понятие «гуаньси»

**Гуаньси** ([кит.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) [трад.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D0%B8%D1%81%D1%8C%D0%BC%D0%BE%22%20%5Cl%20%22%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%89%D1%91%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D1%84%D1%8B%22%20%5Co%20%22%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5%20%D0%BF%D0%B8%D1%81%D1%8C%D0%BC%D0%BE) 關係, [упр.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B8%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D1%84%D0%BE%D0%B2) 关系, [пиньинь](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D0%BD%D1%8C%D0%B8%D0%BD%D1%8C%22%20%5Co%20%22%D0%9F%D0%B8%D0%BD%D1%8C%D0%B8%D0%BD%D1%8C) *guānxì*) — китайский термин, в русском языке толкуемый как «связи», «кумовство», «[круговая порука](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D1%83%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BA%D0%B0)», «[блат](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BB%D0%B0%D1%82)». В оригинале не несёт в себе отрицательной окраски и обозначает помощь, поддержку, услугу. Эквивалентом этого эффекта в русском языке является термин «[социальный капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB)». Гуаньси играет центральную роль в построении бизнеса в Китае.

По сути, гуаньси описывает связь между двумя людьми, в ходе которой они оказывают друг другу услуги и помощь. При этом оба человека должны иметь одинаковый [социальный статус](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%81). Основой эффекта гуаньси является доверие. Действие гуаньси распространяется на различные сферы жизни каждого китайца, в том числе на построение отношений с друзьями и родственниками, но особую силу имеет в деловом мире. Установление прочных связей является традицией в китайском социуме, и эти связи могут оставаться крепкими на протяжении всей жизни человека.

В переносном смысле, оказывая услугу, ты инвестируешь в своё гуаньси, а прося — либо получаешь дивиденды с тех услуг, которые оказал ранее, либо берёшь в долг. Для поддержания отношений такого рода не обязательно непрерывное общение, их основой является в первую очередь взаимная помощь, когда она необходима.

Дуглас Гатри различает гуаньси и *гуаньсисюэ* ([кит.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) [трад.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D0%B8%D1%81%D1%8C%D0%BC%D0%BE%22%20%5Cl%20%22%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%89%D1%91%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D1%84%D1%8B%22%20%5Co%20%22%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5%20%D0%BF%D0%B8%D1%81%D1%8C%D0%BC%D0%BE) 關係學, [упр.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B8%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D1%84%D0%BE%D0%B2) 关系学, [пиньинь](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B8%D0%BD%D1%8C%D0%B8%D0%BD%D1%8C%22%20%5Co%20%22%D0%9F%D0%B8%D0%BD%D1%8C%D0%B8%D0%BD%D1%8C) *guānxìxué*, где последний иероглиф означает «искусство» или «знание»)[[1]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%83%D0%B0%D0%BD%D1%8C%D1%81%D0%B8#cite_note-1), считая что гуаньси — отражение природы китайской цивилизации, а гуаньсисюэ представляет собой манипуляции и коррупцию, связанную с незаконным использованием гуаньси. Однако, хотя многие китайцы жалуются на то, что эффект гуаньси имеет слишком сильное влияние в современном мире, они всё равно рассматривают его как неотъемлемую часть культуры своего народа. Когда гуаньси нарушает бюрократические нормы, это приводит к коррупции[[2]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%83%D0%B0%D0%BD%D1%8C%D1%81%D0%B8#cite_note-2).

Китайская культура и протоколы поведения довольно сильно отличаются от привычных нам, что могут показаться невыполнимыми и сильно озадачить.

В сердце бизнес культуры и этикета Китая - конфуцианская традиционная система верований, этики и поведения, где особую роль играет концепция "гуаньси" ([кит.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) трад. 關係, [упр.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B8%D0%B5%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D1%84%D0%BE%D0%B2) 关系, guānxì) — китайский термин, в переводе на русский язык означающий «связи», «кумовство», «[блат](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%BB%D0%B0%D1%82)». Однако, в отличие от русской версии, в китайской это не несёт в себе отрицательной окраски и обозначает помощь, поддержку, услугу. Основой эффекта гуаньси является доверие. Действие гуаньси распространяется на различные сферы жизни каждого китайца, в том числе на построение отношений с друзьями и родственниками, и играет особую роль в деловом мире.

В переносном смысле, оказывая услугу, ты инвестируешь в своё гуаньси, а прося — либо получаешь дивиденды с тех услуг, которые оказал ранее, либо берёшь в долг. Для поддержания отношений такого рода не обязательно непрерывное общение, их основой является в первую очередь взаимная помощь, когда она необходима.

Предприниматели в крупных городах Китая, особенно в его южных и прибрежных районах, гораздо больше, чем в остальных частях, знакомы с международной деловой практикой. Молодое поколение китайских бизнесменов, получивших международное образование, имеют более гибкий и современный подход к бизнесу с иностранными партнёрами. Но даже несмотря на это, китайский способ ведения дел, основанный на традициях, остаётся для них в значительной степени ведущим образом мышления при построении бизнеса.

Понимание гуаньси

Суть Гуаньси (Guanxi) дословно означает: «Главное не в том, что вы знаете, а в том, кого вы знаете», то есть, проще говоря – значение играет «ваш круг - сеть своих людей».

Хорошие отношения с окружающими вас людьми дают вам возможность получить доступ к сетям контактов других людей, которые, в свою очередь, будут иметь доступ к вашей сети знакомств. Таким образом, вы получаете один из самых ценных бизнес-активов.

Те иностранцы, которые, работая в Китае, имеют хорошее гуаньси, могут решить многие вопросы гораздо легче, чем просто человек «со стороны». Но есть и негативные аспекты гуаньси, которые могут представлять собой своего рода моральные дилеммы. Например:

Если что-то пойдет не так, ваши отношения могут пострадать.

Если вы воспользовались опытом, ресурсами и связями других людей или получили какой-либо ценный подарок благодаря им, то становитесь обязанным этому человеку. Хотя это не будет произнесено вслух, но от вас будут ожидать, чтобы вы выплатили свой долг в будущем путем предоставления помощи или выполнения просьбы конкретно этого человека или кого-то из людей его сети. У такого долга нет ограничений по времени. Иногда это может быть несколько десятилетий или даже поколений. Но, если в ответ на просьбу вы не ответите взаимностью, когда это потребуется, то ваш гуаньси будет очень трудно поддерживать, и вы потеряете доверие вашего круга. Такова моральная дилемма гуаньси.

* Вы можете почувствовать себя обязанным сделать что-то, что будет для вас некомфортно, особенно, если это просьба от малознакомых людей, но которые также связаны с вами через вашу сеть гуаньси.
* Для того, чтобы поддержать отношения и сохранить лицо обеих сторон, ваш китайский партнер скорее предложит оказывать помощь, которая вам не нужна, чем сказать, что он не может помочь.
* Если вам понадобятся консультации, гуаньси может быть основным фактором, определяющим их направление. Например, когда если вы спросили своего партнёра, какая часть Китая была бы лучшим местом, чтобы начать там определенный бизнес, ваш бизнес-партнер может рекомендовать свой родной город или область. Это может быть не лучшим и не самым подходящим местом, но это именно то место, где у него есть понимание и уверенность, что в случае необходимости он сможет задействовать там ресурсы и помощь своей сети гуаньси.
* Гуаньси также может быть также использована в качестве переговорной тактики - к примеру, вам приходится иметь дело с именно этим человеком, или нанять этого конкретного сотрудника из-за вашего долга гуаньси. Такая ситуация может быть критическим поворотным моментом в деловых отношениях и к этому стоит быть готовым.

Как создать гуаньси

Основным способом установления такой сети, как правило, является введение в определённый круг гуаньси путем представления через третью сторону. Это может быть один из ваших собственных китайских сотрудников, друзей или послов зарубежных миссий. В современном Китае это также может быть сделано через обычные встречи, конференции, выставки или другие бизнес-события. Эти контакты могут произойти в любой точке мира в любое время.

Найдите общие интересы и точки соприкосновения с вашими собеседниками, для этого займитесь изучением китайской истории и культуры, не лишним будет выучить некоторые базовые китайские фразы. Такие инструменты очень полезны, в том, чтобы помочь создать гуаньси на ранних стадиях.

Поддержание и развитие гуаньси

Для того, чтобы построить гуаньси необходимо либо жить в китайской среде, либо часто посещать страну и регулярно проводить личные встречи с вашими китайскими деловыми партнерами.

Также будет хорошим вкладом в развитие вашей сети, если вы пригласите ваших деловых партнеров посетить вас с ответным визитом. Взаимная щедрость и гостеприимство является частью поддержания гуаньси. Поддержание регулярных контактов предоставляет возможности для укрепления старой сети гуаньси и создания через неё новых контактов.

Создание и развитие гуаньси может потребовать много времени и ресурсов, но это стоит рассматривать как важные инвестиции в создание надёжных долгосрочных отношений.