

Веселова Людмила Сергеевна

НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ (ГУАНЬСИ) - ПРОЯВЛЕНИЕ КОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИЛИ КУЛЬТУРНАЯ СПЕЦИФИКА КИТАЯ?

Неформальные отношения (гуаньси) являются неотъемлемой частью китайского общества. Несмотря на глобализацию в культурном и духовном плане, Китай значительно отличается от Европы и Америки. Иногда в современном китайском обществе данный вид связей воспринимается негативно, подразумевая коррупцию и взяточничество. В первой половине XX в. коррупция и неэффективная система государственного управления ухудшили социально-экономическую ситуацию в стране и привели к падению династии Цин. Придя к власти, Коммунистическая партия Китая пыталась разрушить традиционную китайскую семью и систему связей, но после начала политики реформ и открытости в 1978 г. данная система связей вновь стала востребованной. Цель статьи - показать основные различия между коррупцией и гуаньси. Для лучшего понимания в текст включены примеры, которые наглядно показывают, что из себя представляют неформальные связи в КНР.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/3/2014/7-2/6.html

Источник

Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2014. № 7 (45): в 2-х ч. Ч. II. С. 32-36. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/3.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/3/2014/7-2/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_hist@gramota.net

PROBLEMS OF WOMAN'S EDUCATION IN THE CLASSICAL ENGLISH NOVEL

Burova Mariya Leonidovna, Ph. D. in Philosophy, Associate Professor
Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation
marburova@yandex.ru

The article reveals the role of fiction as a source of information about the history and philosophy of education. The analysis of the creative works of Jane Austen allows studying the structure of the concept –educated woman”, seeing the relation between a woman ideal as a moral creature and the system of woman’s education. The comparison of education content in the dynamics from the past to the present according to the woman’s scopes of activity and status is made. The author notes the integrity of a woman’s image in the novels as an unprofessional creator and translator of culture.

Key words and phrases: woman’s education; purposes of education; moral ideal and social status of woman; woman’s scope of activity.

УДК 94

Исторические науки и археология

Неформальные отношения (гуаньси) являются неотъемлемой частью китайского общества. Несмотря на глобализацию в культурном и духовном плане, Китай значительно отличается от Европы и Америки. Иногда в современном китайском обществе данный вид связей воспринимается негативно, подразумевая коррупцию и взяточничество. В первой половине XX в. коррупция и неэффективная система государственного управления ухудшили социально-экономическую ситуацию в стране и привели к падению династии Цин. Придя к власти, Коммунистическая партия Китая пыталась разрушить традиционную китайскую семью и систему связей, но после начала политики реформ и открытости в 1978 г. данная система связей вновь стала востребованной. Цель статьи – показать основные различия между коррупцией и гуаньси. Для лучшего понимания в текст включены примеры, которые наглядно показывают, что из себя представляют неформальные связи в КНР.

Ключевые слова и фразы: неформальные связи; Китай; коррупция; блат; связи.

Веселова Людмила Сергеевна

Санкт-Петербургский государственный университет
milaveselova@gmail.com

НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ (ГУАНЬСИ) – ПРОЯВЛЕНИЕ КОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИЛИ КУЛЬТУРНАЯ СПЕЦИФИКА КИТАЯ?©

В последнее время в КНР все чаще возникают скандалы, связанные с коррупцией и nepotизмом. Взятничество и протекторат процветают на разных уровнях. Согласно данным Национального бюро по предупреждению коррупции КНР с 1982-2011 гг. в Китае за нарушение дисциплинарных правил и коррупцию было осуждено более 4 млн 200 тыс. партийных и правительственных чиновников. Ряд чиновников, например, бывший заместитель председателя ВСНП Чэн Кэцзе и бывший начальник Государственного управления Китая по контролю продуктов питания и медикаментов Чжэн Сяюй были приговорены к смертной казни [2]. Согласно данным бюро в 2012 г. более 160 тыс. человек были наказаны за нарушение дисциплинарных правил. Благодаря проведенным расследованиям в казну удалось вернуть более 1,24 млрд долларов [9].

Говоря о коррупции в Китае часто упоминают неформальные отношения – *гуаньси*, подразумевая их составляющей частью коррупции либо самой коррупцией. В связи с этим цель данной статьи рассмотреть разницу между коррупцией и неформальными отношениями (*гуаньси*) в Китае.

Согласно толковому словарю С. И. Ожегова «коррупция – это моральное разложение должностных лиц и политиков, выражающееся в незаконном обогащении, взяточничестве, хищении и срастании с мафиозными структурами» [3]. Китайский толковый словарь дает определение *гуаньси*, как отношениям между людьми, которые устанавливаются для получения личной выгоды и собственных интересов [1]. Как пишет известный социолог А. В. Леденева, функционирование неформальных отношений и связей было определено структурными характеристиками систем советского типа. Именно поэтому *гуаньси* схожи с такими феноменами как блат в России и *zalatwić sprawy* в Польше, но не имеют аналогов на Западе. Это объясняется тем, что в условиях дефицита товаров и услуг в данных системах неформальные отношения были необходимостью и единственным способом получить желаемое [7, p. 36]. С китайского на английский термин «*гуаньси*» дословно переводится как –personal ties”, –particularistic ties”, –connections”, но данные переводы не отражают всю суть и глубину феномена. Именно поэтому со временем данный термин интернационализировался и как в западной, так и в отечественной литературе употребляется как *гуаньси* (*guanxi*).

Несмотря на то, что формальные связи не являются чем-то характерным только для китайского общества, китайская культура наложила свой отпечаток на них и на способы их использования. Особенным в *гуаньси* является тот факт, что эти связи вездесущи и играют главную роль в повседневной жизни. В Китае есть известная поговорка относительно благоприятных условий для военных действий «天时不如地利·地利不如人和», что означает «географические преимущества важнее климатических, но гармония в человеческом обществе важнее географических преимуществ». Она лишней раз показывает, насколько внимательно китайцы относятся к связям между людьми. Китайцы превратили *гуаньси* в тщательно просчитанную науку: формирование и упрочнение неформальных связей является обязательной подготовкой для продавцов, менеджеров, чиновников и даже студентов колледжей. Более того, в каждой крупной компании в Китае всегда имеется сотрудник или целый отдел, который занимается налаживанием связей.

В настоящее время изучение и понимание *гуаньси* наиболее важно для предпринимателей и бизнесменов, которые хотят работать с Китаем. Наука о *гуаньси* сложна для понимания европейцев, поскольку она переплетается с конфуцианскими традициями и обычаями. Более того, зачастую довольно сложно отличить *гуаньси* от коррупции, особенно когда это касается налаживания отношений с правительственными чиновниками. Именно поэтому автор считает необходимым выделить следующие различия между данными явлениями.

Во-первых, в большинстве случаев *гуаньси* это вид социального взаимодействия, в то время как коррупция относится к деловому взаимодействию. В основе *гуаньси* лежит концепция «жэньцин». Профессор Хван пишет, что в китайском языке данный термин имеет три значения: 1) внешнее проявление чувств, способность человека понимать эмоциональное состояние других членов социума и поддерживать их в различного рода ситуациях; 2) некий ресурс, особое расположение, которое индивидуум проявляет по отношению к другим в процессе социального взаимодействия, например, вручение подарка на счастливое событие или денежная помощь в трудной ситуации; 3) социальные нормы, которых индивид должен придерживаться для поддержания отношений в китайском обществе [6, s. 91-92]. Рассмотрим пример использования *гуаньси* и жэньцин, описанный в исследовании Яна: Одному из рабочих китайской фабрики было необходимо получить выходной для решения своих личных проблем. Сначала он попытался договориться с менеджером данного предприятия с помощью подарка, но тот отклонил его. Рабочий решил дождаться нужного момента, чтобы преподнести подарок еще раз, и чтобы на этот раз менеджер не мог ему отказать. Наступил нужный момент – менеджер был в окружении большого количества работников той же фабрики. На этот раз рабочий преподнес подарок со словами, что его отец, старый товарищ менеджера, просил передать ему этот подарок и будет очень огорчен, если он не примет его. Перед лицом большого количества людей, менеджер не смог отказаться от подарка старого друга, чтобы не потерять лицо. На следующий день рабочий снова подошел к менеджеру с просьбой об отгуле, и на этот раз менеджеру пришлось его отпустить. Если бы он этого не сделал, то рабочий мог рассказать всем, что nepорядочный менеджер принял подарок, но отказывается оказать ответную услугу сыну старого товарища. Отказав рабочему, менеджер нарушил бы «жэньцин», а именно соблюдение надлежащих социальных норм [11, p. 127].

Во-вторых, в отличие от бюрократической коррупции, *гуаньси* не обязательно нарушают какие-либо правила или законы, поэтому их нельзя считать коррупцией в узком понимании этого слова. В сущности, *гуаньси* всегда легальны, и, несмотря на то, что зачастую при налаживании *гуаньси* используются те же тактики и способы, как и при коррупции (например, дарение подарков), с юридической точки зрения это разные вещи. Те, у кого есть связи и власть в какой-либо области, могут обменять помощь в этой сфере на услугу, к которой у этого человека нет доступа. Одним из ярких примеров такого использования *гуаньси* является описание покупки железнодорожного билета одним китайцем. Он обратился к своей матери, которая работала в госпитале для железнодорожных рабочих; она в свою очередь позвонила знакомому человеку, который работал в офисе железнодорожного вокзала. Этот человек написал имя ее сына на листке бумаги и позвонил человеку, который занимался продажей железнодорожных билетов. Затем сын этой женщины поехал на вокзал, где находится специальная кабинка, в которой продаются билеты для людей с *гуаньси*. Там он встал в очередь и купил билет [Ibidem, p. 60].

В-третьих, практически всегда *гуаньси* строятся на обмене любезностями и услугами, в то время как коррупция чаще всего задействует деньги. В Китае связи и возможные услуги ценятся больше чем деньги, поэтому китайцы отрицательно относятся к западной тенденции, когда власть покупается за деньги. Фу Ши пишет, что «китайцы считают западный подход слишком «жолдным», слишком прямым, не индивидуальным, так как они привыкли к традиционным способам управления человеческими чувствами, получению власти с помощью личных отношений и полному распределению ресурсов посредством личных связей» [14, p. 35]. Китайское общество всегда было ориентированно на группу, с детства в китайцах поощряется совместная работа, командные виды спорта и активное участие в социальной жизни. Особенно ярко это заметно на примере китайских студентов, которые приезжают учиться за границу. Они стараются как можно быстрее найти и познакомиться со своими соотечественниками и, зачастую, впоследствии продолжают общение только внутри своей группы. Они редко впускают в свое общество иностранцев, к которым относятся скорее с недоверием. Индивидуальная активность никогда не поощрялась в Китае, наоборот, человек, который сторонится других или любит проводить время в уединении, рассматривается в китайском обществе как грубый человек, не соблюдающий социальные приличия.

В своей книге китайский исследователь Ма Иньчунь раскрывает секрет успеха одного из богатейших предпринимателей игорного бизнеса Азии Стэнли Хо (китайское имя Хо Хунсунь). Хо более тридцати лет управлял индустрией азарта в Макао. Он родился в богатой семье, но его отец обанкротился, когда Стенли был студентом. Свою карьеру Хо начал в торговой фирме, расположенной в Макао, где в 21 год благодаря своим качествам и знаниям он стал партнером фирмы. Вскоре вместе со своими партнерами он выигрывает тендер на монопольное

право открывать игорные заведения в Макао. К 1972 году ему принадлежит девять казино в Макао. Секрет его успеха заключается в умении строить взаимоотношения не только с деловыми партнерами, но и с государствами. Каждый раз, подписывая контракт, он выделял часть денег на развитие Макао, вследствие чего добился поддержки властей. На работу в свою компанию он нанимал преимущественно португальцев, тем самым поддерживая общий политический курс Макао, а также получая одобрение со стороны Португалии. Для успешного функционирования своего бизнеса он смог наладить связи с торгово-промышленным, налоговым и другими правительственными департаментами, представителями различных банков, а также с владельцами крупных компаний по всему миру. Имея такую сеть контактов, его бизнес всегда будет иметь защиту и поддержку, как пишет Ма «человеческие связи – это финансовая артерия» [13, р. 11-13].

В-четвертых, *гуаньси* всегда рассчитаны на длительный срок, в то время как взяточничество зачастую является одноразовым явлением. В китайском обществе огромное внимание уделяется поддержанию и культивированию *гуаньси*, что включает в себя приглашение «нужных людей» в рестораны и бары, поздравление их с различными праздниками, преподнесение подарков и т.д. Один китайский бизнесмен признался, что за 1987 год он «потратил на связи» 8000 юаней, что соответствует семи годовым зарплатам рабочего. Это небольшая сумма по гонконгским и тайваньским меркам. Например, приглашение на свадьбу одного гостя может стоить более тысячи американских долларов [4, с. 119]. Как уже говорилось ранее, знания о способах установления *гуаньси* наиболее актуальны для бизнесменов и предпринимателей, и часто этот процесс очень долгосрочный и затратный. Для наглядности рассмотрим пример американской компании Хьюлет-Паккард, занимающейся разработкой, производством и поставкой аппаратного и программного обеспечения для организаций и индивидуальных потребителей. Компания была основана в 1939 г. и осуществляла большую часть своей деятельности за пределами США. В 1985 г., совместно с КНР, они основали американо-китайское совместное предприятие *China Hewlett-Packard (СНР)* с основным офисом в Пекине. Данная компания входила в десятку самых успешных совместных предприятий в КНР. Для того чтобы добиться успеха в КНР, Хьюлет-Паккард пришлось налаживать и упрочнять *гуаньси* с китайским правительством. Руководством фирмы были предприняты следующие шаги:

- поддержка китайской телекоммуникационной индустрии. Например, разработка нескольких телекоммуникационных стандартов для китайского правительства и взаимодействие с Министерством почты и т.д.;
- увеличение персонала в КНР для создания полной сервисной системы поддержки. Более того ежегодно компания вкладывает более 6-7 млн долларов для проведения исследований и разработок. В 1996 г. в Пекине был открыт Технологический центр Хьюлет-Паккард;
- создание совместного предприятия с Китайской национальной корпорацией индустрии медицинского оборудования. Данное предприятие позволит проводить разработки для нужд китайских медицинских профессионалов, а также поставлять данное оборудование в другие страны.

Компания Хьюлет-Паккард в течение 13 лет работала над созданием и развитием *гуаньси* с КНР. В результате в 1996 г. она вошла в Топ-12 американских компаний, которые владеют наибольшим количеством совместных предприятий в Китае [8, р. 180-184]. Приведенный выше пример показывает насколько важно строить долгосрочные и прочные отношения в КНР. Все вышеуказанное не имеет ничего общего с коррупцией, компания лишь правильно наладила связи, доказав свое серьезное намерение работать с Китаем.

В-пятых, обнаружение факта коррупции ведет к серьезным юридическим последствиям. *Гуаньси* не предусматривают под собой какие-то юридические риски, при невыполнении обязательств или недобросовестной деятельности человек, в крайнем случае, потеряет «лицо» (мяньцзы). «Лицо» является главным фактором доверия к человеку или компании. В своей статье «О концепциях лица» Хо дал следующее определение данному термину: «Лицо – это уважение и почтение, которое выражают индивидууму остальные члены общества, в зависимости от позиции, которую он занимает в своей социальной сети и оценки его деятельности на данной позиции, а также восприятия его поведения в целом. Таким образом, лицо – это отношение общества к индивидууму, которое строится на комбинации суждений о его жизни в целом, включая его действия и его окружение, а также социальных ожиданий, которые люди связывают с ним. В случае взаимодействия двух сторон, лицо – это взаимный обмен любезностями, уважение и почтение, которые стороны выражают друг другу» [5, р. 883].

В Китае компания, которая имеет «лицо» может решать вопросы, не прибегая к законам. Чтобы построить себе репутацию в китайском обществе, важно не только правильно вести себя в обществе, но и иметь хорошее образование, принадлежать к какому-либо клану или семье и т.д. Для того чтобы потерять лицо человек может сделать следующее: вести себя аморально или некомпетентно, демонстрировать вредные привычки, которые не поощряются в обществе, или вторгаться в личную жизнь других людей. Потеря лица может нанести огромный ущерб для деятельности человека или компании, с таким человеком, скорее всего, больше не станут работать, а компания попадет в список ненадежных. Большая часть компаний в КНР работает без письменных контрактов и договоров, все держится на доверии и устной договоренности. Если со стороны одного из партнеров будет выявлено непорядочное поведение, то информация об этом сразу разойдется по сети связей. Именно поэтому китайские компании стараются уходить от конфликтов и решать вопросы мирным путем.

В-шестых, в отличие от коррупции, *гуаньси* могут передаваться. Устанавливая *гуаньси*, необходимо задействовать семейные, партнерские и дружеские отношения. Поскольку данный вид неформальных отношений основан на доверии и взаимоуважении, данного рода неформальные сети могут включать в себя различных посредников и распространяться на большое количество людей. При этом большинство китайцев

стараятся привлечь в посредники третье лицо, которое, в свою очередь, должно иметь гуаньси с обеими сторонами. При такой ситуации существует большая вероятность, что гуаньси состояться. Один из директоров телекоммуникационной компании в Пекине отметил: «Я считаю, что «евязь» – это вид чувств между людьми. Она должна включать всех членов моей семьи, друзей, коллег, лидеров и соседей... Чем больше ты помогаешь другим, тем больше ты становишься связанным с людьми» [12, р. 388]. В случае с коррупцией, чаще всего это взаимодействие двух людей или ограниченного круга лиц, кроме того, индивидуум старается всеми способами скрыть наличие данных связей.

В-седьмых, гуаньси не имеют «срока годности», не существует четкого времени, когда услуга должна быть возвращена, в отличие от коррупционных сделок, где любая помощь должна быть в ближайшее время поощрена в денежном или ином эквиваленте. Профессор Луо в своей книге приводит пример известного гонконгского бизнесмена и политического деятеля Генри Фока, который является одним из 150 почетных жителей Гонконга и материкового Китая и помогает Пекину взаимодействовать с Гонконгом. Фок обладает очень сильными гуаньси с элитой КПК, поскольку в период войны с Кореей он всеми силами помогал партии. Западные страны наложили торговое эмбарго на Китай за его поддержку Северной Кореи, Фок же нарушил это эмбарго, нелегально перевоза медицинские препараты и другие необходимые вещи в Гонконг и Китай. К окончанию корейской войны в 1953 г. Фок сделал состояние на нелегальных перевозках. Впоследствии он продолжил увеличивать свое состояние, покупая недвижимость в Гонконге, а также принимая участие в монополии на казино в Макао. Все это время Фок продолжал строить гуаньси, он жертвовал большие деньги на образовательные учреждения и принимал участия в политических событиях. В конце 1990-х гг. в Гонконге возник вопрос о том, кто станет новым губернатором после того, как прежний губернатор Кристофер Паттерн покинет свой пост. Шли большие споры, которые достигли апогея после того, как один из репортеров спросил мнения на данный счет у Генри Фока. Фок ответил, что, по его мнению, самым достойным претендентом является генеральный директор крупной логистической компании Тун Чива. Выдвижение Туна было не случайным. В 1986 г. семейная компания Туна – Orient Overseas (international) Ltd. – была на грани банкротства. В последнюю минуту Генри Фок вложил в нее 120 млн долларов, что спасло компанию, а также предоставило Фоку небольшую денежную выгоду и прочные гуаньси, подкрепленные услугой. Спустя столько лет, Фок решил воспользоваться услугой, поскольку, благодаря назначению Туна, он мог решать свои вопросы, при этом оставаясь в тени. Фок мог быть уверен, что Тун обязательно вернет ему услугу даже по прошествии многих лет [8, р. 37-39].

Все примеры, приведенные выше, являются доказательством, того, что гуаньси нельзя рассматривать как коррупцию в полном смысле этого слова. Некоторые ситуации с использованием гуаньси могут трактоваться двояко, однако, в китайском обществе данный социальный феномен воспринимается позитивно и повсеместно распространен. В статье «Введение к изучению гуаньси» Т. Голд, Д. Гутри и Д. Ван пишут, что у гуаньси есть и позитивное и негативное значения. Критики считают, что гуаньси являются видом коррупции и препятствуют тому, чтобы Китай стал современным обществом, которое действует по закону. Сторонники гуаньси утверждают, что гуаньси лишь добавляют элемент гуманности к «холодным, машинальным взаимодействиям» между людьми, и помогают при отсутствии необходимых законов и регуляций. Некоторые считают, что гуаньси исключительно уникальный феномен китайской культуры, который остается неизменным несмотря ни на что, для других гуаньси значат намного больше, чем просто китайское слово, означающее личные связи, социальный капитал во всех обществах. Также многие ученые расходятся во мнениях о дальнейшей судьбе гуаньси: некоторые считают, что роль гуаньси будет увеличиваться в китайском обществе, другие считают, что они исчерпают себя в процессе экономических реформ [10, р. 1-2].

Невозможно предугадать, исчезнут ли гуаньси в процессе экономического развития, однако, в современном китайском обществе уже появилось такое понятие как «гуаньсисюэ» 关系学 – «искусство, наука гуаньси». Данный феномен включает в себя искусство обмена подарками, услугами, проведения банкетов и приемов, также это навыки правильного завязывания отношений и их поддержания, образование целой сети связей, основанной на взаимодововерии и взаимной выгоде. «Гуансисюэ» – это жизненная необходимость, поскольку в условиях нехватки товаров и услуг, лишь правильно налаженные связи могут помочь заполучить все, что необходимо человеку. Все это скорее указывает на то, что гуаньси всегда останутся неотъемлемой особенностью китайского общества и будут развиваться в будущем. Следует отметить, что для того, чтобы взаимодействовать с китайцами, понимать их образ мысли и логику действий, необходимо разбираться в хитросплетениях социальной этики и неформальных связях.

Список литературы

1. **Китайский толковый словарь «Цзыдянь»** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zdic.net/c/3/36/82107.htm> (дата обращения: 21.01.2014).
2. **Национальное бюро по предупреждению коррупции КНР**: за 30 лет наказание понесли 465 чиновников провинциального министерского уровня [Электронный ресурс] // Газета «Жэньминьжибао» онлайн. URL: <http://russian.people.com.cn/95181/7817141.html> (дата обращения: 23.01.2014).
3. **Словарь Ожегова**: толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ozhegov.org/words/13304.shtml> (дата обращения: 25.05.2014).
4. **Чен Хане**. Эти паразитические китайцы. М., 2006. 256 с.
5. **Ho D. Y. F.** On the Concept of Face // The American Journal of Sociology. 1976. Vol. 81. P. 867-884.
6. **Hwang K. K.** Foundations of Chinese Psychology. Confucian Social Relations. Taipei, 2012. 378 s.

7. **Ledeneva A. V.** Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange. Cambridge University Press, 1998. 246 p.
8. **Luo Y.** Guanxi and Business // Asia-Pacific Business Series. 2000. Vol. 5. 342 p.
9. **160,000 Penalized for Disciplinary Violations** // National Bureau of Corruption Prevention of China [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nbc.gov.cn/article/English/Updates/201301/20130100020155.shtml> (дата обращения: 23.01.2014).
10. **Social Connections in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi** / edited by T. Gold, D. Guthrie, D. Wank. Cambridge University Press, 2002. 275 p.
11. **Yang M. M.** Gifts, Favours, and Banquets: The Art of Social Relationships in China: The Art of Social Relationships and Exchange in China. University of California, Berkley, 1986. 384 p.
12. **Zhu Y., Zhang A. M.** Understanding Guanxi (Connections) from Business Leaders' Perspectives // Business Communication Quarterly. 2007. Vol. 70. Issue 3. P. 385-389.
13. **马银春.** 好关系是搞出来的. 北京, 世界知识出版社, 2011. 284 p.
14. **浮石.** 中国式关系. 北京, 金城出版社, 2011. 228 p.

INFORMAL RELATIONS (GUANXI) – MANIFESTATION OF CORRUPTIVE ACTIVITY OR CULTURAL SPECIFICITY OF CHINA?

Veselova Lyudmila Sergeevna
Saint Petersburg State University
milaveselova@gmail.com

Informal relations (guanxi) are an integral part of the Chinese society. Despite globalization in cultural and spiritual sense, China differs significantly from Europe and America. Sometimes in the modern Chinese society this kind of relations is perceived negatively meaning corruption and bribery. In the first half of the XX century corruption and the inefficient system of state administration made a social-economic situation in the country worse and led to the downfall of the Qing dynasty. Having come into power the Communist Party of China tried to destroy the traditional Chinese family and the system of relations but after the beginning of the policy of reforms and openness in 1978 this system of relations became needed again. The goal of the article is to show the main differences between corruption and guanxi. For better understanding the author gives examples, which show clearly, what informal relations in the People's Republic of China are.

Key words and phrases: informal relations; China; corruption; pull; connections.

УДК 165.0

Философские науки

В статье рассматриваются парадигмальные подходы к определению понятия «истина». Раскрывается сущность онтологических и гносеологических интерпретаций понятия «истина», а также осуществляется их сравнительный анализ. Наряду с традиционными онтологическим и гносеологическим подходами выделяется новый лингвистический способ истолкования истины и раскрывается его специфика. Также в статье дается краткая характеристика временных и вневременных концепций истины, которые оформились в рамках лингвистической парадигмы.

Ключевые слова и фразы: истина; определение истины; онтологическая истина; гносеологическая истина; лингвистическая истина.

Витвицкая Наталья Викторовна

Санкт-Петербургский государственный университет
vitzkaya_n@mail.ru

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «ИСТИНА» В ОНТОЛОГИЧЕСКОЙ, ГНОСЕОЛОГИЧЕСКОЙ И ЛИНГВИСТИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМАХ[©]

Традиционно «истину» трактуют как онтологическую или гносеологическую категорию. В онтологическом плане понятие истины объемлет «то, что подлинно есть», в гносеологическом – является характеристикой нашего знания с точки зрения его соответствия действительности. Однако существует еще один смысл, в котором понятие истины начало употребляться сравнительно недавно, а именно – лингвистический. Здесь истина рассматривается как «истина», то есть как знак, выполняющий в языке/дискурсе определенные функции, которыми, собственно, его определение и исчерпывается. Этот взгляд на истину не может быть сведен ни к онтологическому, ни к гносеологическому ее пониманию, что позволяет констатировать появление наряду с традиционными способами интерпретации данного понятия некоего нового парадигмального подхода. Последний может быть назван лингвистическим, поскольку понятие истины определяется здесь исходя из его роли в процессе построения осмысленных высказываний, безотносительно к традиционно формулируемой онтологической и гносеологической проблематике. Сравнительный анализ трех указанных подходов позволит артикулировать своеобразие лингвистической парадигмы и, таким образом, зафиксировать ее появление на современном теоретическом горизонте.