. Yang ma więc charakter monetarny).

społecznego, źródłem więzi społecznych tworzących społeczeństwo obywatelskie, bardzo potrzebne w sytuacji osłabiania wpływu państwa, któremu towarzyszy postępująca fragmentaryzacja społeczna (Yang Mayfair, 2002, s. 475).

Podjęcie prezentowane przez Yang wydaje się nieco idealizować *guanxi*, choć z drugiej strony trudno zgodzić się z tymi, którzy patrzą na nie głównie w kategoriach negatywnego kapitału społecznego (Fan Ying, 2002), który w obliczu wzrostu znaczenia zasad rynkowych odchodzi w przeszłość (co traktowane jest jako zjawisko pozytywne) (Guthrie, 1998). Spojrzenie na *guanxi* jako kolokwialnie mówiąc „układy” czy „plecy” wynika zapewne z zachodniego etnocentryzmu i niedostrzegania, że są one efektem „systemu gospodarczego powstałego w wyniku przerwania ciężaru odpowiedzialności za bezpieczeństwo transakcji na rodzinę i kontakty towarzyskie, charakterystycznego dla całej Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej” (Perkins, 2003, s. 353).

Skupienie uwagi na Chinach i *guanxi* może wynikać z tego, że to właśnie to państwo, ze względu na swój potencjał ludnościowy, ale też osiągnięcia gospodarcze, przekładające się również na wzrost znaczenia politycznego we współczesnym świecie, wzbudza naturalne niejako zainteresowanie, ale też obawy¹¹. L.W. Pye (2003, s. 368) wskazuje, że „Azja swój sukces zawdzięcza przyłączeniu do światowego systemu ekonomicznego, nie jest on zaś rezultatem wewnętrznych, autonomicznych przeobrażeń”. Ten widoczny w ostatnich latach sukces modernizacji Azji Wschodniej, w tym zwłaszcza Chin, jest trudny do zaakceptowania przez zdominowane zachodnim etnocentryzmem Europę czy Stany Zjednoczone, gdyż nie o taką modernizację im chodziło. Ta oczekiwana przez Zachód, polegać miała na absorpcji i asymilacji czy choćby imitacji zachodnich wartości – krótko mówiąc westernizacji tego obszaru – podczas, gdy okazała się jedynie ich częściowym zaadaptowaniem, tak by mogły pozostawać w zgodzie z wschodnioazjatycką kulturą i konfucjańskim systemem wartości, co znajduje wyraz między innymi w trudnym do zaakceptowania przez świat zachodni podejściu do biznesu. Jak zauważa Dwight H. Perkins, „amerykańscy oraz

¹¹ Jak zauważa L.W. Pye (2003, s. 372), mające zdecydowanie bardziej osobisty charakter relacje *kankei* występujące w Japonii cieszą się zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem.

eurolpejcy biznesmeni pojawiają się w towarzystwie prawników, próbując spisać i wynegocjować formalny kontrakt, który uwzględniałby wszystkie możliwe ewentualności. Natomiast chińscy biznesmeni są gotowi poświęcić całe lata na wzajemne składanie sobie wizyt i dogłębne poznanie zagranicznych kontrahentów, zanim zdecydują się na przeprowadzenie właściwej transakcji, obojętnie czy sformalizowanej czy też nie” (Pye, 2003, s. 355). Z zachodniego punktu widzenia tego typu działania wydają się wręcz irracjonalne, niemniej skuteczne, biorąc pod uwagę dzisiejszą pozycję Państwa Środka.

Tym, z czym najczęściej kojarzy się *guanxi* i co zarazem stanowi główny zarzut wobec tego typu relacji, jest ich osobowy charakter¹². Przywoływany już L.W. Pye stwierdza jednak, że jest to zupełnie naturalne, biorąc pod uwagę chińską gospodarkę. O ile kołem zamachowym zachodniej gospodarki była i jest technologia, to zdaniem Pye dla chińskiej najważniejsze jest szukanie i odpowiadanie na określone zapotrzebowanie konkretnych osób: „Zachodnie firmy starają się udoskonalać swoje produkty, wzmacniać struktury organizacyjne i robić wszystko, aby wypromować własną markę. Z kolei chińscy przedsiębiorcy wolą dywersyfikować produkcję, unikają przypisania do jakiegoś jednego określonego asortymentu i zawsze są gotowi przestawić produkcję w odpowiedzi na zapotrzebowanie rynku” (Pye, 2003, s. 370)¹³.

¹² Warto przy tym zauważyć, że podejście takie cechuje pewnego rodzaju hipokryzja – wszędzie praktycznie, w każdym kraju, ludzie cenią sobie dobre znajomości, tzw. układy, choć publicznie tego nie przyznają. Wydaje się, że pod pewnymi względami *guanxi* wręcz przewyższają je „moralnie” jako zobowiązanie, w którym spleta „długu wdzięczności” jest obligatoryjna nawet wtedy, gdy wiąże się z naruszeniem interesów zobowiązanej osoby. Niedotrzymanie tego rodzaju powinności grozi utratą twarzy i to, jak wspomniano wcześniej, nie tylko danej jednostce, ale też powiązanych z nią rodzinie i towarzysko osób, co w przypadku zachodnich społeczeństw wydaje się mało prawdopodobne. Zwraca też uwagę swego rodzaju bezterminowość zobowiązań, w przeciwieństwie do układów, które często kończą się np. wraz ze zmianą miejsca zamieszkania.

¹³ Niejako na marginesie warto zauważyć, że zbliżoną pod wieloma względami (choć oczywiście nie wszystkimi) do chińskiej, strategię stosują zachodnie przedsiębiorstwa określane jako „tajemniczy mistrzowie”. Za wspólne dla chińskich firm i „tajemniczych mistrzów” znać można: stałość zasad/sposobu funkcjonowania firmy, najczęściej rodzinny charakter przedsiębiorstw, czemu towarzyszy utrzymywanie relatywnie niewielkiej liczby pracowników; praktyczny brak działań o charakterze marketingowym, co

Uwagi końcowe

Wydaje się więc, że refleksja nad *guanxi* ograniczać się powinna do próby ich zrozumienia, poznania kontekstu kulturowo-historycznego, który je ukształtował i oceny ich wpływu na różne sfery życia społecznego, w tym gospodarki, co pozwoliłoby odnieść je do koncepcji kapitału społecznego, jednak bez podejmowania prób ich wartościowania (zwłaszcza przez pryzmat wartości świata zachodniego) i co za tym idzie bez prób kategoryzowania ich jako elementów negatywnego bądź pozytywnego kapitału społecznego. Dążenie do poznania i zrozumienia elementów kultury odrębnych cywilizacji, wydaje się w dobie globalizacji jak najbardziej uzasadnione; ich wartościowanie przez odnoszenie się do tego co prezentuje „nasz” krąg cywilizacyjny stanowi już jednak pewnego rodzaju nadużycie. Stąd by poznać źródła sukcesu Azji Południowo-Wschodniej, w tym zwłaszcza Chin, warto chyba przywołać zdanie Weiminga Tu, filozofa i znawcy historii Państwa Środka, profesora uniwersytetów Harvarda, Berkeley i Princeton, który pisze: „Szacunek dla głosu konfucjańskich elit oraz uznanie dla przymiotów ducha ludzi wychowanych na gruncie wartości konfucjańskich stanowi element niezbędny do zrozumienia polityki gospodarczej oraz moralnej struktury uprzemysłowionych krajów Azji Wschodniej” (Tu Weiming, 2003, s. 379).

DR HAB. JOANNA DZWOŃCZYK, PROF. UEK

Katedra Nauk Politycznych
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

przekłada się na niski poziom obecności w świadomości publicznej; podejmowanie decyzji dotyczących celów i strategii firmy w sposób autokratyczny i przykładanie bardzo dużej wagi do osobistego i trwałego kontaktu z klientem (Simon, 1999).

Bibliografia

- Bartkowski, J. (2005). Teorie wspólnotowe a praktyka społeczna. W: A. Gawkowska, P. Gliński, A. Kościański (red.), *Obywatelskość, polityka, lokalność*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Bian Yanjie (1994). Gaunxi and the Allocation of Urban Jobs in China. *The China Quarterly*, 140, 971–999.
- Bourdieu, P. (2005). *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądenia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Brémond, A., Couet, J.-F., Daviem, A. (2006). *Kompendium wiedzy o socjologii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cyglar, J. (2011). Guanxi – chińska koncepcja sieci. *Przegląd Organizacji*, 6, 14–18.
- Dunning, H., Kim, Ch. (2007). The Cultural Roots of Guanxi: An Exploratory Study. *The World Economy*, 30(2), 329–341.
- Fan Ying (2002). Guanxi's consequences: Personal Gains at Social Cost. *Journal of Business Ethics*, 38(4), 371–380.
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa–Wrocław: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Fukuyama, F. (2003). Kapitał społeczny. W: L. E. Harrison, S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Grootaert, Ch., Bastelaer van, Th. (2002). *The Role of Social Capital in Development. An Empirical Assessment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grootaert, Ch., Narayan, D., Nyhan-Jones, V., Woolcock, M. (2004). Measuring Social Capital. An Integrated Questionnaire. *World Bank Paper*, 18.
- Guthrie, D. (1998). The Declining Significance of Guanxi in China's Economic Transition. *The China Quarterly*, 154, 254–282.
- Hofstede, G. (2000). *Kultury i organizacje: zaprogramowanie umysłu*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Każmierczak, K. (2007). Kapitał społeczny a rozwój społeczno-ekonomiczny – przegląd podejść. W: T. Każmierczak, M. Rymśza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*. Warszawa: Fundacja Instytut Spraw Publicznych.
- Luo Yadong (1997). Guanxi: Principles, philosophies, and implications. *Human Systems Management*, 16(1), 43–51.
- Miller, K. (2013, 23 marca). *(Nie)etyczna strona guanxi*. Pobrane z: www.chiny24.com
- Miller, K. (2012, 20 września). *Guanxi: to kogo znasz dużo ważniejsze od tego co wiesz*. Pobrane z: www.chiny24.com
- Perkins, D. H. (2003). Przepisy prawa, więzi rodzinne oraz wschodnioazjatycki sposób prowadzenia interesów. W: L. E. Harrison, S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24.

- Przymeński, A. (2005). Kapitał społeczny a społeczeństwo. W: H. Januszek (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster Paperbacks.
- Pye, L. W. (2003). „Wartości azjatyckie”: od efektu dynamy do domina? W: L. E. Harrison, S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Rymsza, A. (2007). Klasyczne koncepcje kapitału społecznego. W: T. Kaźmierczak, M. Rymsza (red.), *Kapitał społeczny. Ekonomia społeczna*. Warszawa: Fundacja Instytut Spraw Publicznych.
- Simon, H. (1999). *Tajemniczy mistrzowie: studia przypadków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, D. (2012, 1 września). *Guanxi, Mianzi and Business: the Impact of Culture Corporate Governance in China*. Washington, DC: World Bank. Pobrane z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/782621468219307244/Guanxi-mianzi-and-business-the-impact-of-culture-on-corporate-governance-in-China>.
- Sztompka, P. (2016). *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*. Kraków: Znak Horyzont.
- Sztompka, P. (2002). *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Znak.
- Tu Weiming (2003). Wielość nowoczesności: wstępna analiza implikacji procesu modernizacji Azji Wschodniej. W: L. E. Harrison, S. P. Huntington (red.), *Kultura ma znaczenie*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Yang Mayfair (1994). *Gifts, Favors and Banquets. The Art of Social Relationships in China*. New York: Cornell University Press.
- Yang Mayfair (2002). The Resilience of Guanxi and Its New Deployments: A Critique of Same New Guanxi Scholarship. *The China Quarterly*, 170, 459–476.