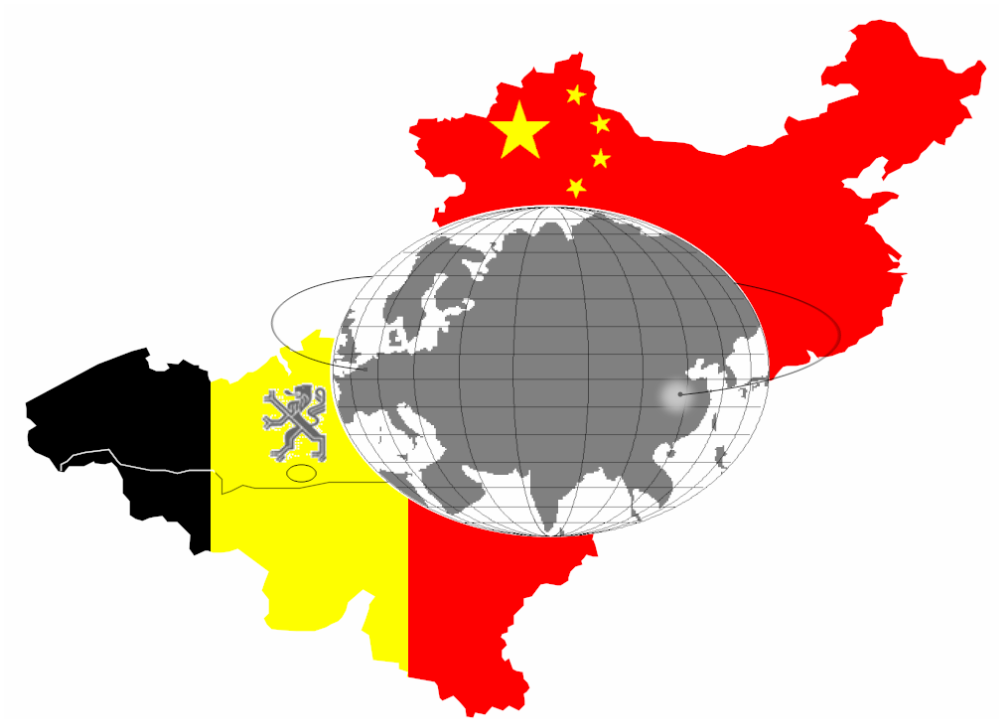


Hoe ver is het Oosten?

*Het belang van Cultuur
voor
Vlaamse Bedrijven in China*



Samyn Denis

Promotor : Dr. Koen De Munter

Scriptie voorgedragen tot het behalen van de graad
LICENCIAAT IN DE VERGELIJKENDE CULTUURWETENSCHAPPEN

Academiejaar 2004 - 2005

*Mocht je nog naar Shanghai komen,
Zet je op het terras van New Heights,
Dat is een restaurant-bistro op The Bund nummer 3,
Daar zie je dat de Huangpu rivier een riviersnelweg is,
Honderden vrachtschepen voeren zand, beton, stenen, buizen aan,
Dan zie je waar er aan economie wordt gedaan!*

Een Vlaming uit Shanghai, mei 2005

Executive summary

De antropologie is de studie van mensen in al hun biologische en culturele complexiteiten en organisatorische vormen. Ook de rol van cultuur in de economie kan niet veronachtzaamd worden. De antropologie heeft zijn rol en belang in het bedrijfsleven definitief bewezen. Het helpt bedrijven de voordelen van de diversiteit ontdekken en benutten en de gehanteerde wetenschappelijke methodes en theoretische principes eigen aan de antropologie, zijn op diverse terreinen in het bedrijfsleven toepasbaar.

Deze verhandeling toetst dit aan Vlaamse bedrijven in China en vat aan met een overzicht van de Chinese geschiedenis dat treffend verduidelijkt hoe het heden de wortels van het verleden meedraagt en hoe culturele factoren een cruciale impact hebben gehad en nog steeds hebben op de contacten tussen westerlingen en Chinezen. Nochtans is China niet als één cultuur te beschouwen, maar zijn er zeer sterke verschillen tussen de regio's. Elke regio dient dus verschillend benaderd te worden rekening houdend met de specifieke situatie, zonder dat dit mag gebeuren vanuit een uitsluitend Westers perspectief. Een duidelijke contextualisering dringt zich op om het radarwerk beter te begrijpen.

De contacten tussen culturen lijken op het eerste gezicht te leiden tot een homogenisering of 'global village'. Toch wijst de praktijk eerder op een toenemende culturele differentiatie.

In de contacten met China zorgen diverse factoren voor moeilijke onderhandelingsprocessen. Een voor de hand liggend voorbeeld is de taal, maar zeker ook de bestaande noodzaak van gepersonaliseerd vertrouwen middels netwerken. Zonder *guanxi* is investeren in China bijna onmogelijk.

Vlaamse bedrijven onderkennen het belang van de erkenning van de culturele verschillen en diverse van hen zijn er op heden zeer succesvolle ondernemers.

China biedt zeer veel mogelijkheden, maar een grondige voorbereiding en begeleiding zijn een *conditio sine qua non*.

Inhoudstabel

Executive summary	3
Inhoudstabel	4
Voorwoord.....	6
Praktijkonderzoek.....	8
Dankwoord	9
Hoofdstuk I : Algemene inleiding : antropologie en de bedrijfswereld	10
1. Diversiteit en organisaties	10
2. Antropologie nader omschreven.....	12
2.1. Drie inspirerende evoluties.....	12
2.2. Vier grondvaders van de antropologie:.....	13
3. Antropologie en de bedrijfswereld	15
Hoofdstuk II: De Chinese geschiedenis : een continu streven naar status-quo	20
1. Inleiding	20
2. De relatie tussen de geschiedenis en (business) antropologie	21
2.1. Het belang van de geschiedenis.....	21
2.2. Geschiedenis en antropologie.....	22
3. Economische en culturele contacten tussen Europa en China door de eeuwen heen	24
3.1. Het Romeinse Rijk	24
3.2. Middeleeuwen	25
3.2.1. Europa gaat naar China.....	25
3.2.2. China keek ook naar het Westen	26
3.3. Vanaf 1500	28
3.3.1. Een nieuwe start	28
3.3.2. Katholieke initiatieven.....	28
3.3.3. Nieuwe bronnen: vertegenwoordigers van diverse naties pogen contacten te leggen	32
3.3.4. China in de tang: de opiumoorlogen.....	33
3.3.5. Het einde van het Keizerrijk	34
3.3.6. Het vervolg van de 20 ^e eeuw	35
3.3.7. En de Belgen bij dit alles?	36
4. De reis van Macartney: een gedocumenteerde Europese observatie van de Chinese maatschappij	38
4.1. Inleiding.....	38
4.2. Het Chinabeeld van Europa in de 18 ^e eeuw.....	38
4.3. Het Chinese tribuutsysteem: vernederend of niet?	39
4.4. Het gezantschap van Macartney (1792-1794)	41
4.4.1. Situering en doel van de reis.....	41
4.4.2. Verloop van de reis.....	42
4.4.3. Resultaten van de reis	42
4.5. Het openbreken van de Chinese grenzen lijkt een economische noodzaak	43
4.6. Economie versus cultuur	44
4.6.1. Gelijkwaardige actoren tot 1800.....	44
4.6.2. The great divergence	46
Hoofdstuk III: Cultuur en antropologie	50
1. Inleiding	50
2. Cultuur: een uitgebreid begrip.....	51
2.1 Een theorie in de antropologie betreffende cultuur.....	51
2.2. De term ‘cultuur’	53
2.3. De inhoud ‘cultuur’	54
2.4. Modellen van toepassing?	59
3. De Chinese cultuur	60
3.1. Is er één Chinese Cultuur?.....	60
3.2. De essentialisering van de Han.....	61
3.3. De problematiek van de taal	62

Hoofdstuk IV: Een relatie tussen economie en cultuur	66
1. Inleiding	66
2. Een oorspronkelijk scepticisme over verband tussen culturele waarden en ontwikkeling	67
2.1. De economische discipline	68
2.2. De antropologische discipline.....	68
3. Ommezwaai in het scepticisme over het verband tussen culturele waarden en ontwikkeling	69
4. Culturele invloedsferen	71
5. De focus op culturele waarden	73
5.1. De impact op culturele waarden	73
5.2. De impact van culturele waarden	77
5.2.1. Culturele waarden uitgediept.....	78
5.2.2. Chinese culturele waarden.....	79
5.2.3. Ondergrondse stromingen uit het verleden.....	81
5.2.4. Een rol weggelegd voor confucianistische waarden?	83
5.2.5. Culturele wortels van economische prestaties	84
6. Nood aan verwestering om modernisatie te bereiken?	89
6.1. Wat is modernisatie ?	89
6.2. Modernisatie in het Westen	90
6.3. Modernisatie voor het Oosten.....	91
Hoofdstuk V: Contacten tussen culturen	94
1. Inleiding	94
2. Waarom spreken van cultuurverschillen?.....	96
2.1. Contacten tussen culturen.....	98
2.1.1. Contacten als een ‘culture clash’ en ‘culture shock’.....	98
2.1.2. Een ‘global village’ in de maak?	100
2.1.3. Cultuurrelativisme	101
2.1.4. Culturele diversiteit verstaan	102
2.1.5. Omgaan met cultuurverschillen	104
2.2. Strategieën voor het omgaan met culturen	105
2.2.1. Organisatiestrategieën volgens Schneider en Barsoux	105
2.2.2. Organisatiestrategieën volgens Hoecklin.....	107
2.2.3. De organisatiestrategie volgens Holden	108
Hoofdstuk VI: Guanxi	113
1. Inleiding	113
2. Contextualisering.....	114
3. Betekenis van <i>Guanxi</i>	115
3.1. Term	115
3.2. Betekenis	116
3.3. Guanxi en ‘social networking’ vergeleken	118
4. Soorten van <i>Guanxi</i>	119
5. Oorsprong en functie van <i>Guanxi</i>	120
5.1. Wat is de oorsprong van guanxi?.....	120
5.2. Hedendaags belang.....	122
6. Kenmerken van Guanxi	123
7. Hebben Westerse bedrijven nood aan <i>guanxi</i> ?	124
7.1. Negatief versus positief	124
7.2. Waarom guanxi aangaan?.....	127
7.3. Opties om guanxi aan te gaan.....	129
7.4. Het guanxi proces.....	130
7.5. Met wie guanxi aangaan?	132
7.6. De Vlaamse bedrijven en guanxi	133
8. Evolutie van Guanxi	133
Bijlage I	134
Bijlage II.....	135
Bijlage III.....	139
Literatuuroverzicht	141

Voorwoord

In de 21^{ste} eeuw wordt het Westen meer dan ooit geconfronteerd met andere culturen. Op gebied van economie en wetenschappen treden niet-westerse regio's steeds meer op de voorgrond. Deze confrontatie is dan ook een intellectuele uitdaging en doet ons inzien dat we onze 'eigen' visie op samenleving, cultuur, identiteit, politiek, ethiek, economie, enz. niet langer kunnen veralgemenen.

De internationalisering van bedrijven gebeurt veelal vanuit economische motieven. Hoewel niet steeds in rekening gebracht, is de cultuur van het land, regio of streek waarin een bedrijf activiteiten ontplooit dermate belangrijk dat de niet onderkenning ervan snel kan leiden tot een nachtmerrie.

Sedert de ingevoerde opendeurpolitiek in 1978 is China een grote economische speler geworden. De economische groei en het marktpotentieel zetten bedrijven ertoe aan om zich aan te sluiten bij de 'Grote Trek' naar het 'Verre Oosten'. Maar naast het aantrekkelijk economisch cijfermateriaal en enkele oppervlakkige feiten, speelt de onderliggende, minder zichtbare en voor velen onbekende factor 'cultuur' een cruciale rol.

Vanuit een diepgaande interesse voor China heb ik het bovenstaande proberen te analyseren, schetsen en kaderen naar aanleiding van gesprekken met Vlaamse bedrijven die actief zijn in China. Er werd gepoogd een kruisbestuiving te bereiken tussen enerzijds de theoretische studie van het onderwerp en anderzijds de informatie verkregen via diverse praktijkbronnen. Middels de theorie werden aanvankelijk enkele open vragen opgesteld, die in de gesprekken werden aangevuld met nieuwe topics die nadien op hun beurt in een theoretisch kader werden gegoten. Hoewel het aantal bedrijven dat informatie ter beschikking heeft gesteld misschien niet voldoende is om representatieve conclusies uit te trekken, kwamen een aantal vaststellingen steeds terug die dan ook uitgebreid hieronder zullen behandeld worden.

De kennis van de antropologie ten dienste van de expansie van onze bedrijven, en onze bedrijven als case-studies voor de antropologische studie, het is een geslaagd huwelijk.

Deze scriptie begint met een vrij algemene, zij het summiere omschrijving van antropologie en het belang voor de bedrijfswereld.

Vervolgens wordt in hoofdstuk 2 het belang van de geschiedenis van China bij het interpreteren en begrijpen van het heden onder de loep genomen.

Hoofdstuk 3 gaat nader in op de omschrijving van cultuur en de daarmee gepaard gaande moeilijkheden. Dit wordt getoetst aan de complexiteit van de Chinese cultuur.

Hoofdstuk 4 bespreekt de relatie tussen economie en cultuur. Hoofdstuk 5 en 6 analyseren tenslotte respectievelijk de contacten tussen culturen en het cruciale belang van het begrip *guanxi* in de Chinese maatschappij.

Praktijkonderzoek

Naar mijn informatie zijn er 114 Belgische bedrijven op een structurele manier aanwezig in China.

In oktober en november 2004 en februari 2005 werd een gepersonaliseerde brief, na uitgebreid onderzoek van de respectievelijke websites, verstuurd naar 55 (Vlaamse) van deze bedrijven (brief opgenomen in bijlage I).

Van deze 55 bedrijven hebben 15 bedrijven schriftelijk gereageerd. Vervolgens werd een afspraak gemaakt voor een *fac-to-face* gesprek met 5 van deze bedrijven (Vragenlijst/gespreksleiding in bijlage II).

Ook Export Vlaanderen en de Vlamingen in Shanghai werden aangeschreven. Op heden hebben er 9 Vlamingen in Shanghai hun bevindingen meegedeeld (E-mail aan de Vlamingen in Shanghai bijlage III).

Dankwoord

Specifieke dank wens ik dan ook te richten aan volgende bedrijven, hun vertegenwoordigers en volgende personen die mij bij mijn praktijkonderzoek hebben bijgestaan:

Barco
Bekaert
Picanol
Sigmakalon
Export Vlaanderen
De Vlaming in Shanghai
De Heer Mei Feng
De Heer Jan Farbe (Alcatel)
Mevrouw Sara Bulckens
Juffrouw Jie shi

Dr. Koen De Munter

Prof. Dr. Dessen

And last but not least, een oprechte dank aan mijn ouders en broer voor hun enthousiaste steun en de gecreëerde opportuniteiten zonder dewelke deze studies en dit werk niet mogelijk zouden geweest zijn.

'Anthropology is everywhere, implicitly and potentially, because of its scope; owing to our enduring but maligned holism, we address most human issues.'

James PEACOCK, 1997

Hoofdstuk I : Algemene inleiding : antropologie en de bedrijfswereld

1. Diversiteit en organisaties

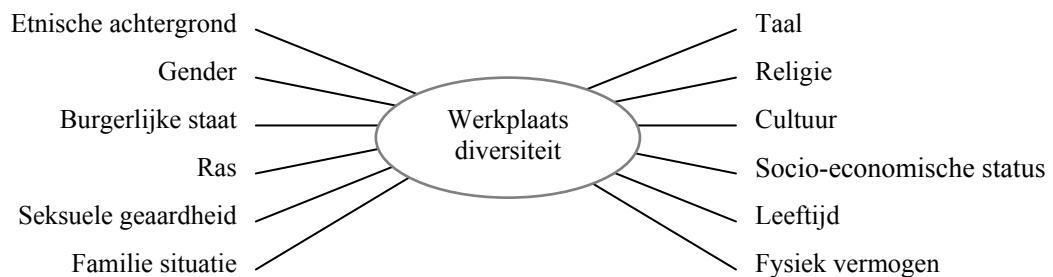
Het onderwerp van antropologie is te vinden daar waar mensen zijn. In deze globaliserende wereld hebben organisaties, net zoals andere collectiviteiten en individuen, te maken met snel veranderende omstandigheden die zich kenmerken door enerzijds schaalvergroting en homogenisering en anderzijds schaalverkleining en differentiatie. Ondanks de communicatie en transport zal de 'kleiner wordende wereld niet resulteren in een culturele uniformiteit, maar neemt de culturele differentiatie *binnen* nationale samenlevingen juist toe' (DE RUIJTER 2002: 14). De Oxfordgeleerde Hedley Bull erkende al in 1977 dat de wereld door de verweving weliswaar kleiner is geworden, maar niet noodzakelijkerwijs om die reden een eenheid vormt. Zijn conclusie, waarbij hij zich aansluit bij de formulering van Brzezinski, luidt: '*De mensheid wordt steeds meer één geheel, maar fragmenteert tegelijk en in dezelfde mate*' (geciteerd in TIBI 1998: 98). Tibi Bassam, Professor in de internationale betrekkingen aan de universiteit van Göttingen, hanteert hiervoor de formule 'de gelijktijdigheid van structurele mondialisering en culturele fragmentatie' (*ibid.* 99).

De toekomst zal steeds meer multinationals, participerende organisaties in grensoverschrijdende verbanden en globaliserende producten met zich meebrengen. Hierdoor moeten organisaties zich steeds opnieuw positioneren in een snel veranderende omgeving. '*In the current international environment, a company's ability to innovate is rapidly becoming the primary source of competitive success*' (BARTLETT & GHOSAL 1998: 131).

Vragen rijzen inzake flexibiliteit versus binding en cohesie, mondiale markten versus lokale managementstrategieën, kosmopolitische oriëntaties versus primaire identiteiten,

enz. Maar we mogen ons niet blind staren op het internationaal niveau. Diversiteit laat zich nu eenmaal niet eenvoudig vastpinnen op één enkel niveau (het wereldsysteem, de maatschappij, de groep of het individu). Daarom zijn pogingen om culturele verschillen te definiëren op één enkel niveau, zoals het nationale, gedoemd te mislukken. Ook op microniveau, in het bedrijf zelf, manifesteert zich deze culturele diversiteit. ‘*Cross-cultural management worldwide is as much the task of managing multiculturalism at home as it is of managing a workforce in a foreign country*’ (DERESKY 1997: 17). Organisaties die zich daar geen rekenschap van geven, dreigen de boot te missen, zowel wat hun intern functioneren als hun relaties met de klant betreft (DE RUIJTER et al. 2002: 7)

Figuur I
Dimensies van Diversiteit op de werkvloer



Bron: M. Deresky (1997) International Management.

Het bedrijfsleven wordt geconfronteerd met internationale en multiculturele aspecten die variëren van het menselijke (werknemers, leveranciers, klanten...) tot het materiële. Door de talrijke culturele invloedsferen vereist de nieuwe zakenomgeving een groter bewustzijn voor cultuur. Kan antropologie hierin een rol spelen? Francisco Aguilera stelde zich in 1996 reeds de vraag ‘*Is Anthropology good for the Company?*’ en kwam tot het besluit dat ‘*because of our methods, theoretical constructs and world view, I believe that we can help people make better decisions and create better business organizations*’ (AGUILERA 1996: 741).

Dit brengt ons onmiddellijk tot het belang van bedrijfsantropologie. Het helpt bedrijven de voordelen van de diversiteit ontdekken en benutten, wat kan leiden tot een strategisch voordeel. Het draagt bij tot het verstaan van menselijke kwesties in de 21^{ste} eeuw, zoals het

bevorderen van een interculturele verstandhouding door het begrijpen van de waarden van diverse groepen. *'Recognizing those benefits, a number of corporations have hired full-time 'diversity managers' to make their firms more receptive to and fertile for diverse talents'* (DERESKY 1997: 17).

Maar vooreerst dienen we kort stil te staan bij een invulling van het begrip en de wetenschap 'antropologie' zelf.

2. Antropologie nader omschreven

Antropologie, afgeleid van het Griekse woord 'anthropos' (menselijk) en 'logos' (discours of wetenschap), kan kort omschreven worden als de studie van alle mensen in al hun biologische en culturele complexiteiten, zowel in het verleden als in de toekomst (LASSITER 2002: 9).

Het eerste gebruik van de term dateert waarschijnlijk van rond de 16^{de} eeuw (in de Latijnse vorm *anthropologium*) (BARNARD 2000: 1). Antropologie als een onderscheiden tak van onderzoek is opgekomen rond het midden van de 19^{de} eeuw toen er bij het publiek een interesse ontstond in de menselijke evolutie (BARNARD 2000: 19). Als academische discipline begon het later, met de aanstelling van professionele antropologen aan de universiteiten en overheidsinstanties. Voor een uitvoerig historisch overzicht van de antropologie verwijs ik naar het boek *'History and Theory in Anthropology'* van Alan Barnard.

2.1. Drie inspirerende evoluties

De opkomst van de antropologie in de 19^{de} eeuw werd geïnspireerd door drie evoluties (SALZMAN 2001: 87-92): (i) de technologische evolutie in Europa, (ii) de Verlichting en (iii) het idee van de 'Vooruitgang'.

(i) De toenmalige agrarische maatschappij evolueerde naar een geïndustrialiseerde maatschappij met een grote stedelijke bevolking en een sterke industriële sector, bijgestaan en ontwikkelt door een transport- en communicatiesysteem, ten gevolge van ingenieuze innovaties en verbeteringen in de agrarische, verwerkende en infrastructurele technologie.

Deze ontwikkeling zou een centraal element worden in de Westerse reflectie op de aard van de maatschappij en cultuur en mensheid.

(ii) De Verlichting zorgde voor een grote verschuiving in de wereldvisie, met name wat als kennis geldt en hoe die kennis te verkrijgen is. Met de Verlichting werd afgestapt van heilige, religieuze dogma's en van de methode van kennisvergarig door middel van autoritaire heilige teksten. Men begon zich te baseren op directe waarnemingen en het onderzoek gebeurde vanuit de menselijke zin van de wereld, van het dierenrijk, mensheid en universum wat leidde tot verklaringen en theorieën gebaseerd op deze waarnemingen.

(iii) De Verlichtingsgedachte over de natuur en aarde is in de vroege 19^{de} eeuw gekristalliseerd in de evolutietheorieën. Als de aarde, planten, dieren en het menselijke ras evolueerden doorheen de tijd, dan was dit ook zo met de maatschappij en de cultuur. In het midden van de 19^{de} eeuw kwamen de eerste wetenschappelijke theorieën over cultuurverschillen naar voor. Het centrale thema van deze theorieën was de vooruitgangsgedachte. Cultuurverschillen waren aldus het resultaat van de verschillende stadia van intellectuele en sociale vooruitgang bereikt door verschillende mensen (HARPER & ROW 1987: 146).

2.2. Vier grondvaders van de antropologie:

Thomas Eriksen vernoemt vier antropologen als oprichters van de moderne antropologie (ERIKSEN 2004: 13-17): (i) Franz Boas, (ii) Bronislaw Malinowski, (iii) AR Radcliffe-brown en (iv) Marcel Maus.

(i) **Franz Boas** (1864-1942) droeg middels twee concepten bij tot de definiëring van de Amerikaanse antropologie. Zijn eerste concept was de visie dat het evolutionisme een etnocentrische drogreden was. De gedachte dat een maatschappij geavanceerder en ontwikkelder is dan een andere komt voort uit een ondoordacht geloof in de superioriteit van de eigen cultuur. Een cultuur moet daarentegen benaderd en bestudeerd worden los van de vooroordelen die een onderzoeker heeft. De wereld van het onderzochte moet bekeken worden op de manier zoals de informanten of de '*natives*' het zien. Het cultureel relativisme is dus de zienswijze dat elke maatschappij of elke cultuur enkel verstaan kan

worden volgens zijn eigen termen. Een kritische beschouwing van het relativisme komt later aan bod.

Het tweede concept was het historisch particularisme, een naam bedacht door Marvin Harris. Het historische particularisme is de visie dat elke maatschappij zijn eigen, unieke geschiedenis heeft die onder interne en externe invloeden staan en er is dus geen noodzakelijke fase die een samenleving moet doormaken. Daardoor is het onmogelijk historische opeenvolgingen te generaliseren. De methode om de particuliere geschiedenis van een volk te beschrijven is gebaseerd op het onderzoeken van dynamische factoren.

(ii) **Bronislaw Malinowski** (1884-1942) is van groot belang geweest voor het intensieve en gedetailleerde veldwerk als methode. Hij legde de nadruk op de *participerende observatie* (het samenleven, het deelnemen aan de dagelijkse activiteiten van de mensen die hij bestudeert en het leren van de inlandse taal) als onderzoeksmethode. Maar ook hier moeten een aantal vragen gesteld worden, waarbij niet de wetenschappelijkheid van het antropologische veldwerk in twijfel worden getrokken, maar wel het ongerefleeteerde verbinden van wetenschappelijkheid met objectiviteit (MONAGHAN & JUST 2003: 47). We moeten de vraag durven stellen wat voor invloed het verblijf voor een langere periode in een vreemde cultuur heeft op de antropoloog zelf. Niet één van Malinowski's leerlingen had dit probleem relevant genoeg gevonden om er een publicatie aan te wijden. De weduwe van Malinowski besloot in 1966 het persoonlijke dagboek van haar man dat hij op de Trobriand Eilanden had bijgehouden, openbaar te maken. De inhoud was voor velen een schok. In het boek werd immers uitgebreid uit de doeken gedaan dat 'de inheemse niet de natuurlijke levensgenoot was van de blanke man'. Malinowski's eigen situatie, zijn gezondheid en niet in het minst de relatie met zijn verloofde ('E.R.M.'), evenals het verlangen naar de beschaafde wereld, blijken in zijn denken vrij vaak de betrokkenheid met het doen en laten van de inheemse bevolking te overschaduwen. Enkele dagboekfragmenten illustreren dit:

'27-12-17... constant verlangen naar E.R.M. Krachtig besef van haar persoonlijkheid; zij is de facto mijn echtgenote en ik zou aan haar moeten denken als mijn echtgenote. Wat de antropologie betreft: ik beschouw het leven van de inheemsen als volstrekt ontbloot van enig belang of betekenis, iets dat even ver van mij afstaat als het leven van een hond.'

‘5-3-18... ging terug. Echter te moe om het verhaal van Digiwina op te schrijven. Praatte met mensen over koetjes en kalfjes. Las wat van Cadoresse. Toen naar bed. ‘s Nachts wakker gemaakt door jankende honden. Nam een Dover-poeder in. Winderige morgen. Dacht aan E.R.M. en miste haar. Voelde een sterke, maar zuivere hartstocht voor haar...’

‘29-4-18... Ik ben absoluut niet bezig met antropologische problemen. Eigenlijk leef ik buiten Kiriwina, hoewel ik een hevige haat koester jegens deze nikkers.’

‘11-5- I 8... en bestudeerde het bouwen van een nieuw huis. Bij die gelegenheid vertelde ik een paar gewaagde grappen, waarop een van die verdomde nikkers met een misprijzende opmerking kwam; hierop vervloekte ik hen en raakte bijzonder geïrriteerd. Het lukte mij mijzelf te beheersen, maar ik ergerde mij er vreselijk aan dat die nikker het gedurfd had mij op zo’n manier toe te spreken.’

(iii) **AR Radcliffe-brown** (1881-1955) was niet zoals Boas en Malinowski geïnteresseerd in cultuur maar wel in de manieren waarop een samenleving functioneerde.

(iv) **Marcel Maus** (1872-1950) kan niet geassocieerd worden met een concept zoals het cultuurrelativisme, met een methode zoals participerende observatie of met een theorie zoals het structureel-functionalisme. Toch is zijn invloed op de antropologie beslissend geweest. Zijn belangrijkste bijdrage was een essay over de uitwisseling van geschenken in traditionele maatschappijen. Hij toonde aan dat *‘reciprocity, the exchange of gifts and services, is the ‘glue’ that ties societies together in the absence of a centralised power.’* (EIKSEN 2004: 17).

3. Antropologie en de bedrijfswereld

De aanwezigheid en bijdrage van antropologen aan het bedrijfsleven is geen nieuw gegeven¹. Over de jaren heen zijn antropologische concepten en onderzoekstechnieken overgenomen door onderzoekers om industriële structuren, organisaties, relaties,... te analyseren. *‘By undertaking cross-cultural and ethnohistorical analyses of industrial phenomena, researchers have been able to counter the ethnocentrism implicit in many theories of industrialization.’* (HOLZBERG & GIOVANNINI 1981: 349).

Maar hier blijft het niet bij. Antropologie is niet voorbestemd om bij het niveau van analytische abstractie te blijven. *‘We suggest that an anthropological perspective can, and*

¹ Zie het artikel van Randy Hodson (2004) over werkplaatsetnografieën.

indeed should, play a key role in developing cross-cultural generalizations about the industrial domain.' (ibid. 349).

Werken in en voor bedrijven is al sinds de eerste tientallen jaren van de 20^{ste} eeuw een deel van de antropologie geweest.² In de jaren '90 en de daaropvolgende jaren in de 21^{ste} eeuw groeide de samenwerking tussen antropologie en de zakenwereld tot ongekende hoogten. De universiteiten blijven niet achterop en bieden nu ook graduaatgraden aan in 'businessanthropology'.³

In de geschreven pers zijn voorbeelden terug te vinden van antropologen in het bedrijfsleven:

'But as companies go global and crave leaders for a diverse workforce, a new hot degree is emerging for aspiring executives: Anthropology. The study of man is no longer a degree for museum directors. Citicorp created a vice presidency for anthropologist, Steve Barnett, who discovered early warning signs to identify people who don't pay credit card bills. Not satisfied with consumer surveys, Hallmark is sending anthropologists into the homes of immigrants, attending holidays and birthday parties to design cards they'll want.' (USA Today, Jeff Green, 18/02/1999)⁴

'Think anthropologists spend their days hanging out in Pago Pago studying the local culture? Think again. Like everyone else, anthropologists and ethnographers increasingly are finding jobs with high-tech companies, using their highly developed skills as observers to study how people live, work and use technology.' (USA Today, Elizabeth Weise, 26/04/1999)⁵

Dipak Pant en Fernando Alberti zien twee manieren waarop bedrijfsantropologen behulpzaam kunnen zijn (PANT & ALBERTI 1997: 8): (i) het bijstaan van de organisaties (als deel van het managementteam) bij de internationale en interculturele omgang en (ii) de

² Voor een historisch overzicht zie Ann Jordan, *Businessanthropolgy*. 9-19.

³ De Oregon State University (North Texas), Department of Anthropology en de Wayne State University zijn voorbeelden. Aan de universiteit van Amsterdam is er vakgroep 'Organisatieantropologie' dat zich richt op processen van cultuurverandering en identiteitsvorming in organisaties.

⁴ http://www-personal.umich.edu/~bhoey/Applied%20Anthropology/articles/non-academic_usa-today.htm

⁵ <http://eclectic.ss.uci.edu/~drwhite/center/news/USAToday5-26-99.htm>

bijdrage in zakenstudies en trainingprogramma's voor zakenlui. Zo kunnen antropologische methoden en theoretische principes behulpzaam zijn in volgende praktijken:

- antropologische marketing
- interculturele communicatie en advertering
- organisatiecultuur
- bijdrage aan de strategische planning
- landgebruik en industriële planning

4. Kenmerken van bedrijfsantropologie en vergelijkende cultuurwetenschappen

De bijdrage van bedrijfsantropologen en vergelijkende cultuurwetenschappers voor het bedrijfsleven is te danken aan een aantal kenmerken intrinsiek aan beide disciplines:

a) Een eerste kenmerk is de *wetenschappelijkheid* van het onderzoek. Dit zorgt voor een precieze beschrijving van particuliere fenomenen (dmv. kwalitatief onderzoek zoals observaties, veldwerk, experimenten), gevolgd door een generalisering van bevindingen in een theorie die de verhoudingen tussen alle relevante of alle noodzakelijke aspecten aan het bestudeerde fenomeen voldoende vatten, waarbij de generaliserende uitspraak alle particuliere beschrijvingen overkoepelt en waaruit vanuit de theorie precieze hypothesen geformuleerd kunnen worden. Zoals hierna zal worden uiteengezet is cultuur geen product, maar een voortdurend proces. Sociale structuren en culturele raamwerken zijn voortdurend in staat van beweging, dit betekent dat ook de methodes, data en theorieën herzien en geactualiseerd dienen te worden (SCHAFFER & RIORDAN 2003).

b) *Cultuurvergelijking* is een vorm van sociale wetenschap waarbij de culturele actor een individu of groep is en een niet vaag 'geestelijk' fenomeen. Het menselijk gedrag wordt niet aanzien als een lineair keten van stimuli en responsen. '*Behaviour and organizations are shaped by the interplay of interpersonal interactions, biophysical endowments, martial situation, social factors and interior dynamism*' (PANT & ALBERTI 1997: 4). Door vergelijkend te werk te gaan kan men particuliere beschrijvingen generaliseren. Dit mag geen punt voor punt vergelijking zijn, maar een interactief

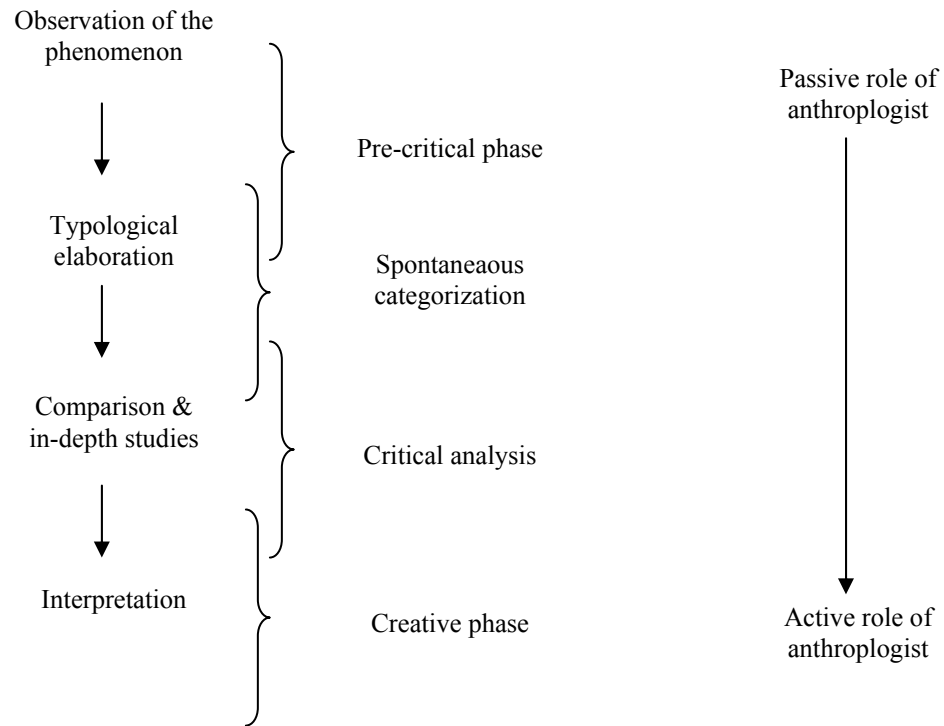
onderzoek met controle door alle partijen waardoor ontsnapt wordt aan de aanneming van een 'koloniale houding', zijnde de projectie van de eigen categorieën op de anderen.

c) *Holisme* is een hoofdkenmerk van het antropologisch perspectief dat zeer belangrijk is voor bedrijfsantropologie (JORDAN 2003: 108). Het is het perspectief waarbij het geheel benadrukt wordt, eerder dan de delen (LASSITER 2002: 4). Het prijst een verstaan aan van het ruimere beeld dat vaak verloren kan gaan wanneer men zich enkel op de details focust. Men verlaat met andere woorden een specifiek probleem, gebeurtenis of situatie en men plaatst het in een bredere context. Een voorbeeld kan gevonden worden in de studie van Elizabeth Briody en Marietta Baba (1991).

De cultuurantropologie en de vergelijkende cultuurwetenschappen zijn van nature uit *interdisciplinaire* richtingen. Geen sociaal of menselijk probleem kan in feite behandeld worden vanuit het perspectief van één discipline. Het combineert een geheel van empirische, logische en intuïtieve onderzoeken: het etnografisch veldonderzoek, het kritisch historisch onderzoek, het vergelijkend onderzoek (synchronisch) en het interactief perspectief (diachronisch) (BARNARD 2002: 8). Naast het interdisciplinaire aspect is er ook de *interculturele* dimensie. Zoals doorheen deze verhandeling duidelijk zal worden is de zakenwereld door de globalisatie, immigratiestromingen en de onderlinge afhankelijkheid van overheden, industrieën en gemeenschappen over de geografische en politieke grenzen, multi-dimensioneel en complex geworden. Op elk niveau komt men in aanraking met verschillende talen, religies, etnieën en culturen. Daarom moet het interdisciplinaire denken en de interculturele benadering gecombineerd worden om te komen tot een algemeen bevattig. Het bestuderen van culturen, gemeenschappen en organisaties is trouwens ook leren *van* de mensen en hun kennis delen en niet louter leren *over* hen.

Figuur II

Antropologische veldwerkmethode



'History, in brief, is an analysis of the past
in order that we may understand the present
and guide our conduct into the future.'

Sidney E. Mead

'Quand la Chine s'éveillera, le monde tremblera'

Napoleon Bonaparte

Hoofdstuk II: De Chinese geschiedenis : een continu streven naar status-quo

1. Inleiding

Het onderwerp van deze verhandeling is uiteindelijk het belang van cultuur op de huidige relaties tussen Vlaamse bedrijven en China. Wetenschappelijke analyses dienen te vertrekken van de voorgeschiedenis van het te bestuderen onderwerp om dit laatste correct te kunnen begrijpen en situeren. Dit geldt des te meer voor de voorliggend onderwerp daar de geschiedenis van China een continuüm blijkt te zijn van meer dan tweeduizend jaar streven van Chinese regeerders, het moge dan nog Han-chinezen zijn of Mantjoes of Mongolen, naar status quo en onveranderlijkheid. Dit laat nog steeds zijn sporen na. De communistische revolutie was geen breuk met wat vooraf ging en er zijn veel analogieën tussen de huidige gedragscode en het verleden.

Na een eerder theoretische uiteenzetting van de relatie tussen geschiedenis en antropologie zullen we, weliswaar beperkt, een overzicht geven van de historische en culturele omstandigheden waarin de contacten tussen het Westen en China tot stand en op gang kwamen en de resultaten ervan. Er dient steeds rekening mee gehouden te worden, doch dit zal hieronder slechts summier aangehaald worden, dat deze contacten in een politieke context eigen aan het tijdsgebeuren bij beide partners gebeurden. Desalniettemin zal genoeg duiding gegeven worden bij het steeds wederkerende feit dat beiden partijen nu eenmaal niet tot een gelijkwaardige verhouding konden komen.

2. De relatie tussen de geschiedenis en (business) antropologie

2.1. *Het belang van de geschiedenis*

Zoals hierboven aangegeven is een geschiedkundig overzicht van de contacten tussen Europa en China noodzakelijk. Dit vereist in casu geen grondige weergave van de geschiedenis van China, maar wel de aanbrengring van elementen die toelaten de huidige observaties te evalueren aan de hand van geschiedkundige feiten.

De verhouding tussen geschiedenis en antropologie, hier specifiek in het licht van culturele aspecten, is een gevoelig punt. Lange tijd bestond er een al dan niet uitgesproken, maar toch aanwezige, negatieve verhouding tussen geschiedeniswetenschap en antropologie. Waar de eerste wetenschap zich op de geschreven bronnen beroept – archeologie is hierbij een buitenbeentje – doet de antropoloog zijn eigen waarnemingen in het veld. De oorzaken van de wederzijdse terughoudendheid liggen voor de hand. Zo verweten antropologen historici een gebrek aan voeling met de tijdsziel van de vervlogen perioden van hun onderzoek, terwijl omgekeerd antropologen een te grote subjectiviteit ten nadele van de wetenschappelijkheid, werd verweten. Momenteel is deze verhouding echter gevoelig gewijzigd. Evans-Pritchard (1961) stelt dat het in principe eenvoudiger is het verleden te kennen dan het heden. Zo wist Alexis de Toqueville (1856)⁶ 60 jaar later beter dan de actoren zelf uit de periode rond 1790 wat de invloeden zouden zijn van de aan gang zijnde revolutie. Heel wat kan immers gebeuren zonder dat de eigentijdse actoren bewust zijn van de gevolgen van bepaalde feiten. Ook Lévi-Strauss (1958) maakte, zij het vanuit een antropologische hoek, dezelfde opmerking, namelijk dat zij die de geschiedenis miskennen zich veroordelen tot onwetendheid van het heden. Alleen de historische ontwikkeling laat ons toe de elementen van het heden in hun respectievelijke relaties te evalueren, te plaatsen en te contextualiseren. Louis Dumont (1957) resumeerde het nog treffender: *‘geschiedenis is de beweging waardoor een maatschappij zich toont als wat ze is’*.

Er is een soort van paradox mee gemoeid: als het heden alleen retrospectievelijk kan begrepen worden eens het voorbij is, of verleden werd, dan kan het verleden slechts

⁶ Alexis de Toqueville, *L'ancien régime et la révolution* : Door een reconstructie van de diverse deelaspecten die toen onafhankelijk van elkaar gebeurden biedt het globaal overzicht een verduidelijking die uit de deelaspecten op zichzelf nooit te halen is.

begrepen worden in het licht van het heden. De historicus Sidney E. Mead verwoordde het als volgt: *'History, in brief, is an analysis of the past in order that we may understand the present and guide our conduct into the future.'*⁷ Het belang van geschiedenis vat Gerda Lerner, Prf. em. Geschiedenis aan de Wisconsin universiteit in Madison, als volgt samen: *'What we do about history matters. They often repeated saying that those who forget the lessons of history are doomed to repeat them has a lot of truth in it. But what are 'the lessons of history'? The very attempt at definition furnishes ground for new conflicts. History is not a recipe book; past events are never replicated in the present in quite the same way. Historical events are infinitely variable and their interpretations are a constantly shifting process. There are no certainties to be found in the past.'*⁸

Antropologie heeft niet alleen betrekking op onderzoek van afgelegen en zogenaamd 'onder- of onontwikkelde' gemeenschappen, maar ook op hoogontwikkelde volkeren zoals deze in het Verre Oosten. In zulke gevallen kan aan de geschiedenis zeker niet voorbij gegaan worden.

2.2. Geschiedenis en antropologie

Nochtans waren antropologen zoals Malinowski en Radcliffe-Brown vijandig ten aanzien van geschiedenis (KEITH 1963: 3). Durkheim⁹ van zijn kant kan niet echt als vijandig ten aanzien van geschiedenis beschouwd worden, wel 'a-historical' (EVANS-PRITCHARD 1961: 2).

De afkeer in de antropologie ten aanzien van geschiedenis komt trouwens door de geschiedenis van de antropologie zelf (KEITH 1963: 3). De voorlopers van de moderne wetenschappers zagen het als een vaststaand gegeven dat er een gedetermineerd verloop van stadia waren die alle menselijke samenlevingen moesten doorlopen. Het *evolutionisme* formuleerde wetten van historische ontwikkeling. Anderen gingen niet zo ver en zochten een verklaring voor instituten in termen van hun herkomst, of van hun voorlopers.

⁷ Szasz, F.M. Quotes About History. <http://hmn.us/articles/1328.html>. Februari, 2005.

⁸ Lewis, J.J. Gerda Lerner Quotes. http://womenshistory.about.com/cs/quotes/a/gerda_lerner.htm. Februari, 2005.

Zowel Radcliffe-Brown als Malinowski, die de aanzet hebben gegeven tot de functionalistische benaderingswijze¹⁰, verwierpen het diffusionisme en de historische benadering om gemeenschappen te bestuderen (BRUTSCHAERT 1995: 88). Eerder dan de vraag te stellen hoe zich een instelling of traditie heeft ontwikkeld werd door middel van veldonderzoek nagegaan hoe deze fenomenen in verband kunnen worden gebracht met de werking van de gehele maatschappij. Radcliffe-Brown verklaarde dat geschiedenis en antropologie *'are two quite different methods of dealing with the facts of culture'* en dat *'there are many disadvantages in mixing the two subjects together and confusing them'* (geciteerd in KEITH 1963: 3). Evans-Pritchard vond echter dat de functionalistische kritieken het evolutionisme en het diffusionisme moesten hebben bestreden, niet tegen het schrijven van geschiedenis, maar tegen het schrijven van *slechte* geschiedenis (EVANS-PRITCHARD 1961: 2). De antropoloog geeft twee kritieken op het functionalisme (*ibid.* 2): (i) de functionalisten lieten de geschiedenis vallen en behielden het streven naar het vinden van wetten, *'which was often precisely what made the history bad'* en (ii) het functionalisme was onbekend met het historisch onderzoek en lijkt gedacht te hebben dat de valse geschiedenis die ze aanvielen typisch was voor de geschiedenis als geheel en daarom elke historische verklaring ten onrechte verwierpen. De functionalisten zelf rechtvaardigden dit door het methodologische onderscheid tussen generaliserende wetenschappen en particulariserende wetenschappen (vb. geschiedenis). Dit zou voor Evans-Pritchard gerechtvaardigd zijn mocht geschiedenis maar een neerschrijving zijn van een opeenvolging van unieke gebeurtenissen en de sociale antropologie een zet van algemene beweringen, maar in feite generaliseren de sociale antropologen niet meer dan wat de geschiedkundigen doen. Franz Boas, de vader van de culturele antropologie schreef: *'To have an intelligent understanding of a complex phenomenon we have to know not only what it is, but also how it comes into being'* (BOAS 1936 :137)

In het algemeen kunnen er vier basisstellingen ingenomen worden rond de theorie over de rol van geschiedenis (SWARTZ 1958: 66-67):

⁹ Het weze opgemerkt dat Durkheim geen antropoloog is, maar wel een socioloog. Gedeeltelijk door de invloeden van Durkheim is het structureel functionalisme ontwikkeld tot een antropologisch perspectief (Barnard 2000 : 78).

¹⁰ De functionalistische benaderingswijze beschouwt sociale eenheden als systemen waarvan de samenstellende delen op een of andere wijze samenhangen (BRUTSCHAERT 1995 : 88).

i. In de eerste stelling wordt geschiedenis gezien als een opeenvolging van unieke en eenduidige gebeurtenissen. Geschiedenis is in deze visie niet de volledige verklaring van cultuur aangezien het ons enkel de gebeurtenissen kan vertellen die voorafgegaan zijn aan de huidige toestand. Om een volledig begrip te verkrijgen moeten we ook kennis hebben van de regelmatigheden die aanwezig zijn in de cultuurdynamieken. Deze dynamieken gebeuren doorheen individuen en kunnen dus vaak niet teruggevonden worden als historische data. In deze theorie wordt geschiedenis gezien als een ‘antecedent-consequent’ relatie.

ii. De tweede theoretische visie komt overeen met de eerste in de mate dat geschiedenis gezien wordt als een serie van unieke gebeurtenissen. Het verschil is echter dat geschiedenis hier niet noodzakelijk een tijdsverloop inhoudt, maar dat het gezien wordt als de samentrekking van gebeurtenissen in geordende patronen of systemen. Deze samentrekking, ook *descriptive integration* genoemd, is een doel op zichzelf en het historisch materiaal wordt niet noodzakelijk gebruikt om culturele fenomenen uit te leggen. Deze positie ziet de cultuurdynamieken als een macht extern aan het individu.

iii. In de derde stelling wordt geschiedenis niet als een uniek gegeven beschouwd, maar als steeds opnieuw voorkomend. Het geschiedenismateriaal wordt hier eerder gebruikt als voorbeeld dan als uitleg voor verschijnselen.

iv. De vierde visie ziet geschiedenis als irrelevant voor het verstaan van culturele fenomenen waardoor het niet in aanmerking moet worden genomen.

3. Economische en culturele contacten tussen Europa en China door de eeuwen heen

3.1. Het Romeinse Rijk

Reeds in het Romeinse Rijk was er een grote interesse voor Chinese zijde. De regelmatige handel langs de zijderoute begon in die tijd maar gaf geen of nauwelijks aanleiding tot rechtstreekse contacten en nog minder tot kennis over het land¹¹. De karavanen die zijde

¹¹ Zo dacht men dat zijde aan de bomen groeide. Gezien de productiewijze van zijde was dit gedacht nog zo absurd niet, doch het duidt treffend aan hoe onvolledig, zelfs onjuiste informatie onze contrijen bereikte.

meebrachten werden vele malen vernieuwd zodat niemand de volledige tocht China-Rome aflegde. Vooral de Parthen zorgden er sterk voor dat ze hun status van tussenpersoon konden behouden. Een echt contact met China vond pas plaats in de 2^e eeuw nadat de Romeinen de Parthen hadden verslagen en zo de Perzische golf controleerden. In 166 AC werd de eerste Romeinse missie door Marcus Aurelius met succes naar China gestuurd wat zorgde voor een grotere, doch nog steeds zeer vage kennis over het land.

3.2. Middeleeuwen

3.2.1. Europa gaat naar China

Ook in de middeleeuwen heeft Europa slechts een matige kennis over China, ondanks contacten tussen beiden. Zo is er in de tijd van de kruisvaarten de reis van Willem Van Ruusbroek naar Karakorum om te pogen een bondgenootschap te sluiten met de Mongolen en zo de moslimwereld in de rug aan te vallen. Het Westen kreeg het namelijk steeds moeilijker in Palestina. Willem Van Ruusbroek is in feite nooit in China geweest, maar slechts in een grensstreek waar hij informatie over China vergaarde.

Uiteraard was er ook de reis van Marco Polo maar ook dit verschaftte weinig opheldering. Over die reis van Marco Polo bestaat een zeer uitgebreide literatuur die hier niet in detail kan behandeld worden, maar die wijst op de noodzaak van enige relativering van het reisverslag. Zo was er enerzijds het ongeloof bij zijn tijdgenoten waardoor de reis geen navolging kreeg en anderzijds de onzekerheid bij Marco Polo kenners over de ware toedracht van het avontuur. Het originele manuscript bestaat niet meer en er zijn ontelbare, duidelijk verschillende, kopijen in omloop. De vraag wordt dan ook wel gesteld tot hoever Marco Polo zijn tocht heeft kunnen uitvoeren, gezien hij bijvoorbeeld niets vermeldt over de voetafbinding bij de meisjes noch over het drinken van thee. Het lijkt erop dat, zoals ook het geval blijkt te zijn met andere reisverhalen (cfr. de tot op heden gevoerde discussie van de de reis van René de Chateaubriand naar Amerika in '*Voyage en Amérique*' (1927)), Marco Polo zich enige, tot heel wat, literaire vrijheid in zijn geschrift kan hebben veroorloofd. Mogelijks zal een verdere reconstructie van het geschiedkundig verloop gedetailleerder te reconstrueren zijn met opgravingen en vondsten. Zo kan verwezen worden naar Robert Lopez (1977) die getuigt over een verhaal van de ontmanteling van de stadsmuren van Yangzhou in 1951 door het leger van Mao. In het metselwerk van de vestiging werd een stuk marmer gevonden met beelden uit het leven van de H. Catharina

en met onder meer volgende vermelding: *'hier ligt Katerina, dochter van Dominico Yllionis, gestorven in het jaar 1342 in de maand Juli...'*. Deze familienaam werd teruggevonden in Genua. Enkele jaren later werd opnieuw een dergelijk tablet gevonden met de naam van een zoon van dezelfde Domenico, gestorven in 1344. Men kan hieruit dus besluiten dat in deze periode reeds een kleine Italiaanse gemeenschap in Yangzhou moet verbleven hebben. Marco Polo beweerde trouwens in Yangzhou voor de Keizer zou gewerkt hebben.

Het staat vast dat er in deze periode ook nog Nestoriaanse christenen in China verbleven die de passende tussenpersonen konden zijn tussen Europeanen en China. De franciscaan Odoric van Pordenone vermeldt zijn verblijf in dezelfde stad Yangzhou in een huis van zijn congregatie in 1322. Hij voegt eraan toe dat er nog 3 Nestoriaanse kerken in de stad aanwezig waren. Toch is deze aanwezigheid van de Nestorianen niet als een echt contact of een bestaande relatie met Europa te beschouwen aangezien zij, vanuit Perzië afkomstig¹², reeds eeuwenlang in China aanwezig waren. Beschuldigd van ketterij waren er ook geen contacten tussen hen en Rome of Byzantium, wat hun godsdienst trouwens meer aanvaardbaar maakte voor de Chinezen, vooral tijdens de Tang-dynastie.

3.2.2. *China keek ook naar het Westen*

Maar ook vanuit China kwamen er pogingen om de buitenwereld te ontdekken en verkennen. Tijdens de eerste eeuw van de Ming-dynastie (1368 – 1644) werden er 7 zeereizen aangevat in de Indische oceaan die zelfs gingen tot aan de oost-kust van Afrika en de Rode Zee. Hieraan heeft Menzies (2001) een dik boek gewijd waarin zelfs de ontdekking door de Chinezen van het continent Amerika wordt verdedigd. Ondanks de ondersteuning van deze stelling in diverse bronnen (cfr. Levathes (1994)) heerst hieromtrent betwisting. Nadat de Mongolen in 1368 waren verslagen en de Ming-dynastie aan de macht was gekomen, was het de wens van de nieuwe Keizer om het tribuutsysteem¹³ met de naburige staten te herstellen. Voor Zhu Di, die in 1402 na een burgeroorlog op de troon was gekomen, was het hier ook te doen om een bevestiging van zijn legitimiteit. In 1403 beviel hij de samenstelling van een keizerlijke vloot dat nog hetzelfde jaar zou uitvaren onder het commando van admiraal Zheng He, een eunuch en

¹² Dit deed hen een tijdlang de naam 'Perzen' dragen.

moslim. De reis had nog verschillende bedoelingen. Het moest China toelaten nieuwe gebieden te verkennen en handels- en diplomatieke relaties uit te breiden. Zelfs het zoeken naar nieuwe medische producten stond tussen de opdrachten. Daar Zheng He een moslim was zou hij gemakkelijker contacten kunnen leggen met moslimkooplui. Aangezien het ‘*Hemelse Rijk*’ van zichzelf dacht dat het niet alleen de grootste en oudste wereldmacht was, maar ook de bron van alle beschaving, diende de vloot de superioriteit en macht van het Ming-keizerrijk aan de omliggende volkeren duidelijk te maken en hen aan te sporen om deel te gaan uitmaken van het tribuutsysteem.

De zeetochten verliepen succesvol en waren inderdaad een succes voor de uitbouw van het tribuutsysteem waarbij vele vorsten zich naar Peking begaven om de bescherming van de Keizer te aanvaarden. In totaal zijn er zeven zeereizen te vermelden:

- 1e reis: 1405-1406, Viëtnam, Java, Sumatra, Malacca
- 2^e reis: 1407-1409, Ceylon, Calicut
- 3^e reis: 1409-1411, Malacca, Ceylon
- 4^e reis: 1414-1415, Maldiven, Hormuz
- 5^e reis: 1417-1419, Hormuz, Aden, Oost-kust van Afrika
- 6^e reis: 1421-1422, Oost-kust van Afrika, Aden
- 7^e reis: 1431-1433, Rode Zee, Mecca

Vanaf 1421 begon de politieke situatie in het thuisland echter zo te veranderen dat de reizen in het gedrang kwamen. In datzelfde jaar was ook het splinternieuwe paleis van de Verboden Stad volledig door een bliksemingslag vernield wat als een slecht voorteken voor het beleid, gegeven door de Goden, werd aanzien. In 1422 plande Zhu Di een strafexpeditie tegen de Mongolen waarbij hij in 1424 omkomt. Zijn opvolger stond sterk onder de invloed van de Confuciaanse mandarijnen die de zeereizen van zijn voorganger, vooral door de hofeunuchen¹⁴ gestimuleerd, liever niet zagen gebeuren. Om financiële redenen beval hij de stopzetting van de zeetochten. In 1425 sterft ook deze keizer en komt Zhu Zhanji aan de macht. Deze laat nog de 7^e reis toe om de vorsten van verre landen van het bestaan van zijn regering op de hoogte te brengen en hen aan te sporen hun volkeren zo te regeren opdat allen mogen genieten van de vreugde van de durende vrede. Vanaf dat

¹³ Zie voor een nadere toelichting van het tribuutsysteem hierna ‘4.3. Het Chinese tribuutsysteem : vernederend of niet?’.

¹⁴ Voor een geschiedenis van de eunuchen in de Chinese politieke structuur verwijs ik naar het boek van Professor Mitamura (1970): ‘*Chinese Eunuchs. The Structure of Intimate Politics*’.

ogenblik was het gedaan met de buitenlandse contacten via de zee en trok China zich voor enkele eeuwen op zichzelf terug, de zeeën open latend voor de Portugezen die kort daarna op het toneel zouden verschijnen. In de rand kan erop gewezen worden dat de Chinese reizen en contacten eerder vreedzaam verliepen en zeker geen veroverings- of rooftochten waren.

3.3. Vanaf 1500

3.3.1. Een nieuwe start

Vanaf het einde van de 15^e eeuw komt de expansiedrang van het Westen volop op gang. Eerst zijn het de Portugezen, gevolgd door de Spanjaarden die de wereldzeeën bevaren en de te ontdekken gebieden via de Paus en het Verdrag van Tordesillas (1492) onder elkaar verdelen. De Portugezen hadden de Afrikaanse kust gevolgd naar India op, terwijl de Spanjaarden het in Amerika zochten.

3.3.2. Katholieke initiatieven

3.3.2.1. De Portugezen

Deze eerste periode van ontdekkingsreizen gebeurde vanuit een zoektocht naar schatten, specerijen en nieuwe interessante producten, maar had, wegens het geloof van de betrokken naties, ook een sterk uitgesproken missionair karakter. Op de tochten gingen steeds missionarissen mee die het Katholieke geloof moesten uitdragen en zoveel mogelijk zielen moesten winnen voor de Kerk via het doopsel. De pas opgerichte *Societas Jesu* ging hierin een uitermate belangrijke rol spelen.

De Portugezen zouden aanstalten maken om in China aan land te gaan eens ze zich in India hadden gevestigd. In dit land hadden de Portugezen vaste voet in de streek van Ghoa en missioneerden er druk. Gezien de houding van de Hindoe bevolking ging dat gepaard met heel wat bloed vergieten. Wellicht was dit ook het scenario voor China maar het land bleek te goed georganiseerd om zich zomaar over te geven aan de Protugese dictaten.

De Portugezen hadden in het begin van de eeuw vreedzaam handel gedreven en zelfs de toestemming gekregen een gezantschap naar Peking te sturen om over een verdere uitbreiding van de handel te spreken. Het liep fout toen een Portugese kapitein, Simao de Andrade, enkele Chinese ambtenaren fysiek aanviel. Toen dit nieuws de Keizer ter ore kwam werd de delegatie teruggestuurd, in Kanton gevangen gezet en kwam er een verbod op verdere handel. Na wat smokkelactiviteiten kwam er een nieuwe Chinese reactie in 1549 waarbij 2 Portugese jonken werden overmeesterd en de bemanning gedeeltelijk geëxecuteerd. Het is evident dat de heel grote verschillen tussen beide culturen verregaande contacten bemoeilijkten. Toch mag aangenomen worden dat het optreden van de Europeanen, *in casu* de Portugezen, een nadelige invloed voor de toekomst is geweest en verantwoordelijk was voor de latere vijandige houding van de Chinezen. De sindsdien wederkerende Chinese visie dat de Europeanen barbaren waren was niet zo maar uit de lucht gegrepen en werd gestaafd door praktijken in Zuid-Amerika, India en zoveel andere delen van Azië en de Pacific. Er zijn voldoende voorbeelden dat China verdraagzaam was tegenover vreemde godsdiensten, zelfs tegen het christendom. Vervolgingen waren dikwijls slechts een tegenreactie, zoals in 1707 na het ingrijpen van de Paus in de ritensrijd.¹⁵

De Portugezen zaten nu nog wel in Macau maar de contacten met China en de informatie ervan naar Europa bleven heel summier en niet altijd betrouwbaar. Dit zou veranderen met de aankomst in 1583 van de jezuïet Matteo Ricci die, sinds het verdwijnen van de Fransiscanen meer dan twee eeuwen voordien, het eerste katholieke missiehuis op Chinese bodem oprichtte.

3.3.2.2. Matteo Ricci en de Westerse visie

Ricci stelde vlug vast dat het heel moeilijk zou zijn China voor het Christendom te winnen. De sterke positie van het Boeddhisme, dat hij aanzag als een pervers bijgeloof, de invloed van het confucianisme, het neoconfucianisme en ook de voorouderverering waren allemaal elementen die bekering vermoeilijkten. Toch was Ricci bereid, voor het zoeken van een oplossing, heel wat toegevingen te doen. Zonder in te gaan op zijn theologische visies had hij een gerichte en praktische benadering van de elite langs dewelke hij invloed wou

¹⁵ De ritens van de voorouderverering die door de katholieken niet werd aanvaard.

krijgen. De Chinezen waren gek op mechanische klokken en andere technische snuffjes waarin hij hen ruim zou voorzien. Anderzijds gingen ook diverse aspecten van de wetenschapsbeoefening in China achteruit en waren er zelfs moeilijkheden bij het opstellen van de kalender, een taak van de Keizer, doordat de astronomie volledig opzij was gezet voor de astrologie. Jezuïeten werden dan ook vlug benoemd in het Bureau voor Astronomie. De val van de Ming dynastie en vervanging door de Qing dynastie veroorzaakte op dit niveau geen breuk.¹⁶ In 1692 wonnen de jezuïeten zelfs godsdienstvrijheid voor de christenen en het recht om in Peking en elders kerken te openen. Toch zou het geloof steeds minder een rol gaan spelen omdat het ingrijpen van het Vaticaan in het ritendispuut, wat beschouwd werd als een bemoeienis van een vreemde vorst in een interne Chinese aangelegenheid, de toekomst van het katholicisme teniet deed. Ook in hun wetenschappelijk werk werd het de jezuïeten niet makkelijk gemaakt. Zo kon het wereldbeeld van Copernicus niet zomaar in China worden ingevoerd en diende gebruik gemaakte te worden van de tussenoplossing van Tycho Brache¹⁷. Desondanks bleven de missionarissen zich verder inzetten in hun wetenschappelijk en technisch werk tot aan het einde van de 18^e eeuw.

Hierbij is het opvallend hoe weinig concreets uit deze samenwerking is voortgevloeid en past het de vraag te stellen naar welke kansen op toenadering en verdere evolutie tussen beiden hier werden gemist.

3.3.2.3. De Chinese visie op het Westen

Een antwoord op de hierboven vermelde vraag naar de gemiste kansen op toenadering kan ook vanuit Chinees standpunt gegeven worden. Ik zou hiervoor willen verwijzen naar een monografie van T.H.C. Lee (1991), *Christianity and Chinese Intellectuals: From the Chinese point of view*. Lee stelt dat de bewering, ook door de jezuïeten geponoerd, dat hun project en strategie vooral door het onbegrip uit Rome werd gekelderd, onterecht is. Er zijn Chinese geleerden die de versie van de jezuïeten kunnen aannemen, maar anderen doen dit niet. Een ander geluid vindt men bij Hou Wai-lu (1903-1987) in zijn uitgebreide *Algemene geschiedenis van het Chinese denken*. Hou vindt dat de scholastische theologie

¹⁶ De Mantsjoes werden de Qing dynastie.

¹⁷ Tycho Brache vond een tussenoplossing (ook de Kerk kon zich niet aansluiten bij de stelling van Copernicus) die stelde dat al de planeten en de sterren rond de zon draaiden die op hun beurt rond de aarde draaide (LEE 1991: 198).

die de jezuïeten in China wilden binnenbrengen op het punt stond in het Westen verlaten te worden en dat ook hun wetenschap nog een middeleeuws tintje had die toen reeds in het Westen, toen in volle wetenschappelijke kentering, werd verlaten.

Er werd hierboven reeds aangehaald dat de vervanging van de Mings door de Qing-dynastie weinig invloed had op de situatie van de jezuïeten die hun bevoorrechte positie aan het Hof en het Bureau voor Astronomie behielden. Toch was er in de realiteit wel een heel belangrijke breuk ontstaan. De jezuïeten hadden namelijk het contact met de Chinese intelligentia verloren. De Mantsjoes (Qing dynastie) waren buitenlanders die China hadden veroverd en hoewel zij de traditie van het Hemelse Rijk instand hielden, werden zij beschouwd als buitenlandse overheersers. Vandaar de afkeer van de Chinese geleerden voor de andere buitenlanders die collaboreerden en hun weigering verder met hen te communiceren. Bij het begin van de 18^e eeuw behoorden de inspanningen van Ricci om de Chinese intelligentia te bereiken reeds tot het verleden.

Als Hou zegt dat het historisch onvermijdelijk was dat de missie van de jezuïeten zou mislukken lijkt daar weinig tegen in te brengen. Hun kennis van de natuurwetenschappen was niet voldoende om met Chinese geleerden blijvend in contact te komen. Volgens sommigen waren hun klokken en instrumenten trouwens slechts speeltjes. Het Chinese wetenschappelijk denken maakte onvoldoende onderscheid tussen natuurwetenschappen en filosofie of theologie waardoor de jezuïeten heel moeilijk het christelijk geloof aan het Chinese denken konden aanpassen. De Kerk had slechts ervaring in contacten met culturen met theïstische levensbeschouwingen of afgoderij, zoals het oude Rome of minder ontwikkelde volkeren. Op contacten met een niet theïstische intellectuele erfenis, zoals in China, hadden missionarissen geen antwoord. Zelfs al is het zo dat er inspanningen geleverd werden om met het Confucianisme een eind mee te gaan, dan nog was syncretisme voor de katholieke Kerk geen optie.¹⁸

¹⁸ Ik kan niet nalaten te wijzen op een hoogst waarschijnlijke en misschien louter toevallige gelijkenis. Wetenschappelijke en minder wetenschappelijke literatuurgegevens wijzen op contacten die de Tempelorde zou onderhouden hebben met de moslimwereld tijdens de periode van de kruistochten en op een mogelijks meer dan vanuit Rome geapprecieerd begrip van de Orde voor de godsdienst van de Islam. De orde werd

3.3.3. *Nieuwe bronnen: vertegenwoordigers van diverse naties pogen contacten te leggen*

In de 17^e en 18^e eeuw ging de politieke macht van landen zoals Portugal en Spanje gevoelig achteruit ten voordele van meer noordelijke zeevarende landen zoals Engeland en de Verenigde Provinciën. Te land komt Rusland stilaan aan de grenzen van China. We zien dan ook dat vertegenwoordigers van deze landen in China voet aan de grond pogen te krijgen. Hierbij speelt de godsdienst duidelijk een veel mindere tot zelfs geen rol meer in vergelijking met het belang van de handel.

Na de ondergang van de Ming-dynastie in 1644 liet ook de nieuwe Qing dynastie officiële gezantschappen toe Peking te bezoeken. In 1668 en 1687 kwamen er twee Hollandse delegaties en toch nog twee Portugese in 1670 en 1678 gevolgd door twee Russische. Francesco Pimentel maakte deel uit van de Portugese delegatie van 1670 die als eerste, na de positieve berichten van missionarissen van vroeger, meer realistische geluiden over de Chinese samenleving meebracht. Praktische gevolgen voor de handel bleven evenwel opnieuw uit. Een beter resultaat had de zending van Izmailov voor de tsaar in 1720. Het aantal Russische handelskaravanen naar Peking mocht uitgebreid worden en er kon een orthodoxe kerk gebouwd worden. Veel belangrijker was de informatie die hieruit voort kwam via een jonge schotse dokter die meereisde, John Bell. De geschriften van Bell vormden een keerpunt in de berichtgeving over China en een breuk met de aard van de berichten afkomstig van de missionarissen. Deze geschriften waren heel positief over China. Commodore George Anson, daarentegen, die China bezocht in 1743, verliet het land met totaal tegenovergesteld ideeën van Bell. Anson verpersoonlijkte duidelijk het nieuwe, assertieve en expansionistische Engeland. Zijn schip HMS Centurion was in zo'n slechte staat dat hij in Kanton moest aanleggen. In plaats van daar de verwachte hulp te krijgen, werd hij door de Chinezen in bijna alles tegengewerkt. Zijn commentaar over China werd steeds scherper. Hij achtte hen onverbeterlijk en verklaarde hun oneerlijkheid als aangeboren. Ook zijn kritiek op de Chinese taal was zeer verregaand. Dit alles had belangrijke gevolgen voor het China-beeld. Anson's reisverslag, verschenen in 1748, werd enorm populair in Europa en bepaalde denkers als Montesquieu en Herder werden er sterk door beïnvloed. Op wie hij ook invloed had was Lord Macartney die een volgende reis zou

ontbonden in 1314. Ook de Jezuïeten waren bereid heel ver te gaan in het aanpassen van het katholicisme aan andere wereldbeelden: China of Zuid-Amerika. De orde werd opgeheven in 1774.

maken naar Peking als gezant van George III en een uitgebreid reisverslag zou bijhouden. Gezien het belang van deze reis zullen we hierop verder uitgebreid terugkomen.

3.3.4. *China in de tang: de opiumoorlogen*

3.3.4.1. De aanloop

De reis van Macartney had aangetoond dat het zeer moeilijk, tot onmogelijk was om in een open sfeer met China handelsrelaties aan te knopen. Aanvankelijk hadden de Europeanen gepoogd China hiertoe als het ware te verleiden door in te stemmen met tribuuttrekken maar nu won de strekking dat als China niet vrijwillig handel wilde drijven ze er maar toe gedwongen moesten worden. Ondertussen werd nauwkeurig naar de verdedigingsmogelijkheden van de kusten uitgezien en de mogelijkheden van een gewapend conflict ingeschat. Er kan nu reeds op gewezen worden dat dit conflict onvermijdelijk werd wanneer wordt aangenomen dat internationale handelsbetrekkingen niet alleen gebeuren op basis van culturele contacten en beïnvloed kunnen worden door culturele conflicten, maar sterk afhankelijk zijn van onderliggende economische, financiële en politieke evoluties van de mogelijke handelspartners. Het door China gekozen isolationisme kon niet blijven duren. Een belangrijk aspect van de handel was de *cash drain* van zilver van het Westen naar China die lange tijd nodig was door de weigering van China om Westerse producten in te voeren en tevens mogelijk was door de ontginning van zilver in de Nieuwe Wereld. Dit kon niet blijven duren. Engeland dacht hieraan een oplossing te kunnen bieden door de invoer van opium, geproduceerd in de Indische kolonies, naar China. De clandestiene import van opium compenseerde de officiële export van thee. Tussen 1813 verdubbelde China zijn export van thee maar verviervoudigde de invoer van opium (DERMIGNY 1964). Hoewel deze handel langs smokkelwegen diende te gebeuren, nam die dankzij de medewerking en de corruptie van Chinese ambtenaren, zo een vlucht dat China ernstig in de problemen kwam door de verslaving van een deel van zijn bevolking en een daling van zijn handelsoverschot met het Westen.

3.3.4.2. De start en het verloop van de opiumoorlog

In 1836 vertoonde de handelsbalans van het Chinese Rijk voor het eerst een tekort. Driekwart van de Chinese import, in waarde uitgedrukt, werd gevormd door drugs. Uiteindelijk ging China tot de actie over. In 1839 werden op het strand van Humen 20.619 kratten opium in kalk uitgegoten en vernietigd. De buitenlanders werden als door de bliksem getroffen en de Engelse hoofdinspecteur bereidde een reactie voor. In juni 1840 kwam een vloot van 40 schepen en 4000 soldaten uit Bengalen ter hoogte van Kanton aan. Na diverse onderhandelingen en gevechten waarbij het Chinese leger totaal onderuit ging, werd de vrede van Nanking getekend met als gevolg (i) een openstelling van havens, (ii) een consulaire vertegenwoordiging, (iii) vaste belastingstarieven, (iv) schadevergoeding voor de vernietigde opium en (v) vooral de overdracht van Hongkong. Toch bleven de westerlingen steeds meer privileges vragen met een aanwakking van het nationalisme bij de lokale bevolking tot gevolg. Na enkele rellen in 1857 verscheen in het voorjaar van 1858 een Anglo-Franse vloot voor Tientsin. Er werd een tweede zgn. ‘ongelijk verdrag’ (China zag de andere partner niet als gelijkwaardig) getekend: nog meer havens werden opengesteld en missionarissen mochten zich in het binnenland vestigen. Als enkele maanden later Peking het verdrag van Tientsin schond, ging het westen over tot represailles: Engelsen, Fransen en Amerikanen trokken op 13 oktober 1860 Peking binnen en vijf dagen later werd het *Zomerpaleis* geplunderd. Een derde verdrag breidde Hongkong uit met het schiereiland Kowloon, erkende de buitenlandse concessies volledig autonoom en er werden permanente vertegenwoordigingen uitgewisseld. Het was afgelopen met de *kowtow*¹⁹ en er kwam een einde aan de ongelijkheid die er sinds mensengeheugens heerste tussen China en het buitenland. Hierdoor werd echter voor lange tijd alle kansen op een vriendschappelijke uitwisseling vernietigd. De vazal stelde zich op voet van gelijkheid met de legitieme soeverein. Het Chinese volk zou zich van deze kwetsuur alleen genezen door opstanden, vreemdelingenhaat en burgeroorlog.

3.3.5. *Het einde van het Keizerrijk*

Na het Vredesverdrag van 1860 kwam de macht in handen van de regentes CiXi die deze tot aan haar dood in 1908 zou behouden. Zij was intelligent, zonder scrupules en even

¹⁹ Een driemaal drievoudige buiging met het hoofd tot op de grond.

overtuigt als Qianlong van de superioriteit van de Mantsjoes over de Chinezen en van de Chinezen over de westerlingen. Het was een bewogen tijd waarbij het land steeds verder achteruit ging en de ‘barbaren’ rustig doorgingen met de verdeling van het Rijk. Er waren talloze pogingen om het roer om te gooien en te moderniseren naar Westerse leest. De tegenkantingen vanuit het verstarde systeem waren echter te sterk. Keizer Guangxu, 24 jaar oud, poogde onder het juk van zijn tante CiXi uit te komen en deed een beroep op het volk om de westerse methodes over te nemen. Het was de laatste kans voor de dynastie. Gedurende 100 dagen nam hij tal van initiatieven voor vernieuwingen, geïnspireerd door Peter de Grote en door de Meiji. CiXi liet hem echter geestesziek verklaren en opsluiten. Om de dynastie te redden buitte ze de vreemdelingenhaat uit wat culmineerde in de Boksersopstand. Eens te meer moest het westen ingrijpen en werd Peking geplunderd. Ondertussen had China ook reeds de oorlog met Japan verloren. In 1906, 1907 en 1908 braken er opstanden uit. CiXi sterft in 1908 en wordt opgevolgd door de driejarige Puyi. De regent zwichtte voor de opstanden en riep in 1910 een raadgevend parlement bijeen. De situatie evolueerde naar een toestand als Frankrijk in 1789. Op 1 januari 1912 zag de Republiek officieel het licht en werd president Sun Yatsen geïnstalleerd. Op 14 februari echter droeg hij zijn functies over aan een dictator, generaal Yuan Shikai.

3.3.6. Het vervolg van de 20^e eeuw

Als sluitstuk van dit historisch overzicht zullen we de 20^e eeuw vrij summier behandelen niettegenstaande het land in een draaikolk van gebeurtenissen verzeilde. Voor het voorliggende onderwerp is dit echter geen bezwaar.

De verhouding tussen beide culturen verliep eigenlijk verder zoals voordien. China bleef in de verdrukking. Zo zou het door het verdrag van Versailles heel stiefmoederlijk behandeld worden met de studentenopstand van 4 mei 1919 tot gevolg. Deze opstand zou een heel bepalende invloed hebben op een hele generatie jonge mensen en lang in de 20^e eeuw doorwerken. De beweging had het radicale idee om het Westers gedachtegoed in te voeren in de plaats van een soort modernistisch confucianisme. Al deze wensen naar vernieuwing konden echter wegens de interne en externe politieke omgeving moeilijk tot een goed einde gebracht worden. Intern was er de rivaliteit tussen de communisten en de Kuomintang. Extern was Japan de grote boosdoener. Engeland en Amerika wilden hun

extra-territorialiteit pas in 1943 opgeven. Na de overname door de communisten zou China opnieuw in een volledig isolement terechtkomen, te vergelijken met wat zich reeds gedurende vele eeuwen afspeelde. Vanaf 1949 was de westerse aanwezigheid beperkt tot Hongkong en Macau. Door de oorlog in Korea sneuvelden de betrekkingen met de V.S. Ook met Rusland koelde de verhouding wat zelfs het vertrek van Russische technici veroorzaakte. Intern was er opnieuw heibel, de ‘*Grote sprong Voorwaarts*’ en de Culturele Revolutie ontwrichtten het land.

Na de dood van Mao werd Deng Xiaoping de onbetwiste leider. Hij was pragmatisch van aard en hij wilde zelfs bepaalde kapitalistische principes invoeren op voorwaarde dat die maar efficiënt bleken. Zo opende hij China voor vreemde investeringen. Speciale economische zones (SEZ) werden in de kuststreek opgericht met specifieke wetgeving en Hongkong en Macau werden teruggegeven. De economie begon snel te groeien maar dit in een omgeving van grote inflatie, corruptie en geen respect voor de mensenrechten. Het ‘hoogtepunt’ hiervan was de studentenopstand in 1989 op het Tienanmenplein. De afloop kostte vele duizenden doden. Het Westen reageerde afwijzend, doch in lauwe bewoording en zonder politieke en economische gevolgen eraan te verbinden. Het politiek maar vooral economisch belang van China was zo groot geworden dat het opleggen van sancties niet meer aan de orde was voor het Westen (dit in tegenstelling tot de diverse embargo’s die in deze periode werden opgelegd op Irak, Iran, Cuba,...)²⁰.

De eerste jaren van de 21^e eeuw is de economische groei van China zo spectaculair geworden en stelt China zich zo toegankelijk op dat er een hype is ontstaan. Het land lijkt een onmisbare markt om het Westers kapitalisme te kunnen laten verder groeien. De toekomst zal dienen uit te wijzen in hoever China zal blijven meegaan op die kapitalistische golven.

3.3.7. *En de Belgen bij dit alles?*

Toen China door de landen die in de opiumoorlogen militair hadden opgetreden er toe verplicht werd zijn grenzen open te stellen konden ook andere landen hiervan mee profiteren. De Belgische regering slaagde er in een verdrag met China af te sluiten. In 1865

werd een gevolmachtigde naar China gestuurd om hierover te onderhandelen. De onderhandelingen verliepen succesvol en het verdrag verleende aan België het recht tot de behandeling van meest begunstigde natie op te eisen. Ook kon er in 1870 een diplomaat naar Peking gestuurd worden. In 1885 kwam er ook een Chinees diplomatiek vertegenwoordiger naar België. België ontplooidde op het einde van de 19^e eeuw een drukke economische activiteit in de hele wereld waarbij ook China aan bod kwam. We beperken ons tot een klein overzicht hiervan dat wij vinden bij Libbrecht (2004: 86-87). Zo waren er Belgen betrokken bij de activiteiten van de eerste moderne Chinese staalfabrieken in Hanyang. Chinezen werden in Luik opgeleid en ook specialisten uit Cockerill kwamen over. Deze aanwezigheid verdween na de eerste wereldoorlog.

De ‘Société d’étude de Chemins de Fer en Chine’ werd in 1897 gesticht met Belgisch en Frans kapitaal. Er werden verscheidene spoorlijnen aangelegd en in concessie genomen maar de werking werd sterk belemmerd door de Bokersopstand en nadien de eerste wereldoorlog. De lange aanwezigheid van deze maatschappij op de Brusselse Beurs had echter geen enkel verband met haar activiteiten in China zelf.

Vanaf 1901 werden de steenkoolmijnen van Kaiping geëxploiteerd door een Engels-Belgische maatschappij, de Chinese Engineering and Mining Company Ltd.

Andere industriële activiteiten werden nog door Belgen ontwikkeld in diverse Chinese streken zoals toendertijd in zovele andere landen gebeurde. Er bleef evenwel niets belangrijks bewaard na de tweede wereldoorlog en de communistische revolutie.

Het zou pas in de jaren 80 van de 20^{ste} eeuw zijn dat België opnieuw in China actief werd. De eerste pioniers, zoals Bell (Alcatel Bell), Janssens Pharmaceutica en in beperkte mate Picanol, zouden de aanzet geven tot de huidige trends van expansie naar China. Andere bedrijven, zoals Barco (eerste aanwezigheid in 1985), maar zeker Beckaert zijn te rekenen tot de tweede golf van investeerders.

²⁰ Er waren en zijn wel nog steeds bepaalde beperkingen afgesproken tussen bepaalde landen inzake bijvoorbeeld wapenverkoop aan China.

4. De reis van Macartney: een gedocumenteerde Europese observatie van de Chinese maatschappij

4.1. Inleiding

Hierboven werd een historisch overzicht gegeven van de relaties tussen Europa en China door de eeuwen heen. Waar het gepast of nodig leek werd reeds wat duiding gegeven bij de context of onderliggende problematiek van de historische feiten. Hierna zullen we het meer in detail hebben over de verschillen in de houding van beide gemeenschappen, de bestaande cultuurverschillen en de oorzaak en redenen van de optredende conflicten. Via een *case*-studie, de reis van Lord Macartney in 1793, zullen we pogen de impact van de verschillen in zienswijze en de verschillende structurele mogelijkheden (bodemrijkdom, bevolking,...) van het Westen en China op het verloop van de contacten en de latere ontwikkeling te analyseren.

Dit zal gebeuren aan de hand van diverse nota's uit reisverslagen en dagboekmateriaal over de niet succesrijke handelsbesprekingen tussen de Engelse delegatie en de Chinezen. Verschillende actoren hebben immers ruim gedetailleerde documenten achtergelaten en we zullen pogen te bekijken in welke mate bepaalde mentaliteiten en gedragingen ook vandaag nog relevant zijn. Hierbij baseren we ons op een Nederlandse vertaling van het werk van Alain Peyrefitte: *'L'empire immobile ou le choc des mondes'* uit 1989. De auteur was in de mogelijkheid om de officiële Chinese archieven met betrekking tot deze missie, die nog steeds bestaan, te onderzoeken.

4.2. Het Chinabeeld van Europa in de 18^e eeuw

We hebben tot hiertoe aangetoond hoe sporadisch de contacten tussen China en Europa verliepen en hoe summier de kennis was die men over China had. Toch moet men vaststellen dat Europa's beeld over China lange tijd heel positief was. Ten eerste waren de gunstige berichten van de missionarissen over het land dat in relatieve rust verkeerde en heel goed geadmistreerd werd. De hoge moraliteit van zijn actuele '*godsdiens*t' – het confucianisme uiteraard - liet zelfs toe verwantschap met het christendom te suggereren. Dergelijke informatie kon bijna niet anders dan een goede voedingsbodem vinden bij de denkers van de Verlichting, gezien hun voorkeur voor atheïstisme en rationalisme. Het confucianisme zou kunnen doorgaan als een universele godsdiens

godsdienst was die, gezien de afwezigheid van dogma's, wel tolerant moest zijn. Ook Leibnitz had een dergelijke positieve belangstelling voor China. Ook in andere domeinen was China in de belangstelling. Naast het gebruik van porselein werden zowel in tuinen als woningen allerlei Chinese motieven aangewend. Kortom China was in orde en in de mode. Het afbinden van de voeten bij de vrouwen dat later als een barbaarsheid zou voorgesteld worden kon bij vele Westerlingen nog op begrip rekenen. Zo waren vrouwen noodgedwongen goede huisvrouwen die zich weinig konden verplaatsen.

Tegen het einde van de 18^e eeuw begon dit beeld echter om te slaan. Het onbegrip en de pesterijen die de westerlingen in Kanton moesten ondergaan van een hoogmoedige administratie zou steeds meer reactie oproepen. De reis van Macartney zou aan die kentering een heel grote bijdrage leveren.

4.3. Het Chinese tribuutsysteem: vernederend of niet?

Zoals we reeds vermeldden waren de mentaliteitsverschillen tussen Europa en China zo verschillend dat bepaalde contacten bijna voorbestemd waren om te mislukken. Dat was zo vanuit theologisch standpunt voor de Christenen die in contact kwamen met het Confucianistische wereldbeeld, maar ook bij de handelsbetrekkingen bestonden er bijna onoverkomelijke afgronden tussen beide partners. In China bestond er het '*tribuutsysteem*' dat de relaties met buitenlandse volkeren regelde maar dat door het Westen volledig verkeerd of helemaal niet begrepen werd. Dit was een ernstige hinderpaal voor diepere contacten. Het is dan ook belangrijk dit systeem te verduidelijken vanuit beide gezichtshoeken om de problemen van de Macartney- en andere reizen te kunnen begrijpen.

De Chinese keizerlijke regering kende geen systeem van diplomatieke relaties zoals we die in het Westen kenden. Het concept van internationale verdragen en uitwisseling van ambassadeurs tussen soevereine naties was daar onbekend. Doordat China het machtigste land in Oost-Azië was, aanzag het zichzelf als het middelpunt van de wereld en werd het tribuutsysteem ingericht om de relaties te regelen met landen die niet tot het Keizerrijk behoorden maar het als naaste burens omringden. Deze landen werden verondersteld hun respect voor de Keizer te uiten door hem op regelmatige tijdstippen een tribuut te sturen en zekere conventies te respecteren. Daaronder behoorde ook een driemaal drievoudige buiging met het hoofd tot op de grond, de *kowtow*, waarna de giften werden afgegeven

maar ook geschenken werden bekomen vanwege de keizer. Het recht om handel te drijven werd geregeld door deze vorm van diplomatie. De Ming keizers zagen internationale handelsbetrekkingen immers als een belangrijk facet van politieke macht en prestige. Private handel met buitenlanders was echter illegaal en gelijkgesteld met piraterij.

De heersers van deze buurlanden konden hun eigen autoriteit bewaren en hun land soeverein regeren maar tezelfdertijd accepteerden zij de superioriteit van de Chinese beschaving. Dit behelsde zelfs de garantie van hun regering door het Keizerrijk. Zij vormden een kring van loyale burens tussen het Keizerrijk en de rest van de wereld. De regels voor de verschillende buurlanden verschilden in de frequentie van het aantal verplichte missies die ze naar het Hof moesten zenden en was afhankelijk van de aard van de bestaande relatie.

- Korea: 4 maal per jaar
- Siam: om de drie jaar
- Annam: om de vier jaar
- Laos: om de 10 jaar
- Birma: om de 10 jaar
- Zelfs de Hollanders hebben zich een tijdlang ingeschreven in dit systeem waarbij ze om de 8 jaar een tribuut hadden te brengen. Hun aanwezigheid in Batavia bracht hen immers dicht bij het Chinese Rijk. Toch bleven er ook voor hen problemen bestaan omdat ze alleen zakelijke doelstellingen hadden en niet, zoals de Chinezen verwachtten, hun onderwerping wouden aantonen.

Tijdens het begin van de Qing-dynastie evolueerde dit tribuutstelsel naar een interne en diplomatieke dichotomie waarbij Tibet, Mongolië, de moslims, en uiteraard Keizer's volk, de Mantsjoes, reeds als deel van het Rijk, samen met de Han Chinezen, werden aanzien. De volkeren die tot het rijk behoorden waren dit op voet van gelijkwaardigheid. Landen zoals Korea, Viëtnam, Thailand of Birma werden als diplomatieke of externe tribuutplichtige naties aanzien. Afgevaardigden van maritiem Europa werden ook in deze laatste categorie ingedeeld, althans door de Chinezen zelf. De Europeanen hadden er heel wat last mee en konden op dat ogenblik geen inzicht in het systeem hebben. Daarom konden de belangrijkste relaties van Europa met China die verliepen via de Kanton handel, niet met het tribuutstelsel in verband gebracht worden. Na 1685 verbrak de Qing-

dynastie trouwens de directe link tussen het tribuutsysteem en internationale handel, maar toch dienden westerlingen die hun handel wensten te intensifiëren, hier nog rekening mee houden.

Als een middel voor het voeren van buitenlandse politiek in de zo vlug evoluerende commercieel en diplomatieke wereld van de 19^e eeuw was het tribuutsysteem volledig achterhaald. We verwijzen hiervoor naar Fairbank (1953) en Millward (1998) die dit elk uit een verschillende hoek bekijken, de vrijhandelshavens in het zuiden en de noordelijke landsgrenzen.

4.4. Het gezantschap van Macartney (1792-1794)

4.4.1. Situering en doel van de reis

De reis van Macartney was er in feite ook één om de toenadering en versterking van de handelsrelaties te bewerkstelligen. Door de vele achtergelaten documenten, en omdat de reis als het ware op een scharniermoment gebeurde, is deze reis goed gekend en te situeren. Tot dan toe waren de toenaderingspogingen van het Westen naar China nog gebeurd vanuit een houding van een zekere onderdanigheid. Deze houding van onderdanigheid was niet ingegeven vanuit een vredelievende houding van het Westen maar vanuit een zeker en voldoende ontzag voor China. De handel op wereldschaal begon echter zo een vaart te nemen dat de afzondering van China hierin een belemmering vormde en het land volgens sommigen op de een of andere manier in het spel moest betrokken worden. Zogezegd tot beider voordeel maar vooral tot het voordeel van de Westerse, geïndustrialiseerde landen. Hierbij vond Engeland van zichzelf dat het een hoofdrolspeler was die de handel als een element van beschaving kon uitdragen. Er was wel handel met China via Kanton en de Indische Compagnie maar die werd zeer sterk door China geremd. Men kocht thee en porselein maar dit moest contant betaald worden en kon niet geruild worden voor Westerse producten. China vond dat het niets bruikbaar uit het Westen kon invoeren. Daarom vatte de Engelse regering het plan op om een uitgebreide missie naar het Chinese Hof te sturen tot het bekomen van een uitbreiding van de handel, zijnde een liberalisering van de situatie in Kanton, evenals liefst nog enkele andere vrijhavens die voor handel zouden opengesteld worden. Een andere vraag was de toelating tot het aanhouden van een blijvend gezantschap in Peking. Voor het Westen heel natuurlijke verwachtingen maar vanuit chinees standpunt

naïef, hoogmoedig en getuigend van barbaarse domheid. Het gezantschap zou een ganse lading geschenken meedragen die de wetenschap en de industriële draagkracht van Engeland dienden uit te stralen en indruk na te laten.

4.4.2. Verloop van de reis

Op zichzelf was de reis, zoals toen gebruikelijk, een heel avontuur dat diverse maanden duurde. Vanaf Kanton zou Macartney er op staan de reis verder over zee te doen in plaats van over land zoals de Chinezen hem voorstelden. Het hele verslag is een lang verhaal over een verschil in houding, wereldbeeld en visie tussen partijen dat aantoonde dat er op dat ogenblik in feite geen enkele grond voor consensus bestond. Hier komt het Westen immers niet in contact met inboorlingen die inzake beschaving het Westen moesten laten voorgaan maar met een beschaving die vragen stelde over de vermeende suprematie van de tegenstander.

De leidraad van het reisverslag is voor de aandachtige lezer de houding die Macartney zal aannemen ten opzichte van de 'kowtow'. De reis nam dus een aanvang met een inherente onzekerheid over het mogelijke resultaat. Er werden kosten noch moeite gespaard om de missie te laten vertrekken. Macartney geeft een staaltje van diplomatieke koelbloedigheid door het verder willen uitvoeren van zijn missie met miskenning van bepaalde voorwaarden die hem gesteld zullen worden door een macht op wiens welwillendheid hij moest rekenen en die geen begrip had voor zijn bezwaren. Men zou zelfs, zoals bepaalde bronnen suggereren, kunnen denken dat hij niet zo ver gegaan is in zijn tegenkanting als hij zelf laat geloven. Toch is het eerder opmerkelijk dat de weigering om zich volledig in te passen in de officiële gebruiken geen ernstigere reacties van het lokale bestuur uitlokten. Het wordt zelfs enigszins gedoogd dat de Engelsen tegenpruttelen.

4.4.3. Resultaten van de reis

Het uiteindelijke resultaat van de reis kan, in vergelijking met de gestelde verwachten, als nihil worden beschouwd. Er kwam niets in huis van de uitbreiding van de handel en er werd geen bestendige vestiging toegelaten. Alles moest bij het oude blijven. Keizer Qianlong vond zelfs dat China niets had aan te kopen en alles zelf in voldoende mate

bezat. Dit negatief resultaat leek enkele jaren later herhaald te worden bij de zending van Lord Hamherst (1816-1817). Toch had deze reis ingrijpende gevolgen. Het Westen, en meer bepaald Engeland, geraakte er van overtuigd dat dergelijke missies ook in de toekomst geen andere resultaten meer zouden opleveren tenzij men een meer agressieve politiek zou gaan voeren. Er werden ook reeds terloops militaire waarnemingen uitgevoerd die de afloop van een mogelijke confrontatie voor het Westen als heel gunstig leken af te tekenen. Ook het prestige van China in het Westen ging helemaal onderdoor. China werd van toen af aanzien als een archaïsche en op despotische wijze geregeerde staat waarbij de Chinese inborst zelf onverbeterbaar was. Aangezien ook aan de kant van de Chinezen nota genomen werd van het gebeuren en deze archieven nog steeds in Peking bewaard worden, was het mogelijk voor Peyrefitte de twee visies met elkaar te vergelijken. De afstand en het onbegrip tussen beide is enorm. Zo opende de engelse koning zijn brief aan de Keizer met *'Mijn broeder...'* wat in de geëigende diplomatieke taal onder vorsten toentertijd heel vriendelijk moest overkomen. Voor de chinezen was het echter onaannemelijk, zelfs schandalig dat men zich de broeder van de Keizer durfde te noemen.

4.5. Het openbreken van de Chinese grenzen lijkt een economische noodzaak

Na 1800 was in Engeland de industriële revolutie volop aan gang en veroorzaakte het marktmechanismen en maatschappelijke veranderingen waarvoor denkers zoals Adam Smith (1723-1790) en Malthus (1766-1834) verklaringen zochten in werken zoals respectievelijk *'The Wealth of Nations'* uit 1776 of *'Essay on Population'* uit 1798.

Engeland moest voldoende grondstoffen kunnen importeren om zijn bevolking aan het werk te houden en diende het geproduceerde te kunnen exporteren. Dat kon gebeuren via zijn koloniën maar ook een groot land als China moest hierbij betrokken worden. In de engelse kapitalistische visie kon het niet zijn dat een land zich onttrok aan zijn verantwoordelijkheid om mee te spelen in het grote internationale gebeuren dat de handel geworden was. Engeland eigende zich het recht toe China te verplichten mee te spelen, niet in het *'Concert des nations'* zoals men de Europese politiek in het post-Napoleon tijdperk noemde, maar in een soort *'Concert of Trade'*. Het exporteren door de Engelsen van opium uit de Indische koloniën was voor hen dan ook een noodzakelijkheid om een economisch evenwicht te behouden. Hetzelfde zou gebeuren met Japan via één enkele Amerikaanse kanonneerboot. Japan bleek een betere leerling te zijn.

4.6. Economie versus cultuur

4.6.1. Gelijkwaardige actoren tot 1800

We hebben dit hoofdstuk opgebouwd rond de vaststelling van cultuurverschillen en de invloed hiervan op de Europa-China contacten. Het was de bedoeling om hieruit een verklaring te kunnen brengen voor de vraag waarom deze contacten zo moeizaam verliepen.

Vele auteurs stellen echter de vraag op een iets andere wijze: waarom heeft China uit deze contacten tijdens de 17^e en 18^e eeuw nadien zo weinig voordeel kunnen halen? Waarom is het op zo korte tijd zo vlug achteruit gegaan ten opzichte van Europa? Ook deze vraag kan vanuit het cultuur perspectief beantwoord worden, maar ik meen dat dit niet volledig kan zijn indien geen beperkte poging wordt ondernomen om ook te verwijzen naar een andere context, een materiële context over grondstoffen en energie.

Er dienen eerst enkele vaststellingen naar voor te worden gebracht die een economisch oogpunt moeten helpen verduidelijken.

- Meer dan tweeduizend jaar voor de reis van Macartney was China reeds een land met een hoge cultuur op wiens grondslagen de volgende twee millennia de reputatie van het Rijk van het Midden zouden worden opgebouwd. Toen was Engeland zo ongeveer pas uit het Ijzeren tijdperk getreden.
- In de 18^e eeuw stond China, bekeken vanuit de levensstandaard van de bevolking, op een hoogtepunt. Op dat ogenblik was er geen sprake van hongersnoden en kon keizer Qianlong gerust beweren dat hij niets uit het Westen te leren had en dat het land alles had. In zijn regeerperiode was de bevolking verdubbeld. Op dat ogenblik was de demografische situatie niet slecht en in overeenstemming met de mogelijkheden van het land. De situatie in Engeland en andere Europese landen was zeker niet beter te noemen.
- Het was inderdaad zo dat vele uitvindingen die in China de voorbije eeuwen waren gedaan deels vergeten waren. Dit gebeurde eerder omdat de context veranderd was

en de onderliggende technologie minder noodzakelijk geworden. China had het buskruit uitgevonden maar de Chinese artillerie betekende niets meer omdat er geen tegenstanders waren die gebruik van kanonnen maakten. Macartney zegt dat de Chinezen verschrikt naar lucifers keken. Nochtans kenden ze die 2000 jaar voordien maar waren het gebruik ervan vergeten.

- De situatie in Europa was technologisch niet altijd zo veel beter. Zo was bijvoorbeeld de productie van papier nog steeds afhankelijk van het gebruik van lompen dat een uitbreiding van de productie belemmerde. Het gebruik van andere materialen lukte niet goed. China had hiervoor reeds lang de oplossing gevonden via het gebruik van bamboe vezels. Eens Europa het passende recept zal hebben zal haar productie echter deze van China in de schaduw stellen.
- Er zijn aanwijzingen dat rond 1800 de situatie in China inzake de aanwending van de factor 'werk' voor huisnijverheid zich in een analoge pre-industriële situatie bevond als in Europa waar de industriële revolutie volgens De Vries (1994) voorafgegaan werd door de '*industrious revolution*' met een reëorientatie naar de *markt* van werk, consumptie en vrijetijdsbesteding.

Kortom, kerngebieden in China rond het einde van de 18^e eeuw gelijken op de meest welvarende delen uit West-Europa met een geëvolueerde landbouw, handel en een niet gemechaniseerde maar toch ontwikkelde industrie. Het zou dan logisch moeten zijn de redenen voor de latere verschillen elders te gaan zoeken.

Ik verwijs hiervoor in eerste instantie naar het werk van Pomeranz (2000) die hiervoor een heel gedetailleerde vergelijking maakt tussen China en het Westen. Ook andere auteurs behandelen dit onderwerp, zij het meer algemeen, ten aanzien van de relatie tussen Europa en de rest van de wereld zoals Landes (1998) in '*The wealth and poverty of Nations; Why some are so rich and some so poor*'. In de Verenigde Staten werd door Ellsworth Huntington de invloed van geografische factoren, met name van het klimaat, op de menselijke ontwikkeling zodanig naar voor geschoven dat hij de geografie een slechte naam bezorgde. In dit verband kan men de bij Landes te vinden 'stelling' begrijpen die stelt 'dat moest de menselijke ontwikkeling overgedaan worden en voor zover de aarde blijft wat ze nu is, de geschiedenis niet zou moeten herschreven worden'.

Jones (1987: 6-7) heeft een punt als hij vermeldt dat in het water geloosde fecaliën China tot 's werelds grootste broeinest van long-, lever- en ingewandsaandoeningen en oosterse schistosomen maakte, allen verwekkers van ernstige chronische ziekten. Dit was de tol die China moest betalen omdat het voor zijn productie van rijst in een warm klimaat aan irrigatielandbouw moest doen zonder andere meststoffen. Het Westen daarentegen gebruikte hoofdzakelijk dierlijke mest die werd ingeplogd.

4.6.2. *The great divergence*

4.6.2.1. Wat zijn kerngebieden (*core regions*) en wat ligt er rond

Vanaf de 19^e eeuw is de situatie in China enorm achteruit gegaan en verslechterd en wordt de aansluiting met de industriële revolutie volledig gemist. Dat de reden hiervan niet alleen cultureel van aard is volgt uit het boek van Pomeranz K. (2000) die een actuele kijk geeft op de verschillen in de mogelijkheden tussen Engeland en China om een industriële revolutie door te maken. Zijn benadering is voor een cultuurwetenschapper zelfs een positieve uitdaging. Het is niet alleen de cultuur die verantwoordelijk moet geacht worden voor minder succesvolle evoluties van een maatschappij. Een essentialistische kijk op de 'Chinees' is hier derhalve niet op haar plaats. We zullen deze behandeling die economisch en ecologisch zal zijn heel beknopt moeten houden maar hiermee zal toch de aanzet kunnen gegeven worden van een idee over de structurele verschillen tussen China en Europa.

Een belangrijke term die hierbij moet vermeld worden is '*kerngebied*', zijnde een geografisch duidelijk te onderscheiden gebied met een werkzame bevolking die uiteraard over de vier Malthusiaanse levensnoodzakelijkheden moet beschikken: (i) voeding, (ii) kleding, (iii) energie en (iv) bouwmaterialen. Andere elementen voor de welvaart van de staat zoals kapitaal, werkkrachten en grond kunnen in min of meerdere mate beschikbaar zijn. Zo was Europa bekend om zijn beschikbaarheid van kapitaal terwijl China zijn werkkrachten op een intensieve manier kon inzetten. Vooral grond is een belangrijk gegeven omdat die in de kern zelf zijn limieten heeft. Zo regenereert kapitaal alleen geen

duurzame ontwikkeling.²¹ Op een bepaald ogenblik komt één van de 4 elementen in de verdrukking en dreigt het evenwicht verbroken te worden. Om hieraan te verhelpen zal door het kerngebied geïmporteerd en geëxporteerd worden naar gebieden die onder de term ‘periferie’ zijn in te delen.

Engeland kan als een dergelijk kerngebied aanzien worden. Zijn periferie, dat geldt ook voor andere landen zoals Frankrijk, was Oost-Europa van waaruit primaire producten die werkgebonden maar vooral grondgebonden waren, werden ingevoerd. Ook China had een periferie: de tribuutplichtige vazalstaten. Doch China was zo groot dat ook intern een dergelijke verdeling bestond. Zo was de Yangzi delta een typisch kerngebied van waaruit de Opper-Yangzi als periferie kon gezien worden.

4.6.2.2. Europa creëert en gebruikt ten volle zijn periferie

Het succes van de economische ontwikkeling van West-Europa, als kerngebied, is volgens Wallerstein (1975 en 1989) te danken aan een uitzonderlijke combinatie van ‘vrije’ werkkrachten, grote en productieve stedelijke bevolkingen en naar handel gunstig gezinde regeringen die de wereldhandel bevorderden en de herinvestering van de winsten toelieten. Auteurs zoals Frank (1998) geven Europa rond 1800 hierbij nog het voordeel boven Azië, dat ze als uitgespeeld aanzagen, omdat het nog niet al zijn reserves had aangesproken. Dit is niet helemaal terecht want in vergelijking met Europa stond China er nog niet zo slecht voor. Europa zelf zou trouwens de industriële revolutie niet kunnen hebben realiseren met zijn klassieke periferie van de Oude Wereld. De elementen waaraan het te kort zou hebben, grondoppervlakte en energie, konden niet in de nodige mate voorzien worden door internationale handel die gebaseerd was op vrijwillige handelsbetrekkingen.

West-Europa heeft echter twee troeven gekregen waardoor het de industriële revolutie heeft kunnen opstarten en tot onverwachte hoogten heeft kunnen voeren: (i) de beschikbaarheid van fossiel brandstoffen zoals steenkool en (ii) de beschikbaarheid van het oppervlaktepotentieel van de Nieuwe Wereld. Dank zij dit laatste kon de zeer intense import van primaire producten doorgaan. Europa kreeg er als het ware een periferie bij die

²¹ Een voorbeeld hiervan is Spanje, dat ondanks zijn zilvermijnen, toen geen duurzame ontwikkeling uitbouwde.

alle nodige eigenschappen bezat om het kerngebied op een bestendige manier te bevoorraden. Er ontstonden belangrijke handelsstromen van Noord naar Zuid-Amerika en zo naar Afrika. Zelfs de slavenhandel droeg een steentje bij in het creëren van een nieuwe periferie. De betaling van slaven gebeurde voor een deel met Europees textiel. De import van de voornaamste grondstof hiervoor was katoen dat op goedkope manier op de slavenplantages werd geproduceerd. De oppervlakte die in Europa nodig zou geweest zijn om hiervoor vervangingsproducten te produceren zoals wol of vlas was er niet meer beschikbaar. Na de dekolonisatie en de emancipatie in Amerika bleef deze gunstige invloed verder doorwerken.

4.6.2.3. Problemen van China met zijn periferie

Tot op het ogenblik dat Europa zijn industriële vlucht zou nemen, na 1800, was China dus mee met de koplopers van de wereldeconomieën. Sugihara Kaoru (1997) spreekt in dit verband voor Japan, maar ook in zekere mate voor China, van het *East Asian miracle 1500-1800*. Ook China had een marktgerichte economie opgestart, maar niet zoals de Europese met intensieve kapitaalstromen, maar arbeidsintensief en zonder aandacht voor eigendomsrechten van de handelaren. De Keizer regelde alles en handelaren werden zelfs geminacht. Toch zou het stilaan de rol moeten lossen omdat het tekort kwam aan fundamentele eisen voor verdere uitbreiding :

- Macartney vermeldde reeds dat er nog weinig braakliggend land te zien was. Europa had minder ontgonnen gronden die wegens de feodaliteit aan grootgrondbezitters toebehoorden;
- De landbouwtechnieken waren in China reeds redelijk ontwikkeld en niet drastisch te verhogen;
- Om cultuurgebonden redenen (ook hier zijn deze niet helemaal afwezig) was er weinig migratie naar steden of zelfs emigratie naar het buitenland;
- Geen explosie van steenkoolwinning;
- Er was een duidelijke bevolkingsaanwas in streken die als periferie konden aanzien worden waardoor het kerngebied van daaruit steeds minder landintensieve producten kon betrekken;
- Ecologische achteruitgang kwam sterk op omdat China zijn eigen vezels, in casu katoen, diende te produceren en deze niet vanuit een echte periferie kon invoeren.

- Het is bekend dat deze teelt heel belastend en uitputtend voor de teeltgronden zijn. Vandaar uiteindelijk erosie die voor latere hongersnoden zou verantwoordelijk zijn;
- Ook voor zijn energie moest China zelf instaan. Waar we mogen aannemen dat de inwoners in hun energiebehoefte konden voldoen, gebeurde dit op een drastisch andere manier dan in Europa. Pomeranz (2000) neemt aan dat ongeveer 50% van de energiebehoefte voortkwam uit de verbranding van landbouwafval, gras of zelfs mest. Hout was nu eenmaal heel duur. Marks (1997) vermeldt in de 3 eeuwen voorafgaand aan de 19^e eeuw een prijsstijging voor rijst van 100%. Voor hout was het daarentegen 700%.

'Culture is a dead resource until its value and utility are recognized as knowledge'

Nigel Holden, 2002

Hoofdstuk III: Cultuur en antropologie

1. Inleiding

Mogelijke motieven van bedrijven om te internationaliseren en de wijze waarop de Chinese markt kan worden benaderd (de *entry mode*) komen ruim aan bod in de paper van Gunter Gaublomme²². Ook naar de kansen en de mogelijkheden die China te bieden heeft na de toetreding tot het WTO is al onderzoek gedaan²³.

Maar naast de economische elementen zijn er echter heel wat andere factoren die een cruciale rol spelen voor een succesvolle buitenlandse bedrijfsvestiging. Internationaliserende bedrijven komen vanzelfsprekend in contact met andere culturen, waarbij vaak duidelijke verschillen met de eigen cultuur (ook al kan de eigen cultuur, zoals hierna uiteengezet zal worden, met moeite omschreven worden²⁴) worden ervaren. Bij een buitenlandse vestiging dient dan een antwoord geformuleerd te worden op diverse vragen zoals de manier van omgaan met de plaatselijke cultuur, de positie van het bedrijf, de interactie tussen de economische rol van een bedrijf en de aanwezige cultuur, enz. De wijze waarop bedrijven aankijken tegen hun omgeving kan sterk verschillen (TENNEKES 1995: 60). In de ene organisatie leeft de gedachte dat men de omgeving kan beïnvloeden en zelfs beheersen. In de andere stelt men zich bescheidener op en vindt men dat de organisatie weinig anders kan doen dan zich aanpassen aan de omgeving. '*Like it or not, all business organisations have their distinctive ways of solving problems, treating employees, passing on the traditions, etc.*' (BALARS 2002: 25). Dit alles heeft betrekking op de organisatiecultuur die elk bedrijf heeft.

²² Gaublomme, G. Internationalisation towards China, <http://www.cemcweb.com>. Maart, 2005.

²³ Grillet, M. Internationalization towards China after its Accession to the WTO. Are There Opportunities for European SMEs?, http://ethesis.net/china_wto/china_wto_intro.htm. Oktober, 2004.

²⁴ Om het met beeldspraak te formuleren : Een vis kan slechts omschrijven wat het leven in water is, als hij er eens uit is geweest.

Naast de hierboven aangehaalde begrippen, zoals cultuurverschillen en organisatiecultuur, dient in eerste instantie te worden stilgestaan bij het begrip ‘cultuur’. Over het begrip en zijn betekenis zijn reeds talrijke artikels en boeken geschreven. De betekenis van wat precies met de term bedoeld kan worden, is dan ook enorm breed, verscheiden en verschillend. Daarbij komt nog het feit dat het verkennen van een cultuur zelf, zoals Schneider en Barsoux het omschrijven, te vergelijken is met het verkennen van een oceaan (SCHNEIDER & BARSOUX 2003: 23). Desalniettemin dringt de noodzaak van een basis-referentiekader van het begrip cultuur zich op voor een goede omschrijving, evenals een beschrijving van het onderzoeksperspectief, zijnde de antropologie²⁵.

2. Cultuur: een uitgebreid begrip

Het cultuurconcept, ontleend aan de antropologie zoals het zich in de 19^{de} eeuw ontwikkelde, heeft, zo schrijft Nigel Holden, professor crosscultureel management, de boeken over het internationale management doordrongen. ‘*We owe our modern notion of culture in large part to nationalism and colonialism, along with the growth of an anthropology in the service of imperial power*’ (EAGLETON, geciteerd door HOLDEN 2002: 21). Het vertrekpunt van Holdens boek bestaat uit de ontevredenheid van een dergelijk concept (HOLDEN 2002: 284), waarbij wordt uitgegaan of althans vertrokken vanuit de definitie van Edward Tylor, een 19^{de} eeuwse ‘*armchair*’ antropoloog die tot de evolutionistische school behoorde.

Heel wat omschrijvingen van het begrip ‘cultuur’ worden in de literatuur echter aan de lezer meegegeven zonder rekening te houden met de evoluties die ook de antropologie heeft doorgemaakt en gekenmerkt. Zoals cultuur inherent dynamisch van aard is, zo is ook de theorievorming in de antropologie.

2.1 Een theorie in de antropologie betreffende cultuur

Het klassieke (ter onderscheiding van neo-culturele evolutionisten in de 20^{ste} eeuw) evolutionisme ging uit van de gedachte dat er, naar analogie met de biologische evolutie van de soorten, een gelijklopende historische ontwikkeling van de culturen geweest was (ROOSENS 1992: 44). Culturen werden gezien als bewegingen doorheen verschillende

²⁵ Zie hierboven.

stadia van ontwikkeling, met als eindstadium iets dat leek op de Euro-Amerikaanse levensstijlen (HARPER & ROW 1987: 146). Deze antropologen gebruikten de vergelijkende methode om uitspraken te kunnen doen over niet-materiële culturele elementen en konden op grond van deze methode de evolutie van de eigen maatschappij reconstrueren. Eén van de meest invloedrijke schema's die werden voorgesteld kwam van de Amerikaanse antropoloog Lewis Henry Morgan (1818-1881), waarbij de evolutie van een cultuur in drie hoofdperioden ('savagery' - 'barbarism' en 'civilization') werd onderverdeeld. Er is later heel wat kritiek geuit op het evolutionisme omdat het onder andere niet steunde op empirisch materiaal, wegens het negeren van agency en reductie van diversiteit en wegens het veronderstellen van superioriteit tegenover inferioriteit.

De betekenis van cultuur in de antropologie is verschillende van het woord 'cultuur' in het alledaags taalgebruik (LASSITER 2002: 42). Wanneer in die context aan cultuur wordt gedacht komt, om de opsomming van Lassiter te gebruiken, het volgende in gedachten: verschillende tradities, gebruiken, geloofsovertuigingen, ceremonies, voedsel, het soort gedragen kledij. Dit idee over cultuur benadert dicht één van de eerste gebruikte cultuurdefinities door antropologen. Edward Tylor (1832-1917) omschreef het als volgt: *'Culture or Civilization, taken in its wide ethnographic sense is that complex whole which includes knowledge, belief, art, morals, law, custom and any other capability and habits acquired by man as member of society.'* (geciteerd in SALZMAN 2001: 92). Tylor ontwikkelde deze definitie om de stadia van de sociale evolutie uit te werken, hij stelde cultuur gelijk met civilisatie. De verschillen tussen menselijke maatschappijen kunnen daardoor geïdentificeerd worden door hun verschillen in gebruiken, moraal en overtuigingen te vergelijken. Tylor's definitie van cultuur legt de nadruk op 'dingen' en 'expressies'. *'This is to say that, whether we are identifying different burial customs, marriage practices, or beliefs, we are identifying the byproducts or artefacts of culture, not culture itself'* (LASSITER 2001: 43). Met Franz Boas kreeg Tylor's definitie een nieuwe betekenis buiten het raamwerk van de sociale evolutie. Deze definitie werd door antropologen gebruikt tot de jaren '50 en '60 (*ibid.* 43).

Wat de aard is van de culturele dimensie in het menselijke bestaan leidde Tennekes ertoe 'cultuur' te omschrijven als 'de onbekende dimensie' (TENNEKES 1995: 13) omdat het verweven is met zo ongeveer alle aspecten van het menselijk handelen. Daardoor is het moeilijk om een duidelijk beeld te vormen van de eigen aard van die dimensie. Naast de

onduidelijkheden rond de betekenis en inhoud zijn er ook heel wat vragen rond het gebruik van de term zelf. Door het onheldere en verwarrende karakter ervan en door het vaak politiek gebruik van de term, dat potentieel gevaarlijk kan zijn (mijn cultuur en de cultuur van de ander), wordt het gebruik ervan door auteurs in vraag gesteld (PINXTEN 2003: 7) en zelfs afgewezen als onbruikbaar.

2.2. De term ‘cultuur’

De betekenissen van de generieke term ‘cultuur’ komen niet overeen doorheen de Europese taal. De term is afkomstig van het Latijnse *cult*, waarvan de basisbetekenis verwijst naar ‘*the cultivation of land and deities*’. De Duitse term ‘Kultur’ en het Finse ‘*kulttuuri*’ verwijzen sterk, maar niet exclusief naar ‘*the intellectual side of civilization and society*’ (KOIVISTO, 1999: geciteerd door Holden 2002: 23), maar zonder de negatieve snobistische connotatie, dat typisch is voor de Engelse samenleving. Daar zal in die Duitse context verwezen worden naar *Art*. Het Japanse woord voor cultuur is *bunka*. Het vestigt de aandacht op literaire en artistieke producties, zijnde de creatie van een gesofistikeerd voorwerp en zelfs van de verbeterde versie van een vroeger voorwerp.

De term ‘cultuur’ zou het best verlaten worden omdat nu aan de term een nagenoeg genetische programmering wordt toegeschreven met onveranderlijke wortels in een verleden, die ook de huidige generatie van cultuurgenoten tekenen en ze als het ware in een culturele eigenheid vasthouden (PINXTEN 2003: 92). Het is daarentegen belangrijk dat we identiteiten als polyvalente en dynamische mechanismen leren zien om dichter bij de reële fenomenen te komen met de theorievorming (*ibid.* 91). De antropologe Jane Jordan is het hier volledig mee eens: ‘*While culture still defines a coherent group or community, culture is not so homogeneous and the boundaries of the cultural group are not so clear.*’ (JORDAN 2003: 42). Houdt men geen rekening met het dynamische aspect van cultuur dan maakt men zich bijgevolg schuldig aan cultureel essentialisme. Oppervlakkige uitingen en invullingen kunnen eventueel veranderen, maar de dieper liggende kern zou onveranderlijk zijn en blijven. Dergelijk cultureel essentialisme kunnen we terug vinden in het verkeerd gebruik van het begrip *Leitkultur*. Het begrip is geïntroduceerd door Tibi Bassam in 1998, maar was in Duitsland door de politieke partijleider van de CDU, Friedrich Merz, overgenomen om de *Deutsche Leitkultur* te promoten. In latere werken heeft Tibi Bassam extra benadrukt dat het nooit zijn intentie was om de Duitse culturele waarden te promoten,

maar wel de Europese Verlichtingsidealen zoals democratie, secularisme en de individuele mensenrechten (wat vanzelfsprekend niet mag overgaan in euro-arrogantie).

Het hanteren van een essentialistisch cultuurbegrip heeft, zoals Pinxten aangeeft, nefaste gevolgen. Het begrip van burger wordt dan verlaten ten voordele van het lidmaatschap van een communiteit. Als deze verschuiving wordt toegelaten vervalt meteen de mogelijkheid tot universele rechten (PINXTEN 2003: 92). De verschillen tussen identiteiten worden onoverbrugbaar verklaard, precies omdat de anderen een andere identiteitskern of essentie toegedicht worden die met de eigen versie niet kan vermengd worden (*ibid*: 92).²⁶

2.3. De inhoud ‘cultuur’

De studie van cultuur komt neer op de bestudering van de mens vanuit het perspectief van datgene wat hem uiteindelijk tot mens maakt. Dit houdt in dat het menselijk handelen in sterke mate wordt bepaald door structuren en feitelijkheden die door dat handelen zelf tot stand zijn gebracht (TENNEKES 1995: 15). Cultuur omvat al datgene wat een mens dient te weten wil hij in de situatie waarin hij wordt geplaatst adequaat handelen (*ibid*, 18). Een goed beeld van de culturele dimensie van het menselijk bestaan wordt verkregen wanneer men inzicht verkrijgt in de dialectiek tussen structuren en handelen. Maar het multiniveaueconcept van cultuur maakt tevens duidelijk dat cultuur op elk niveau moet geanalyseerd worden wil het begrepen worden (SCHEIN 1999: 33). De benadering van cultuur door Tennekes heeft een sterk handelingstheoretisch karakter. De aard van cultuur en de wijze waarop het zich ontwikkelt, is in sterke mate bepaald door het feit dat culturele betekenissen slechts bestaan hebben door het gebruik dat ervan wordt gemaakt in het concrete handelen van mensen (TENNEKES 1995: 15). Culturen zijn niet enkel nationale of etnische gedetermineerde manifestaties, maar wat Baumann noemt ‘*habitats of meaning*’ (HOLDEN 2002: 42). De dialectische relatie tussen structuren en sociaal handelen impliceert een procesmatige kijk op cultuur. Cultuur is inherent dynamisch van aard en steeds in verandering. Alhoewel ook Hofstede culturen niet als statisch beschouwt, erkent hij hun zeer oude wortels die niet op één nacht zullen verdwijnen (HOFSTEDE 1997: 287). Ook Edgar Schein is deze mening toegedaan wanneer hij schrijft dat cultuur zeer stabiel en moeilijk te veranderen is, doordat ze de weerslag vormt van alles wat de groep in de loop

²⁶ Vier gelijklopende bezwaren tegen het gebruik van ‘cultuur’ en ‘culturen’ zijn terug te vinden in het boek ‘*What is anthropology?*’ van Thomas Eriksen (27-30).

van de tijd heeft geleerd, betekenis verschaft en het leven voorspelbaar maakt (SCHEIN 1999: 29 en 33).

Nigel Holden verwijt verschillende onderzoekers, zoals Hofstede en Trompenaars, dat ze voortbouwen op het klassieke antropologische cultuurconcept dat ontwikkeld is door Westerse antropologen in de jaren 1950 en 1960. Het is een concept dat teruggaat naar Tylor en te vinden is in de definitie van Kroeber en Kluckhorn, en dat nog steeds wordt geciteerd door managementauteurs. Dit concept van cultuur is een voorstelling van cultuur ‘*as-essence*’, waarbij het vaak wordt gelijkgesteld wordt met de natie-staat, en het zich bijgevolg niet makkelijk leent voor de beschrijving en analyse van cross-cultureel gedrag in de huidige zakenwereld (HOLDEN 2002: 22). In een dergelijke essentialistische visie wordt cultuur verstaan als een relatief stabiel, homogeen, intern consistent systeem van aannames, waarden en normen overgedragen naar de volgende generatie door socialisatie. Holden is van mening dat het klassiek antropologisch cultuurconcept, dat nog altijd te vaak wordt aangewend, gezorgd heeft voor de versterking van de overtuiging dat cultuur alleen verstaan kan worden als een differentiërende factor. Deze differentiëring houdt in dat één groep van mensen gescheiden wordt van anderen, wat leidt tot een stereotypering van socio-culturele systemen zoals nationale culturen of culturen geassocieerd met ‘minder’ gedefinieerde entiteiten zoals een bedrijf, een voetbalteam, enz.. Maar zoals hoger geschreven evolueerde ook de antropologische discipline en werd het klassieke essentialistisch cultuurconcept verlaten. ‘*Anthropologist are beginning to regard culture as based on shared or partly shared patterns of meaning and interpretation as opposed to sharing broadly consistent, though complex, patterns of behaviour and modes of existence*’ (HOLDEN 2002: 56). Ondanks Tennekes nadruk op de dialectische verhoudingen tussen structuur en handelen wordt in de literatuur bijna uitsluitend ingegaan op het concept betekenis en handelen (TENNEKES 1995:35).

Zoals Edgar Schein correct schrijft, is het grootste gevaar om een cultuur te begrijpen de te sterke simplificering (SCHEIN 2000: 25). Van de tien definities van cultuur (zie tabel I) die door Hoecklin weergegeven worden (HOECKLIN 1995: 28), maken slechts twee auteurs (Edward Hall en Edgar Schein) een onderscheid tussen zichtbare en onzichtbare cultuur. De omschrijvingen die over cultuur worden gegeven zijn allemaal manifestaties van de cultuur maar geen enkele ervan is de cultuur op het niveau waarop een cultuur bepalend wordt.

Tabel I
Cultuurconcept van enkele auteurs

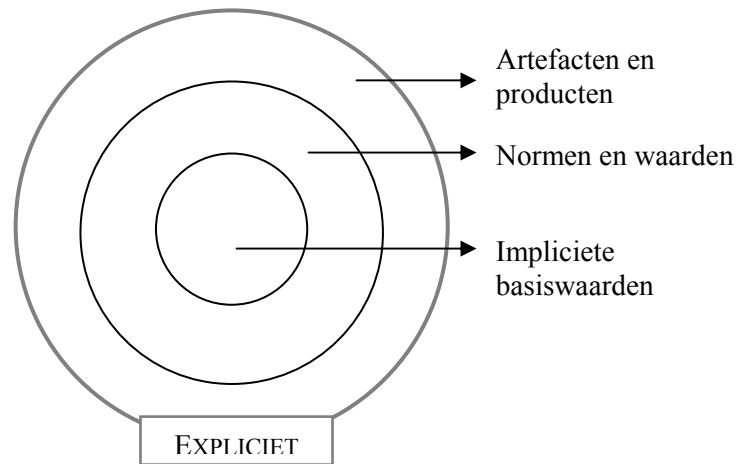
Auteur	Cultuurconcept
Tylor E. (1871)	That complex whole which includes knowledge, beliefs, art, morals, laws, customs and any other capabilities and habits acquired by man as a member of society
Heskovits M.J. (1948)	The man-made part of the human environment
Kroeber A.L. en Kluckhohn (1952)	Transmitted patterns of values, ideas and other symbolic systems that shape behaviour
Becker en Geer (1970)	Set of common understandings expressed in language
Van Maanen J. en Schein E.H. (1979)	Values, beliefs and expectations that members come to share
Schwartz M.C. en Jordon D.K. (1980)	Pattern of beliefs and expectations shared by members that produce norms shaping behaviour
Hofstede G. (1980)	The collective programming of the mind which distinguishes the members of one human group from another
Louis M.R. (1983)	Three aspects: some content (meaning and interpretation) peculiar to a group
Hall E.T. en Hall M.R. (1987)	Primarily a system for creatig, sending, storing and processing information
Harris P.R. en Moran R.T. (1987)	A distinctly human capacity for adapting to circumstances and transmitting this coping skill and knowledge to subsequent generations

Bron: L. Hoecklin (1995) Managing Cultural Differences.

Een betere manier om naar cultuur te kijken is het begrip dat het op diverse niveaus aanwezig is en dat de dieper gelegen niveaus ervan zowel begrepen als gestuurd moeten worden (SCHEIN 2000: 25). Barsoux & Schneider vergelijken cultuur met de oceaan (2003: 23), Trompenaars vergelijkt het met een ui (2004: 19).

Het gemakkelijkst waar te nemen niveau is het niveau van de *artefacten* (concrete uitingen of belichamingen van cultuur zoals kunst en architectuur, symbolen, rituelen) en gedrag: het is dat wat je ziet, hoort en voelt wanneer je rondloopt. Het is de *expliciete* cultuur (TROMPENAARS 2004: 35). Je kunt het waarnemen maar de betekenis is niet altijd duidelijk. Alleen door wat rond te lopen en om je heen te kijken kun je niet echt vaststellen wat er gaande is. De betekenis moet worden afgeleid door vragen te stellen en door vervolgens de verkregen antwoorden kritisch te bekijken. Het is op dit eerste niveau dat vooroordelen worden gevormd.

Figuur III
Een model van cultuur



Bron: F. Trompenaars (2004) Over de grenzen van cultuur en management

Een opvatting die gebaseerd is op uiterlijke kenmerken van een cultuur zegt doorgaans meer over degene die ze uitspreekt. Om een betekenis te verkrijgen van dit waarneembaar gedrag moet men naar het volgend niveau.

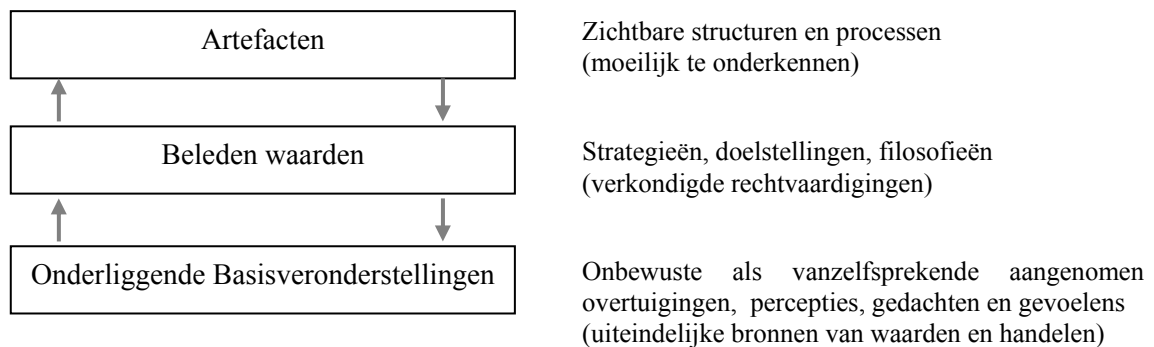
Het tweede niveau zijn de waarden en normen die men opgeeft om dat gedrag te verklaren. Trompenaars geeft volgende omschrijving: *normen* zijn het gezamenlijk idee van een groep over wat juist is en niet, *waarden* bepalen het verschil tussen goed en kwaad (TROMPENAARS 2004: 36). Barsoux & Schneider geven aan dat de betekenis van gedrag niet onmiddellijk duidelijk moet zijn. In statements over waarden en overtuigingen worden misschien wel verklaringen gegeven, maar de onderliggende aannames zijn allesbehalve duidelijk. Dit is het verschil tussen een '*espoused theory*' en '*theory-in-use*' - dat wil zeggen, tussen wat mensen zeggen (hoe ze hun gedrag verklaren) en wat mensen bedoelen (wat hun gedrag echt stuurt) (BARSOUX & SCHNEIDER 2003: 25).

Op het diepste en het moeilijkst te doorgronden niveau bevinden zich de onderliggende aannames die door middel van interpretatie moeten worden afgeleid. Op het niveau van de basisaannames worden dingen voor vanzelfsprekend gehouden, worden ze niet meer uitgedaagd en niet meer in twijfel getrokken. We zouden kunnen spreken over wat Bruno Latour noemt de 'black boxes'. Culturen zijn gebaseerd op deze basisaannames (BARSOUX

& SCHNEIDER 2003: 27) die Schein als volgt definieert: ‘Gedeelde oplossingen voor universele problemen van externe aanpassing (hoe te overleven) en interne integratie (hoe bij elkaar blijven)’ (SCHEIN 1999: 28).

Uiterlijke tekenen en signalen kunnen vlug herkend worden, maar het begrijpen van de onderliggende beweegredenen en hun mogelijke invloed op het dagelijks leven, in dit geval het bedrijfsleven, zijn cruciaal.

Figuur IV
Cultuurniveaus



Bron: E. Schein (1999) De bedrijfscultuur als ziel van de onderneming.

Omdat iedereen gelijktijdig tot verschillende groepen en categorieën behoort, een ‘web of cultures’ (JORDAN 2003: 43), moeten naast de verschillende niveaus in een cultuur ook de verschillende soorten cultuurniveaus worden vermeld die in een samenleving voortkomen (HOFSTEDE 2002: 22), zoals het nationale niveau, het regionaal en/of etnisch en/of religieus en/of taalniveau, het seksniveau, het generatieniveau, het sociaalklasse niveau, enz. Deze niveaus vallen gedeeltelijk samen en zijn onderling verbonden, kortom het is een web van interactie. In het volgende hoofdstuk wordt hier dieper op ingegaan.

Hoger is getracht een referentiekader weer te geven voor het omlijnen van *wat* onder cultuur verstaan wordt, kan worden. Maar brengt dit ons wat bij? Toen Kroeber en Kluckhohn nagingen hoeveel definities er waren die cultuur probeerden te omschrijven kwamen ze tot een aantal van 160. Een getal dat nu naar alle waarschijnlijk nog sterk gestegen is. Als het reeds onmogelijk is te definiëren *wat* cultuur inhoudt, hoe kan dan een cultuur zelf, *in casu* de Chinese cultuur, worden omschreven?

2.4. Modellen van toepassing?

Voor het omgaan met andere culturen en met de cultuurverschillen maakt men vaak gebruik van culturele profielen. Voor de ontwikkeling van deze profielen wordt gezocht naar universele culturele variabelen, zodat clusters kunnen gevormd worden met algemene karaktertrekken van een specifieke groep (DERESKY 1997: 70). Dergelijke clusters zijn echter tijdopnamen die hun nut hebben maar waaraan geen allesoverheersend karakter mag gegeven worden.

Voor Edgar Schein zijn dergelijke inzichten nuttig, maar op zichzelf onvoldoende: *‘Als ik in Duitsland werk kan ik weinig beginnen met de wetenschap dat Duitsers een dwangmatige inslag hebben; moet ik in Italië aan de slag dan schiet ik er weinig mee op als ik weet dat Italianen hun gevoelens de vrije loop laten; en ene Duitser die in Amerika wil werken heeft er weinig aan als hij weet dat de Amerikanen individualistisch van aard zijn.’* (SCHEIN 1999:11).

Culturen zijn voor hem patronen van op elkaar inwerkende elementen. Naast het dynamische aspect wordt men geconfronteerd met het gevaar tot stereotypering wanneer men een groep of volk gaat generaliseren. Aan de term wordt vaak een negatieve connotatie gekoppeld : het is een teken van onwetendheid en iets immoreels, het is een bewijs van vooroordelen en onverdraagzaamheid. Veelal omdat men niet weet wat stereotypering inhoudt en men er aldus geen blijf mee weet. Het probleem met stereotypering is niet zozeer hun bestaan, maar de manier waarop ze worden gebruikt (BARSOUX & SCHNEIDER: 2002: 15). Zoals Jack Scarborough het formuleert: *‘The danger comes in assuming uniformity that each and every member of the group possesses the same traits and conforms to generalization.’* (SCARBOROUGH 1999: 2) Men kan niet veronderstellen dat welk individu dan ook handelt volgens de waarden van de zogenaamde eigen cultuur. Elke persoon heeft een unieke persoonlijkheid, en we moeten de tijd nemen de persoon in kwestie te leren kennen vooraleer conclusies te trekken over de diens houding en diens motieven.

3. De Chinese cultuur

3.1. Is er één Chinese Cultuur?

Omschrijven en verklaren *wat* de Chinese cultuur inhoudt kan niet in een eenduidig antwoord gevat worden. Indien men er zich toch zou aan wagen dan struikelt men over de zogenaamde ‘*dwang van de definitie*’ (PINXTEN & ORYE 1995: 4-6).

De dwang van de definitie verwijst naar de historische gewoonte om een probleem aan te pakken door zo precies mogelijk de referent(en) aan te duiden. Alle heil wordt verwacht van het nauwkeurig omschrijven van de essentiële kenmerken en/of de verschijningsvormen van het gedefinieerde, maar het nut is beperkt tot de formulering van deze werkdefinities. Het vastleggen van de essentie van het bestudeerde, door het formuleren van een definitie, is een hopeloze onderneming. Bij elke concreet voorstel kan en wordt steeds een uitzondering, een amendement of een bijkomend kenmerk bedacht dat vorige definitievoorstellen moet verwerpen of bijstellen. Men moet dan ook volgens Pinxten en Orye niet streven naar te weten *wat* cultuur is, of *wat* cultuurverschillen zijn, maar wel een theorie opbouwen die precies kan beschrijven *hoe* bijvoorbeeld verschillende leervormen in onderscheiden gemeenschappen leiden tot diverse waardensystemen of uiteenlopende smaaktradities.

De moeilijkheid en problematiek wordt duidelijk wanneer we kijken naar China. Volgens de laatste cijfers heeft China als staatskundige entiteit een bevolking van 1.2 miljard mensen, hiervan is 92% de etnische of culturele groep Han. Deze groep wordt geacht verenigd te zijn door een gemeenschappelijke geschiedenis, cultuur en taal. Verschillen in taal, kledij, voeding en gebruiken worden als onbelangrijk en oppervlakkig gezien. De overige 8%, zijnde ongeveer 100 miljoen mensen, behoren tot één van de minderheidsgroepen. Dit zijn de Mongolen en de Uyghurs in het noorden en de Zhuang, Yi en Bai in het Zuiden. Andere groepen zoals de Hui en Mantsjoes zijn verspreid doorheen de natie. Er zijn minderheidsgroepen in elke provincie, regio en streek²⁷.

Men heeft vaak de neiging om te praten over ‘de’ Chinezen en over ‘China’, terwijl er onder het Chinees laklaagje een grote diversiteit aanwezig is (TUINSTRA 2004: 32). De

²⁷ Fei Xiatong verwijst naar China als een ‘*unified multinational state*’ (GLADNEY 2000). Deze paper met als titel ‘China's National Insecurity: Old Challenges at the Dawn of the New Millennium’ naar aanleiding van een symposium in 2000 is te vinden op volgend internet adres:

geografische omvang van de staatskundige eenheid was door de eeuwen heen aan permanente veranderingen onderhevig. Het Chinese territorium werd door verschillende volkeren bewoond en ook buiten de staatskundige grenzen van China hebben steeds mensen gewoond die tot de 'Chinese cultuur' behoren en in die zin als 'Chinees' kunnen beschouwd worden (DESSEIN 2001: 3)

3.2. De essentialisering van de Han

Maar al te vaak wordt naar de Chinese bevolking verwezen als een duidelijk omliggende monolitische Han meerderheid, met minderheidsgroepen die aan de grenzen van het land wonen. Hierdoor gaat men voorbij aan de diversiteit die ook de Han kenmerkt, en de grote waaier aan culturele en etnisch verschillende groepen binnen de Han-meerderheid. Deze onderscheiden groepen beginnen hun taal, cultuur en geschiedenis te herontdekken. Dru Gladney vraagt zich dan ook af hoe op lange termijn de nationale eenheid zal kunnen behouden worden. De communistische partij wordt als de sterkste, maar wellicht enige lijm aanzien om het land bij elkaar te houden (cfr. de aanspraken vanuit de politieke wereld op Taiwan).

De notie 'Han-persoon' (*Hanren*) verwijst naar de afstammelingen van de Han-dynastie, maar het concept van 'Han nationaliteit' is een modern fenomeen dat opkwam bij de overgang van het Chinees keizerrijk naar een moderne staat. De culturele diversiteit binnen de Han groep werd niet toegelaten omdat men vreesde dat het land zou verbrokkelen in strijdende krijsheren/koninkrijkjes, zoals was gebeurd in de jaren 1910-1920. Hoe meer de nadruk werd gelegd op de verschillen tussen de Han en de minderheden, hoe minder aandacht ging naar de verschillen binnen de Han-gemeenschap. Dus hoe meer achtergesteld en primitief de minderheidsgroepen werden voorgesteld, hoe meer geciviliseerd en ontwikkeld de zogenaamde Han waren en hoe groter de nood was voor een verenigd nationale identiteit.

De voornaamste reden om te kunnen spreken over een etnische Han-eenheid zou het gegeven kunnen zijn dat wat de Han delen verenigt gewichtiger en betekenisvoller is dan dat waarin ze verschillen. Anders gezegd, de grens tussen de Han en de niet-Han is

scherper, terwijl mogelijke grenzen binnenin de Han onderhevig zijn aan voortdurende verschuivingen, bepaald worden door lokale condities, enz.

De diversiteit binnen de Han blijkt uit verschillende factoren waarvan, de taal de meest voor de hand liggende is. Het Mandarijns werd in de vroege 20^{ste} eeuw opgelegd als de nationale taal en is de *lingua franco* geworden. Toch wordt het vaak enkel op school geleerd en in bepaalde gebieden zelfs zelden gebruikt in het dagelijks leven. Ook buitenlanders die naar China gaan worden zich al vlug bewust van de grote diversiteit onder de bevolking.

De drie grote steden (Peking, Shanghai en het Zuidelijke Guangzhou) zijn daar een mooi voorbeeld van (TUINSTRA 2004: 33). De manier van zakendoen verschilt enorm tussen de drie. Het zich realiseren van de diversiteit is van cruciaal belang wanneer men de Chinese markt wil benaderen. Er is duidelijk niet één grote markt is, ook al wordt men soms verblind door de economische mogelijkheden. *‘China is een potentiële markt met 1,2 miljard inwoners en heeft sinds de open-deurpolitiek van de overleden Deng Xiaoping in 1979 een onafgebroken economische groei van het BBP van 9 procent. [...] De Chinese markt heeft groei- en expansie mogelijkheden die de Belgische investeerders niet uit het oog mogen verliezen.’* (DE TIJD, 23/07/1997).

Een Vlaming uit Shanghai onderstreepte dat China dient beschouwd te worden als een continent, en niet als een land. China is intern minstens even divers als Europa en naast de geografische diversiteit is er ook een grote verscheidenheid tussen de steden en het interland.

3.3. De problematiek van de taal

Om een cultuur goed te begrijpen is de kennis van de taal primordiaal. Slechts middels de taal kan de mentaliteit van een volk ten gronde begrepen worden (HALL 1987: 105). De geschiedenis, de rol en de impact van taal is complexer dan *‘spraakklanken waarbij leden van een bepaalde gemeenschap gevoelens en gedachten kunnen uitwisselen’* (Wolters’ woordenboek Nederlands). Het geloof in een nationale taal is een bindmiddel voor een homogene, denkbeeldige gemeenschap (*‘imagined community’*) (MIGNOLO 2000: 218). Ook diverse staatsideologieën kenden aan taal en literatuur een kernfunctie toe. Het is

verwonderlijk ‘*how the idea of one language, one territory became so successful that it displaced the natural diversity of plurilinguaging*’ (MIGNOLO 2000: 254). Een treffend voorbeeld hiervan is het China van de jaren vijftig van de 20^{ste} eeuw. Rond die tijd werd door Chinese hervormers van start gegaan met een transformatie van de taal. Het klassiek Chinees en het traditioneel geschrift werden verketterd en een ‘*plain speech*’ en fonetisch spelsysteem werden ingevoerd. De bedoeling hiervan wordt treffend omschreven door Guo: ‘*This ambitious reform constituted a key component of the political nationalist project to build a strong and unitary state, preserve national unity, promote mass education and strengthen and enlighten the nation*’ (GUO 2004: 91).²⁸ In zijn boek *Global Histories/Local Designs* gaat Mignolo in tegen het scenario van nationale ideologieën die taal, literatuur en territorium tot een homogeen geheel verbinden.²⁹ In de jaren ’70 manifesteerden er zich tekens dat nationale talen niet zo natuurlijk zijn als ze verondersteld werden te zijn en de taaldiversiteit in een bepaald nationaal territorium kreeg meer aandacht.

Terwijl het imaginarium van het moderne wereldsysteem de focus legde op grenzen, structuren en de natiestaat, openen *linguaging* en *bilanguaging* (of tweetaligheid) de weg naar een postkoloniaal imaginarium. ‘*Linguaging locates interaction among individuals, among human beings instead of in pre-existing ideas*’ (MIGNOLO 2000: 253). *Linguaging* is wisselwerkend met taal en taal staat toe om *linguaging* te beschrijven en voor te stellen. *Bilanguaging* zou dan juist die manier van leven zijn tussen talen: ‘*a dialogical, ethic, aesthetic, and political process of social transformation rather than energie emanating from an isolated speaker*’ (MIGNOLO 2000: 265). *Bilanguaging* denken zou moeten bijdragen tot het omvormen van menswetenschappen in vormen van kennen die de hegemonische macht verdringt en die wetenschap transformeert door de erkenning van de diversiteit van kennis, waarbij komaf wordt gemaakt met monodenken en eentaligheid.

Net zoals het Engels, met de Verenigde Staten als drijvende kracht, de wereldtaal geworden is van het diplomatieke, technische, wetenschappelijke en internationale (handels-)verkeer (KUSHNER 2003: 19), staan de Chinese antropologen onder de

²⁸ In dezelfde zin werd ook in Europa een poging ondernomen om een eenheidstaal te creëren, zijnde Esperanto.

²⁹ *Language* wordt een object, en geen proces meer, wanneer de grammatica en het vocabularium wordt opgeschreven waardoor je het hebt en kunt regelen. *Language* is een instrument om de bevolking te

invloed/heerschappij van het Mandarijns, de officiële eenheidstaal. Geen enkel antropologisch boek is geschreven in het Mongools, Tibetaans, Uyghuurs,... of in één van de andere 17 minderheidstalen (BILIK 2002: 138). Hiervoor worden diverse redenen aangehaald, zoals cultureel centrisme, *reverse orientalisme*, taalgrenzen, enz.. ‘*There are some felt linguistic demarcations or boundaries along the line of ‘ethnicity’ among anthropologists in China.*’ (BILIK 2002: 138).

Internationaal gezien, onder meer in het bedrijfsleven en de economische wereld, speelt het Engels een primordiale rol. Alleen al het gebruik van deze taal vergroot de kans op het verkrijgen van internationale bekendheid. Het is de opzet van Mignolo om de hegemonie van het Engels te doorbreken (het is echter opvallend dat Mignolo zelf zijn boek in deze taal moest schrijven opdat zijn stelling internationale bekendheid zou krijgen). Mignolo stelt zich hierbij ook de vraag welk nut nationale talen nog hebben in de huidige transnationale wereld (MIGNOLO 2000: 221), om vervolgens het nut ervan te bewijzen. Eva Kushner ziet daarentegen wel een positieve zijde aan de hegemonie van het Engels: ‘*Could it be said that in some ways the globalization of English offers an opportunity for many people in many places to communicate when previously it was not the case, and is it a modest step towards a better world?*’ (KUSHNER 2003: 19). Toch heeft het *Worldwatch Institute* aan de alarmbel getrokken daar, door de sterke band tussen taal en cultuur, het verlies van de moedertaal zal leiden tot het verlies van de eigen cultuur. Eva Kushner is het hier mee eens en roept op tot meertaligheid of toch zeker tot het beschermen van de linguïstische diversiteit. Er zijn echter een aantal kanttekeningen te maken op het artikel van Kushner: (i) in tegenstelling tot de bewering van Kushner wordt de wereld niet één wereld (SCHNEIDER & BARSOUX 2003: 3), (ii) brengt haar thesis dat alle mensen willen en zouden moeten delen van het voordeel van het globale economisch (kapitalistisch) systeem, ons terug bij ‘*global coloniality*’ en (iii) draagt de Engelse taal, in tegenstelling tot Kushner’s bewering, de Westerse cultuur en politieke dominantie wel in zich (denken we aan Mignolo: ‘*language is engrained in epistemology*’³⁰). Het is cruciaal voor het ethische, het politieke en het epistemologische van de toekomst, om te erkennen dat de totaliteit van de Westerse epistemologie niet langer geldig is voor de gehele planeet

controleren. ‘What you have is the conversion of an interactive process inscribed in your body into something that is “outside” yourself and of which you become dependent.’ (DELGADO & ROMERO 2000: 17)

³⁰ The links between grammar, language epistemology and the “law” of the States are instrumental links for the control of minor and migrant languages (Delgado & Romero 2000: 17)

(MIGNOLO 2002: 86). Evolutionair gezien blijkt duidelijk hoe het gebruik van het Frans langzaam vermindert ten voordele van het Engels en het Spaans.

In alle gesprekken met bedrijven kwam de problematiek van de taal spontaan naar voor. De subtiliteiten in het Chinees zijn dermate cruciaal dat onderhandelingen een grondige taalkennis vereisen. Indien men daar niet over beschikt onderhandelt men beter in het Engels. Of zoals een ervaren onderhandelaar samenvatte : *‘Kijk in elkaars ogen, maar laat de tolk het woord voeren.’*

'Culture in the form of certain dominant values
is a necessary condition for economic growth'

Geert Hofstede, 1988

Hoofdstuk IV: Een relatie tussen economie en cultuur

1. Inleiding

China is alomtegenwoordig in het mediabeeld en in onze nabije omgeving. Het gaat van producten afkomstig uit het land, van oproepingen vanuit de politiek om het Mandarijns te leren, protesten tegen de schending van de mensenrechten door de Chinese overheid, het al dan niet opheffen van het wapenembargo tot de sublimering van 's werelds snelst groeiende economie (meer dan 8% per jaar).

China met zijn duizendjarige geschiedenis wordt gekenmerkt door een wisselwerking tussen openheid en geslotenheid ten aanzien van de buitenwereld. De huidige openheid is er gekomen vanaf 1978 door Deng Xiaoping, waarbij o.a. de grote afzetmarkt en de lage loonkosten lonken. Er zijn evenwel niet alleen 'kansen' maar ook gigantische risico's.

*'Het slaagpercentage van buitenlandse investeerders in China is niet zo enorm hoog: Taiwanees onderzoek geeft aan dat slechts één op de twee KMO's succesvol is in China. De verliezers blijken vooral diegene die na de productie in China niet herexporteren maar op de binnenlandse markt mikken. David Hong: "De verovering van de Chinese markt is ontzettend moeilijk. Sinds de Chinese toetreding tot de WTO werd Peking wel verplicht om zijn markt open te stellen maar we stellen vast dat de distributiesystemen dermate zijn georganiseerd dat het erg moeilijk is om er binnen te geraken.'*³¹

Bedrijven zijn zich terdege bewust van de gevaren die verbonden zijn aan het investeren in China³². Het volstaat niet voor een bedrijf om enkel oog te hebben voor de economische factoren en zich zonder meer te richten tot de Chinese markt, of zoals Balázs Heirdrich het

³¹ De Morgen, 'Hoe gevaarlijk is de lokroep van China?', 05/02/2005, pagina 6.

³² De Morgen, 'Overheid moet ondernemers meer bijstaan', 05/02/2005, pagina 6.

verwoordt: *'Even in the cruel, cruel world of business such a soft, intangible element as culture plays an important role.'* (BALÁZS 2002: 25).

Als we al iets van de geschiedenis van de economische ontwikkeling kunnen leren is het wel dat cultuur een enorm verschil maakt. Toch zijn culturele waarden en houdingen een belangrijke en spijtig genoeg vaak veronachtzaamde factor van de menselijke vooruitgang (HARRISON 2001: xxiv).

2. Een oorspronkelijk scepticisme over verband tussen culturele waarden en ontwikkeling

De laatste 20 jaar kregen een groeiend aantal economen meer en meer interesse in het concept cultuur, temeer daar cultuur aanzien werd als een determinant voor institutionele veranderingen en groei (CARSTEN 2005: 1). Dit is echter ooit anders geweest. Dimitrios Diamantaras en Charles Swanson schrijven dat het nog niet zo lang geleden is dat men zich ofwel diende te verontschuldigen dan wel een grondige verklaring diende te geven wanneer men economie en cultuur in dezelfde zin vermeldde.

In een verzameling essays getiteld *'The culture of the Market'* (1996) leest de eerste pagina:

'There is one intellectual tradition, unfashionable today among academics but possessed of greater staying power than meets the eye, that understands true culture to embrace only the priceless, only that which is (or ought to be) immune from the tawdry calculations of least cost and maximum utility that notoriously prevail in the market-place. [. . .] To anyone firmly wedded to that conception of culture, our title can only be puzzling, for it would seem unnaturally to couple domains of human existence that are mutually exclusive.' (DIAMANTARAS & SWANSON 2004: 5)

Terughoudendheid tegenover het verband tussen culturele waarden en vooruitgang was en is aanwezig in zowel de economische als de antropologische discipline. Economen verwierpen culturele verklaringen voor economische veranderingen wegens het niet overtuigend karakter ervan, terwijl andere sociale wetenschappers het bestempelden als politiek incorrect (JONES 2003: 7).

2.1. De economische discipline

Voor vele economen is het bijna axiomatisch dat een ingevoerd economisch beleid overal hetzelfde resultaat zal opleveren, ongeacht de culturele omgeving. Daarbij gingen en gaan sommige economen ervan uit dat andere, niet-Westerse culturen wel zullen verwestern naarmate de wereld meer en meer grenslozer wordt (JONES 1995: 269).³³

Redenen voor de argwaan ten aanzien van cultuur is deels te wijten aan de omschrijvingsmoeilijkheden van het concept en de situering in een uiterst complexe situatie waarbij psychologische, institutionele, politieke, geografische en andere factoren een rol spelen (HARRISON 2001: xxv).

2.2. De antropologische discipline

De belangrijkste tegenwerking in de antropologie voor het erkennen van een verband tussen waarden en vooruitgang is de traditie van het cultureel relativisme³⁴. Het cultureel relativisme heeft de discipline lange tijd gedomineerd. Zoals hierboven bij Franz Boas (één van de grondvaders van de antropologie) vermeld, staan de culturele relativisten afkerig tegenover het maken van waardeoordelen over andere culturen. Het relativisme heeft, niettegenstaande het absoluut relativisme intern tegenstrijdig is³⁵, toch een belangrijke historische waarde. Het heeft het ethnocentrisme weerwoord gegeven en het unilineair evolutionisme ontkracht. De relativisten kunnen gelijk hebben wanneer ze argumenteren dat sommige zaken en emoties uniek zijn voor een bepaalde cultuur en dat de betekenis en functie van praktijken niet begrepen kunnen worden door buitenstaanders (EDGERTON 2000: 131).

Er was dus geen van betekenis zijnde gedachteschool die de sleutel van economische verandering legde in cultuur. Een uitzondering hierop vormt misschien een groep neo-Weberiaanse geleerden die geïnteresseerd waren in de oost-Aziatische economische groei en zakenpraktijken (JONES 2003: 7). Voor het grootste deel verdween het onderwerp en de

³³ Op de vraag of er effectief een evolutie is naar een grenzeloze wereld wordt ingegaan in het volgende hoofdstuk en de vraag of er voor modernisatie nood is aan verwestering wordt beantwoordt in punt 6 van dit hoofdstuk.

³⁴ Zie voor een uitgebreide hierboven.

³⁵ Het relativisme in zuivere vorm is intern tegenstrijdig doordat de relativist alles als relatief beschouwt, behalve natuurlijk zijn stelling, die absoluut is.

vraagstelling naar de achtergrond. Sommigen alludeerden *en passant* op de rol van cultuur, anderen stelden zich extremer op en eisten dat alle culturele verklaringen verworpen zouden worden. De grootste groep nam de positie in van wat E.L. Jones de ‘*cultural nullity*’ noemt (JONES 1995: 273). Een dergelijke positie, waarbij ontkend wordt dat cultuur enige economische betekenis heeft en dat het fenomeen gezien wordt als een te negeren gegeven en totaal irrelevant, komt voor in verschillende varianten en gedaanten. De eerste variante is nogal vaag over de vraag of cultuur nu al dan niet ergens bestaat, maar veronderstelt dat, mocht het bestaan, het zo triviaal en irrelevant is voor economische aangelegenheden dat het zonder problemen genegeerd kan worden. De andere variant aanvaardt dat culturen bestaan, maar veronderstelt dat het voortbrengselen zijn van de economie die geen aansporingen inhouden voor economische veranderingen, waardoor het genegeerd kan worden.

Verschillende gemeenschappen volgen verschillende trajecten, zelfs wanneer ze onderworpen zijn aan dezelfde krachten van economische ontwikkeling, gedeeltelijk omdat situatie specifieke factoren, zoals culturele erfenis, ook invloed hebben op hoe een bepaalde samenleving ontwikkelt (INGLEHART & BAKER 2000: 22).

3. Ommezwaai in het scepticisme over het verband tussen culturele waarden en ontwikkeling

De groeiende interesse in de link tussen cultuur en economie is ‘*mostly driven by the historical experience of institutional change in developing and transition economies*’ (CARSTEN 2005: 2). Het is belangrijk de vraag te stellen in hoeverre culturele waarden van invloed zijn op de economische ontwikkeling en in hoeverre de economische ontwikkeling deze waarden beïnvloedt (SCHNEIDER & BARSOUX 2003: 335).

Personen als Peter Bauer uitten hun ongerustheid over het feit dat aan de invloeden van cultuur werd voorbijgegaan in economische analyses. In het artikel ‘*The revival of cultural explanation in economies*’ onderzoekt E.L. Jones waarom de aandacht teruggekeerd is naar het culturele aspect. Hij stelt aanvankelijk vast dat ‘*the expositions offered [are not] very persuasive but nevertheless agrees that Bauer’s unease was understandable*’ (JONES 2003: 7).

Eric Jones heeft de houding ten aanzien van de relatie tussen cultuur en economie opgedeeld in drie stromingen. De eerste '*cultural nullity*' is reeds hierboven aan bod gekomen. De tweede benadering, '*cultural fixity*', ziet economie als voortkomend uit cultuur en sluit de mogelijkheid uit om cultuur te verklaren door middel van economische redeneringen. Volgens dit uitgangspunt zijn culturen '*the living things which dominate and decide: economies essentially arise from them or at least adapt to them.*' (JONES 1995: 276). Er wordt hier dus niet ingegaan op de vraag hoe culturen zelf evolueren aangezien er van uitgegaan wordt dat culturen als een gegeven moeten worden beschouwd waaraan de economie zich aanpast. In deze optiek wordt de huidige Aziatische groei verklaard aan de hand van Confucianistische waarden. Deze culturele interpretatie als verklaring voor de huidige economische vooruitgang is afgeleid van het Weberiaans gedachtegoed. Max Weber argumenteerde dat traditionele religieuze waarden een voortdurende invloed hebben op de instituties van een samenleving, zoals de protestantse arbeidsethiek gezien wordt als de motor achter economische ontwikkeling. Geert Hofstede legt in het artikel '*The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth*' uit dat de meer recente economische groei van de zuidoost Aziatische tijgers samenhangt met de confucianistische dynamiek, die waarden kent als vasthoudendheid, zuinigheid, goed gedefinieerde sociale rollen en meer gerichtheid op de toekomst (HOFSTEDE & BOND 1988). Eric Jones is het met deze stelling niet eens (JONES 1995: 276). Confucianistische waarden voorstellen als surrogaat van het protestantisme is in zijn ogen ironisch in het licht van Webers nadruk op het unieke karakter van de Protestantse ethiek en in het feit dat deze enorm achterblijft wat betreft gelijkaardige economische effecten. De neo-Weberiaanse interpretatie is voor hem een vals parallellisme en een 'post hoc ergo propter hoc'. De discussies over de rol van het postconfucianisme tonen aan dat de relatie tussen cultuur en economische verandering verre van opgehelderd is.

Het recenter academisch onderzoek dat in Jones' ogen beloftevoller is, brengt hij onder de term '*Cultural reciprocity*', de derde stroming (JONES 1995: 277). Deze benadering start niet bij de veronderstelling dat cultuur en economie geen wederzijdse invloeden uitoefenen. Cultuur is niet een gegeven, economie is niet noodzakelijk gescheiden van de culturele context, noch is cultuur vrijgesteld van economische invloeden. Cultuur wordt gezien als een proces en niet als een eindtoestand.

4. Culturele invloedsferen

Er wordt beweerd dat door de toenemende internationalisering van bedrijven de rol van de nationale cultuur op het bedrijfsleven zal afnemen en er een ‘global village’ zal ontstaan met een gemeenschappelijk businessmodel.³⁶ Niets is minder waar. Multinationals ervaren enorme ‘cultuur shocks’ wegens deze culturele blindheid (*ibid.* 25). Elke grensoverschrijdende activiteit herbergt potentiële culturele gevaren en kansen. Bedrijven kunnen niet ontsnappen aan de sociale omgeving die al hun activiteiten omringen (BALAZS 2002: 25). De invloed van cultuur op de zakenpraktijk kan verkend worden in meerdere culturele invloedsferen (SCHNEIDER & BARSOUX 2003: 59):

a) Als eerste culturele invloedsfeer kunnen we de *nationale/regionale culturen* onderscheiden. Regionale culturen hebben te maken met verschillen binnen landen en met overeenkomsten tussen landen ten gevolge van geografie, geschiedenis, politieke en economische krachten, taal en religie. Wanneer regionale verschillen worden erkend, kan beter begrepen worden waarom bepaalde bedrijfstakken in bepaalde regio’s gedijen en waarom men handelspartners eerder over bepaalde grenzen dan over andere grenzen zoekt (SCHNEIDER & BARSOUX 2003: 61). Bepaalde regio’s binnen landen kunnen concurrentievoordelen of concurrentienadelen opleveren. Bijgevolg kan een regionale cultuur grote invloed hebben op de bedrijfscultuur (*ibid.*: 63).

b) De tweede invloedsfeer zijn de *bedrijfstakculturen*. Hierbij wordt de vraag gesteld naar wat de cultuur in een bedrijfstak bepaalt. Volgende elementen kunnen opgesomd worden: de aard van de besluitvorming, de product - en marktkenmerken, de aard van de regelgeving, de mate waarin technologie wordt ontwikkeld en beschermd, de bronnen van concurrentievoordeel, de wisselwerking tussen de nationale cultuur en de cultuur van een bedrijfstak die concurrentievoordeel kan opleveren.

c) *Beroepsculturen*: elk beroep heeft zijn eigen waarden en overtuigingen, een eigen kledingscode en gedragscode. Dit gegeven speelt een belangrijke rol bij de aanwerving van personeel nu de besluitvorming naar lagere rangen wordt verschoven met een toenemende autonomie en verantwoordelijkheid tot gevolg. Er wordt meer en meer vertrouwd op het oordeel van mensen die niet alleen moeten weten hoe de dingen werken maar ook wat er

³⁶ Zie verder hoofdstuk V.

moet worden gedaan. Sollicitanten moeten inzake vaardigheden en bekwaamheden voldoen aan bepaalde standaarden en daarnaast de juiste beroepsnormen- en waarden hebben geïnternaliseerd. Sommigen hebben een generalistische aanpak en werken in goed teamverband, anderen zijn meer specialisten en functioneren beter in individuele opdrachten. Er kunnen echter spanningen ontstaan tussen generalisten en specialisten die tot botsingen kunnen leiden. Het aanzien die beroepsculturen hebben (status en salaris) verschilt van maatschappij tot maatschappij en staan in wisselwerking met nationale en regionale culturen en met bedrijfstakculturen.

Een vierde en vijfde culturele invloedssfeer is respectievelijk de *functiecultuur* en *bedrijfscultuur*. De bedrijfscultuur is waarschijnlijk één van de meest besproken culturele sferen. De aanzet tot de belangstelling voor bedrijfscultuur is ontstaan in het begin van de jaren '80 van de 20^{ste} eeuw toen het Amerikaanse bedrijfsleven het concurrentievoordeel van de Japanners wild verklaren. Maar het belang gaat veel verder. De impact van de bedrijfscultuur is dermate groot en omvangrijk dat het reeds onderwerp uitmaakte van talloze studies en boeken.

Het is dus onontbeerlijk te beseffen dat cultuur zich op verschillende dimensies manifesteert. Er moet worden geprobeerd om de relevante dimensies te herkennen en hun potentiële invloed te beoordelen en strategieën te bedenken om ze creatief te gebruiken, ongeacht de culturele invloedssfeer die actief is³⁷. Zoals Barsoux en Schneider aangeven 'moeten we weten hoe binnen een bepaalde afdeling of eenheid, binnen een bepaald bedrijf, in een bepaalde bedrijfstak, in een bepaald deel van het land of de regio met relaties omgegaan wordt' (SCHNEIDER & BARSOUX 2003: 59).

De onderzoeksmethode voor het beoordelen van deze culturele invloedssferen, waarvan elke culturele invloedssfeer zijn eigen verzameling artefacten en gedragingen, overtuigingen, waarden en onderliggende aannames heeft, gebeurt ook door het observeren van waarneembare factoren (architectuur, inrichting, kleding en gedragingen en interactiestijlen, kledingscode, aanspreekvormen,...). Deze observaties geven aanwijzingen

³⁷ De noodzaak om de cultuur te diagnosticeren is zonneklaar bij fusies en joint-ventures, waarbij managers uit verschillende landen, bedrijfstakken en bedrijven moeten samenwerken om de voordelen van deze strategische ook echt te realiseren. Elke invloedssfeer heeft zijn eigen oplossingen voor de problemen van externe aanpassing en interne integratie. Maar deze verschillende oplossingen kunnen samenvallen, maar ook botsen.

over de overtuigingen en de waarden, die op hun beurt de onderliggende aannames over de aard van de relaties tussen mensen en over de aard van de relaties met de natuur aan de oppervlakte kunnen brengen.

5. De focus op culturele waarden

Een groeiend aantal wetenschappers, journalisten, cultuur- en ontwikkelingsspecialisten concentreren zich op de rol van culturele waarden en houdingen als facilitators van, dan wel hindernissen voor, vooruitgang. Zij zijn de intellectuele erfgenamen van Alexis de Tocqueville, Max Weber en Edward Banfield (HARRISON 2001: xxi).

Culturele studies en de nadruk op cultuur in de sociale wetenschappen waren de heersende stroming in de jaren '40 en '50. Vervolgens daalde de interesse. Maar tengevolge van een renaissance in de cultuurstudie gedurende de laatste 15 jaar, is er een *'moving toward the articulation of a new culture-centred paradigm of development, of human progress'* (HARRISON 2001: xxii).

5.1. De impact op culturele waarden

De impact van de economie op culturele waarden heeft in het onderzoek en de theorie over socio-economische ontwikkeling geleid tot twee tegenover elkaar staande gedachtescholen (INGLEHART & BAKER 2000: 20-21):

a) De eerste school (de modernisatie theorie) legt de nadruk op de convergentie van waarden als een resultaat van 'modernisatie'. Deze school voorspelt de neergang van traditionele waarden en hun vervanging door 'moderne' waarden. De invloedrijkste voorstander van deze school was Karl Marx, waarover later meer. Lange tijd werd modernisatie aanzien als een uniek Westers proces dat niet-westerse maatschappijen konden volgen als ze hun eigen culturele waarden verlieten.

b) De andere gedachteschool benadrukt de volharding, het blijven voortduren van de traditionele waarden ondanks economische en politieke veranderingen. Deze school veronderstelt dat waarden relatief onafhankelijk zijn van economische condities. Er wordt voorspeld dat convergentie rond een bepaald net van 'moderne' waarden onwaarschijnlijk

is en dat traditionele waarden een onafhankelijke invloed op de culturele veranderingen door economische ontwikkeling zullen blijven uitoefenen.

Ronald Inglehart en Wayne Baker onderzochten door middel van de ‘World Values Survey’ de stelling dat een verandering van technologische en economische-materiële factoren samenhangt met een systematische verandering van basiswaarden (INGLEHART & BAKER 2000: 19), met andere woorden, het effect van economische ontwikkeling op culturele waarde, zijnde de overgang van materialistische naar postmaterialistische waarden. Volgens de auteurs heeft de economische ontwikkeling systematische en tot op zekere hoogte voorspelbare culturele en politieke gevolgen (*ibid.* 20). Dit is een herhaling van de stelling die Inglehart poneerde in zijn boek ‘*Culture shift in Advanced Industrial Society*’ waarin werd gesteld dat ‘*when economic conditions alter, there is a rise in the propability that societies will change in specified directions*’ (INGLEHART 1995: 57). De opmerking kan gemaakt worden dat volgens de theorie van Inglehart de waardenverandering, als onmiddellijk gevolg van de technologische en economische ontwikkeling een vaste, lineaire weg impliceert. De auteur beweert evenwel van niet (zie *infra*).

Niettegenstaande het procesmatige karakter van cultuur laat de omvangrijke culturele erfenis van een gemeenschap toch een afdruk na op waarden die blijven bestaan en dit ondanks modernisatie (INGLEHART & BAKER 2000: 19). Geleerden van verschillende disciplines hebben geobserveerd dat onderscheiden culturele trekken blijven voortduren over een lange periode van tijd en de politieke en economische uitvoering van een samenleving blijven vorm geven (*ibid.* 22). Om Hamilton te citeren: ‘*What we witness with the development of a global economy is not increasing uniformity, in the form of a universalization, but rather the continuation of civilizational patterns*’. Het is hierbij belangrijk te vermelden dat culturen periode-specifiek zijn: ‘*It would be misleading to speak of the characteristics of any given cultural zone, such as Protestant Europe or the Confucian cultural area, unless one makes it clear that one is speaking of its attributes at a specific point in its history.*’ (INGLEHART 1990: 51, geciteerd door Jones 1995: 280). Aangezien culturen evolueren doorheen de tijd moet aangegeven worden naar welk referentiekader wordt verwezen. De cultuur van een bepaalde periode mag niet zomaar uit zijn context worden gerukt om gebruikt te worden als verklaringen voor een heel andere en verschillende periode. Culturen zijn niet gefossileerd binnen een bepaalde gemeenschap.

Hoe de impact op culturele waarden aantonen? Ingleharts eerste en centrale bewering is het gegeven dat waardeverandering primair het gevolg is van technologische en economische-materiele factoren (INGLEHART & BAKER 2000: 19-20). Hiermee treedt hij in de voetsporen van Karl Marx, die een proletarische revolutie, de neergang van religie en het verdwijnen van spiritueel geloof naar de opgang van modernisatie voorspelde. Inglehart moet echter wel toegeven dat de voorspelling van de meest invloedrijke voorstander van de modernisatietheorie niet is uitgekomen, maar *'nevertheless, a core concept of modernization theory seems valid today: industrialization produces pervasive social and cultural consequences, from rising educational levels to changing gender roles. Industrialization is seen as the central element of a modernization process that affects most other elements of society'* (INGLEHART & BAKER 2000: 20).

De economische ontwikkeling is verbonden aan een breed syndroom van onderscheiden waarden oriëntaties (INGLEHART & BAKER 2000: 23), waarbij er een 'structurele' vergelijking wordt gemaakt tussen drie types van samenlevingen. De overgang naar het volgende samenlevingstype bracht diepgaande veranderingen teweeg in de menselijke dagelijkse ervaringen en het heersende wereldbeeld (INGLEHART & BAKER 2000: 21). De twee belangrijkste dimensies die aantonen dat de wereldbeelden van de mensen van rijke samenlevingen systematisch verschillen van deze van samenlevingen met lage inkomsten en dit over een uitgestrekt gebied van politieke, sociale en religieuze normen en gevoelens, zijn *'Traditional vs. Secular-Rational Values'* en *'Survival vs. Self-Expression Values'* (INGLEHART & BAKER 2000: 23).

De drie algemene samenlevingstypes, overgenomen van Bell, zijn:

(i) de *preïndustriële agrarische* samenleving waarin het leven 'een spel is tegen de natuur'. Iemands zin van de wereld is geconditioneerd door de wisselvalligheid van de elementen: de seizoenen, de stormen, de vruchtbaarheid van de bodem, de hoeveelheid water,...

Hoewel het geheel van tradities zeer divers is, kan er volgens Inglehart en Baker een dominante versie van een pre-industriële samenleving met gemeenschappelijke kenmerken geïdentificeerd worden. Deze pre-industriële samenlevingen worden gekenmerkt door een laag tolerantieniveau wat betreft abortie, scheiding en homoseksualiteit, de neiging om de

mannelijke dominantie te benadrukken in het economische en politieke leven, eerbied voor ouderlijk gezag en het belang van het familieleven en een grote nadruk op religie.

(ii) de *industriële samenleving* bracht minder afhankelijkheid ten aanzien van de natuur met zich mee, die gezien werd als een ondoorgrondelijke, oncontroleerbare kracht. Leven werd nu een ‘spel tegen de gefabriceerde natuur’. Een technische, mechanische, gerationaliseerde, bureaucratische wereld gericht tegen de externe problemen van het creëren en domineren van de omgeving. Hoe meer de menselijke controle over de omgeving stijgt, hoe meer de rol toegeschreven aan religie en God afneemt.

(iii) de *postindustriële samenleving*, waarin we ons nu bevinden, is gericht op ‘diensten’. Daardoor wordt het leven ‘een spel tussen personen’ waarin mensen meer en meer buiten de natuur leven en minder en minder met machinerie en dingen. Aldus leidt de opgang van de postindustriële wereld tot een groeiende nadruk op zelf-expressie, dat centraal komt te staan.

Voor Inglehart en Baker verloopt de culturele verandering niet lineair. Met de opkomst van de post-industriële samenleving beweegt het in een nieuwe en verschillende richting (INGLEHART & BAKER 2000: 22). Daar waar de industrialisatie een verandering inhield van traditionele waarden naar seculiere-rationele waarden, brengt de opkomst van een post-industriële samenleving een verschuiving met zich mee naar meer vertrouwen, tolerantie, welzijn en post-materialistische waarden. Er is minder aandacht op het produceren van materiële objecten, maar een grotere focus op communicatie en het doorgeven van informatie. Er wordt nu niet langer een overweldigende nadruk gelegd op economische en fysische zekerheid, maar wel op ‘*subjective well-being*’ en ‘*quality-of-life*’. Max Haller is het met de bewering die Inglehart en Baker maken niet eens: ‘*In spite of Inglehart’s repeated assertion that modernization does not follow a linear path, that it is probabilistic, not deterministic, and the mention of a ‘feedback mechanism’ from culture and values to economic change, he does propose a unilinear, monocausal theory of change.*’ (HALLER 2001: 141).

Door de driedeling van Bell te volgen dat gebaseerd is op een soort van ideaal-typische confrontatie van drie algemene samenlevingstypes (preïndustrieel agrarisch - industrieel - postindustrieel), volgt Inglehart impliciet Parsons structureel-functionalisme (HALLER

2001: 142). Volgens Max Haller is Ingleharts hoofdinteresse dus niet in *‘examining how industrialization and economic development as continuous processes lead to continuous changes in values, but in showing that there exist three different patterns of relations between technological, industrial, and economic structure on the one hand, and values, on the other; the supposed ‘ideal types’ are called pre-industrial, industrial, and post-industrial societies.’* (HALLER 2001: 142). Bij het vergelijken van die drie types samenlevingen ontstaan er echter serieuze problemen. Door te kijken naar hedendaagse maatschappijen in de wereld met hun zeer gedifferentieerde niveaus van economische ontwikkeling, is Inglehart in feite niet de traditionele agrarische maatschappijen met industriële en postindustriële maatschappijen aan het vergelijken. Landen waarvan drievierde van de bevolking op heden in de tertiaire sector actief is, kunnen niet gelijkgesteld worden met vroegere agrarische samenlevingen, vooral niet in het domein van waarden.

Inglehart en Baker komen tot het besluit dat er enerzijds een massale culturele verandering optreedt (alle negentien samenlevingen met per hoofd van de bevolking meer dan vijftienduizend dollar scoorden hoog op zelfexpressie en seculier/rationaal denken in plaats van op traditionele waarden) en anderzijds een volharding van onderscheiden traditionele waarden.

‘A history of Protestant or Orthodox or Islamic or Confucian traditions gives rise to cultural zones with distinctive value systems that persist after controlling for the effects of economic development. Economic development tends to push societies in a common direction, but rather than converging, they seem to move on parallel trajectories shaped by their cultural heritages. We doubt that the forces of modernization will produce a homogenized world culture in the foreseeable future’(INGLEHART & BAKER 2000: 49).

5.2. De impact van culturele waarden

Eén van de kritieken van Max Haller op Inglehart is het gegeven dat zijn theorie *‘does not include the possibility of a reverse effect, namely of values on economic development and even on technological progress and its utilization.’* (HALLER 2001: 141). Dimitrios Diamantaras en Charles Swanson verwoorden deze kritiek volmondig als: *‘it is becoming*

increasingly evident that economic activity and income levels of people and nations are affected by culture and competition between cultures.' (DIAMANTARAS & SWANSON 2002: 2). Economische ontwikkeling veronderstelt niet alleen het bestaan van formele instituties, zoals eigendomsrecht en wetregels, maar ook zekere normen of sociale waarden die deze uitwisseling en investering bevorderen (FUKUYAMA 2001: 3130). Rekening houden met cultuur is belangrijk geworden, temeer '*empirical studies of more tangible factors such as education, population growth, nutrition, capital investment and technical innovation fail to explain performance differences.*' (HOFSTEDE 1991: 165). Culturele factoren beroeren economisch gedrag op ten minste vier manieren (FUKUYAMA 2001: 3132): (i) doorheen hun impact op de productie en organisatie, (ii) doorheen de houdingen ten aanzien van werk en consumptie; (iii) doorheen het vermogen van het oprichten en managen van instituties en (iv) doorheen de creatie van sociale netwerken.

Het zoeken naar een verklaring voor de economische bloei van Oost-Aziatische landen in de verbetering van managementtechnieken is voor Hofstede en Bond een te gemakkelijk antwoord en dit om twee redenen (HOFSTEDE & BOND 1988: 6): ten eerste, hangt de kwaliteit van management af van de kwaliteiten van de mensen die gemanaged worden en ten tweede moet de vraag beantwoord worden hoe een gehele natie beter management kan voortbrengen dan een andere natie. Voor een genuanceerder antwoord inzake economische groei moet gekeken en rekening gehouden worden met een culturele dimensie.

5.2.1. Culturele waarden uitgediept

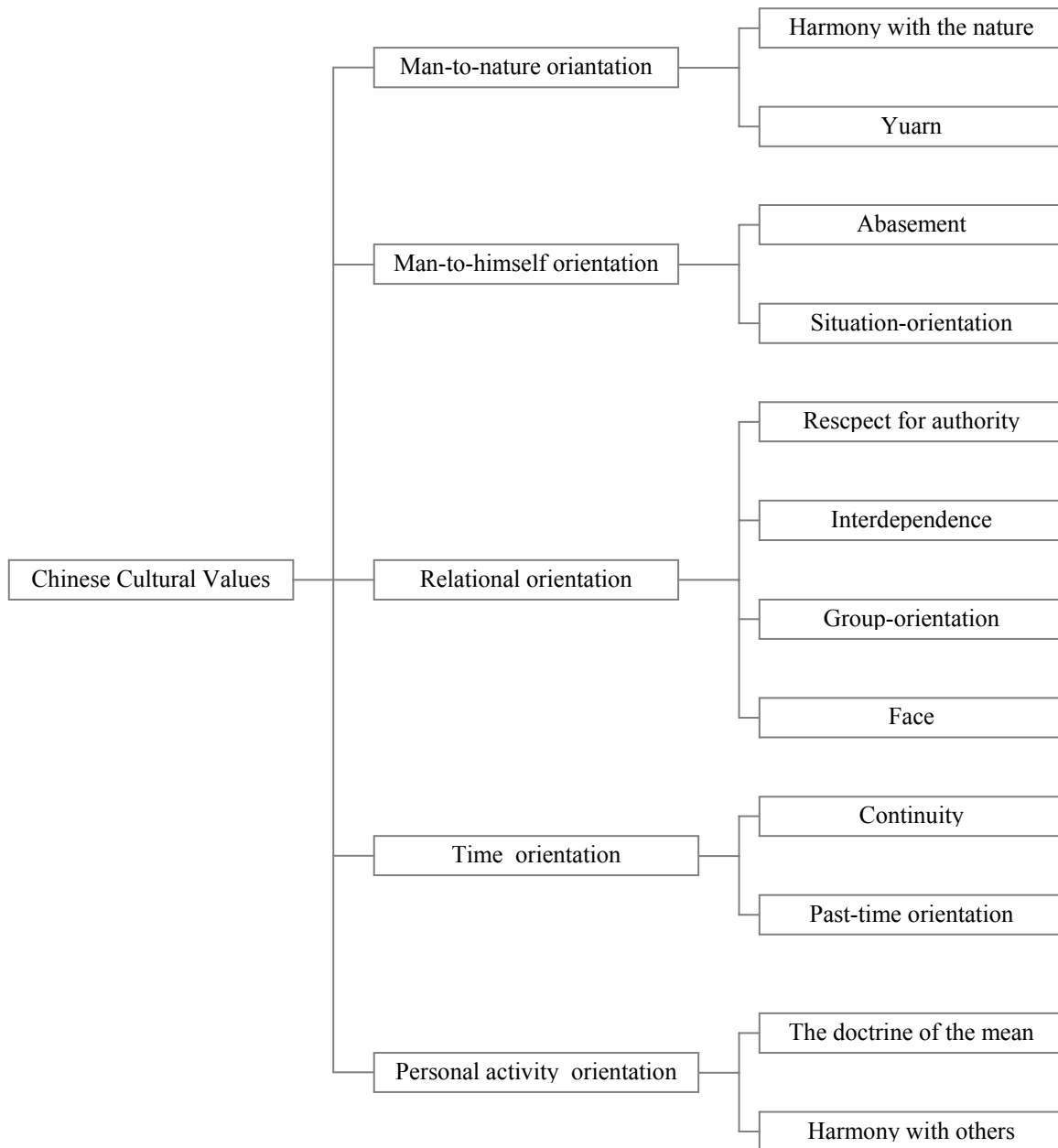
Waarden worden door Max Haller omschreven als '*guiding images of social action which denote some of these as socially desirable and 'good', other as 'bad'*' (HALLER 2001: 142). De vraag wat een waarde concreet is en hoeveel waarden er concreet zijn blijft een open vraag. Waarden kunnen toegemeten worden op drie manieren (PRYOR 2005: 453): (i) door diepgaande psychologische proeven op individuen; (ii) door het observeren van individueel feitelijk gedrag of (iii) door het gebruiken van publieke opinie onderzoekstechnieken (voorbeeld de World Value Study).

5.2.2. *Chinese culturele waarden*

Oliver Yau ontleent het waarden-oriëntatie model van Kluckhohn en Strodtbeck om een omschrijving te geven van Chinese culturele waarden (zie Figuur V). Het opmaken van een model impliceert niet noodzakelijk dat men de opgesomde waarden als onveranderlijk aanziet. Yau gaat er onmiddellijk mee akkoord dat het Chinese culturele waardensysteem heel wat veranderingen heeft ondergaan.

De basis van het klassieke Chinese waardensysteem, het confucianisme, heeft niet alleen tijdens de Culturele Revolutie zware kritiek gekregen. Het werd door de progressieve nationalistische 4 Meibeweging gediscredeerd met de leuze ‘Weg met de winkel van Confucius’ (VAN KEMENADE 1999: 337). In de ogen van deze beweging was de traditionele Chinese cultuur, met zijn hiërarchische vorm van denken dat gebaseerd is op de leer van Confucius, voor een groot gedeelte verantwoordelijk voor de brutale behandeling van de armen, de onderdrukking van de vrouwen en het onvermogen om een moderne natiestaat te creëren, met nadruk op wetenschap en democratie (MITTER 2004: 15). De ethische, hiërarchische rituelen en regels die eeuwen statisch conservatisme over China hadden gebracht moesten vervangen worden door Westerse wetenschap, technologie, cultuur en democratie om zo het land modernisering te brengen (VAN KEMENADE 1999: 337).

Figuur V
Classificatie van Chinese Culturele waarden



Bron: O. Yau (1988): Chinese Cultural Values: Their Dimensions and marketing Implications

Uit de 'New Culture Mouvement' ontstond de Communistische Partij die in 1921 werd opgericht. Op de vraag hoe China modern kon worden werd een antwoord gegeven door de overwinning van Mao in 1949. Zowel het confucianisme als het Westers kapitalisme werden veroordeeld, men greep naar het Marxisme en Leninisme.

In de jaren '80 begon achter academische schermen een reconstructie van de confucianistische nationale traditie (VAN KEMENADE 1999: 337) en werd het zelfs de nationale filosofische traditie. Chinese hervormers promootten een hernieuwde belangstelling voor de confuciaanse moraal, herbruikbaar gemaakt voor staatshervormingen. Academics oordeelden over het verband tussen Chinese economie en cultuur dat confuciaanse opvattingen zowel positieve als negatieve effecten hadden op de economische vooruitgang (WEIL 2002: 169). Confucius wordt nu afgebeeld als een grote leraar die nadacht over morele onderwerpen en een te volgen voorbeeld is voor de jongeren (MITTER 2004: 295).

5.2.3. Ondergrondse stromingen uit het verleden

China heeft steeds een bijzondere kijk gehad op de geschiedenis. Er moet gekeken worden naar het verleden om het hedendaags China te begrijpen (EDMONDS 2000: 61) en er dient in acht te worden genomen dat het een culturele trek is van de Chinezen '*that they are a historically minded people*' (*ibid.* 77). Is 1949, het jaar dat het communisme aan de macht is gekomen dan geen breuk met het verleden?

Vaak wordt de datum 1949 als een fundamentele breuk in de Chinese samenleving gezien met een onderscheid tot gevolg tussen enerzijds de precommunistische periode en anderzijds de communistische periode. Paul Cohen wil deze '1949 grens' doorbreken. Door het gebruiken van een dergelijke '1949 grens' en te spreken van een precommunistische en een postcommunistische periode, worden totaal verschillende vragen gesteld, worden verschillende bronnen geraadpleegd en worden verschillende boeken geraadpleegd waardoor men zich niet meer realiseert dat '*pre- and post- 1949 leaders have focused on certain goals and problems that are sufficiently similar to have resulted in some fairly remarkable (and little-noted) continuities*' (COHEN 1988: 519). Hij geeft als voorbeeld Deng Xiaoping. Deze was als hervormer niet enkel een Leninist, maar had ook karakteristieken die teruggaan naar Chiang Kai-Shek, Yuan Shikai en de keizerin douarière Cixi. Beverley Hooper veronderstelde aanvankelijk dat het communistisch regime grote veranderingen doorvoerde wat gender relaties betreft, maar na een tijd in China gewoond te hebben werd duidelijk dat '*she had seriously overestimated the extent of change and seriously underestimated the continuity from the past*' (STOCKMAN 1996: 9).

Ook Alain Peyrefitte werd, naar hij schrijft, getroffen door wonderlijke overeenkomsten tussen de post-1949 heersende staatsmacht en die waarmee Macartney zich geconfronteerd zag (PEYREFITTE 1991: 5; EDMONDS 2000 : 61).

Robert Weil benadrukt dat de socialistische revolutie, die het tweeduizend jaar oude Chinese systeem omverwierp, niet kon zonder de lessen van diegenen die het land destijds hadden opgebouwd. Mao verwees vaak naar voorvallen uit het verleden, hij greep zelfs terug naar het ontstaan van de Chinese maatschappij om aan de massa uit te leggen hoe zij dienden te handelen. De Chinese cultuur vertoont meer continuïteit dan in andere moderne maatschappijen. Het historische verleden leeft ook nu nog voort. Data zoals 1911 (stichting van de Republiek), 1949 (stichting van de Volksrepubliek) en 1978 (de open deur politiek) symboliseren geen breuk in de Chinese geschiedenis, maar zijn meer tijden waarin zich vormelijke aanpassingen voordeden. Geschiedenis is voor Chinezen een eigentijdse factor in de actuele strijd en een leidraad voor de toekomst. Volgens Robert Weil is geschiedenis een constante inspiratiebron voor literatuur, cultuur, maar ook voor politiek en economie (WEIL 2001: 156).

Aangenomen dat geschiedenis een belangrijke rol speelt, dat er een continuïteit met het verleden is en dat 1949 niet als een breuk gezien mag worden kunnen we ons de vraag stellen of die confucianistische waarden nog steeds enige betekenis hebben in de huidige Chinese maatschappij. Fons Tuinstra geeft hierop een negatief antwoord en vindt zelfs de aandacht voor het confucianisme in de literatuur te sterk overroepen omdat de invloed die de leer van Confucius heeft gehad enkel gold voor een kleine elite³⁸ van de oude Chinese samenleving (TUINSTRAS 2003: 72). Buiten die kleine elite was zijn invloed sterk beperkt gebleven en zijn dus de Westerse ideeën over de Chinese angst voor gezichtsverlies, het streven naar harmonie en het vermijden van conflicten weinig conform de werkelijkheid. Het Confucianisme wordt vaak als synoniem gebruikt voor de Chinese cultuur en culturele waarden. Maar het Boeddhisme en het Taoïsme hebben ook een belangrijke invloed gehad en hebben Confucianistische denkers op verschillende manieren beïnvloed. Het

³⁸ Het fundamentele sociale kenmerk van de Chinese agrarische maatschappij was een twee-klassenstelsel met bevoorrechte en niet-bevoorrechte personen. (STOVER 1976: 14) Er kunnen dus twee ‘culturen’ onderscheiden worden: de volkscultuur en de elitecultuur. De Chinese volkscultuur mag echter niet gezien worden als een tweederangsversie van de cultuur van de bovenlaag. Het is een andere cultuur. In de traditionele maatschappij had alleen de elitecultuur van de heersende klasse een gemeenschappelijke noemer in alle delen van China, het was uniform. De volkscultuur daarentegen beperkte zich inhoudelijk tot de dorpsgemeenschap en was opgedeeld in haar plaatselijke verschijningsvormen.

confucianisme was tijdens het keizerrijk de dominante sociale en filosofische gedachte (STOCKMAN 2000: 76) en zelfs de officiële staatsideologie (NG-QUIN 1993: 46). Daarnaast was er ook de lokale en volkse subcultuur. Tussen beiden was er een bijzonder soort spanning. De diversiteit aan lokale geloofspunten en religieuze praktijken werden nooit eenvoudigweg onderdrukt, maar vaak geïntegreerd in het bureaucratische pantheon dat, als een culturele constructie, de politieke hiërarchie handhaafde (CARSTEN 2005: 11). Oliver Yau is het niet eens met Fons Tuinstra en ziet de leer van Confucius als een basispilaar in het dagelijks leven. De klassieke culturele waarden zijn dan wel veranderd, maar ze werden door jongeren (zeker toen Yau in 1988 het artikel schreef) nog steeds hoog in het vaandel gedragen (YAU 1988: 45). De familie speelt voor verderzetting van de culturele waarden een grote en belangrijke rol, waarbij doorheen het individuele leven van een Chinees culturele invloeden worden verspreid. *‘Even though they may deviate from the traditional value orientations at some point in their lives, they end to be assimilated again by their Chinese culture and enjoy their authority and social status as they grow old.’* (ibid. 45). Ondanks de generatiekloof die er is in China benadrukt Yvonne Oudshoorn dat de familie ook nu nog steeds de basis is waar de jongeren hun hele leven toe behoren. De uitdrukking ‘Bloed is dikker dan water’ is hier dus zeker niet misplaatst (OUDSHOORN 2000: 30). De nadruk op een persoons positie in de maatschappij, het belang van de hiërarchie en het belang van gezichtverlies zijn waarden die teruggaan naar Confucius, maar niettegenstaande de visie van Fons Tuinstra (zie hierboven) zijn het cruciale elementen wanneer men onderhandelt met Chinezen (BLACKMAN 1997).

5.2.4. Een rol weggelegd voor confucianistische waarden?

Nu China zich nog steeds in een overgangperiode bevindt en het feit dat ze *‘historically minded’* zijn, kan een verklaring zijn voor het kijken naar hun eigen tradities als één van de mogelijke bronnen voor een nationale opbouw. China kijkt niet alleen naar haar eigen verleden, er wordt ook overzee gekeken. Het blijft dus de vraag *‘how much of traditional China resurfaces and how much is transformed into a Westernised state’* (EDMONDS 1990: 77). Richard Edmonds is er reeds van overtuigd dat *‘both aspects will be a part of the future, no matter what happens in the political arena’* (ibid. 77).

Burstein en De Keijzer beweren dat het confuciaanse gedachtegoed, bij een goede interpretatie, de basis kan vormen voor een economie waar naar groei en winst wordt gestreefd (BURSTEIN & DEKEIJZER 1999: 329). Het confucianisme maakt namelijk een combinatie mogelijk van despotische politiek en een vrijer, vriendelijker soort economie. Sterke leiders kunnen worden gecombineerd met een informele hiërarchie die een algemeen geaccepteerde morele standaard stelt zonder veel democratisch toezicht.

Zoals reeds aangegeven betekent dit niet dat China zou terugkeren naar het klassieke confucianisme dat de laatste 150 jaar als het symbool werd beschouwd van het feodale systeem, de armoede en de achterlijkheid van China. Dat het confucianisme terug in de mode is, is te danken aan de houvast die het biedt in een moreel verwarrende tijd waarin met grote sociale veranderingen. Uit het amalgaam van het confucianisme en het gelijkheidsprincipe van het communistische verleden liggen voor Burstein en DeKeijzer waarden van een nieuw paradigma waarbij gelijkheid en eerlijkheid belangrijke elementen zijn. Het is een ethos van zelfopoffering voor de goede zaak en de opbouw van een nieuw China.

5.2.5. Culturele wortels van economische prestaties

Verschillen in economische prestaties tussen landen kunnen het gevolg zijn, althans gedeeltelijk, van verschillen in de nationale cultuur. Wat de oorzaak is opdat een bepaald land een grotere economische groei heeft dan een ander blijft voorlopig nog een open vraag. Maar de studie van Frederic Pryor (2005) toont aan dat economische waarden die geassocieerd worden met marktsucces geen invloed blijken te hebben op de economische groeiverhouding in ontwikkelde en in ontwikkeling zijnde markteconomieën. De resultaten van zijn studie suggereren dat economische waarden en houdingen een pan-Europees cultureel fenomeen zijn die noch de onmiddellijke oorzaak noch het rechtstreekse gevolg zijn van economische ontwikkeling. Aangezien dergelijke waarden geen invloed lijken uit te oefenen, lijkt kennis van deze waarden niet erg bruikbaar voor het begrijpen van een economische groei, voor het begrijpen van de verschillen in economische groeiniveaus of voor het begrijpen van economische systemen in verschillende landen. *'If we wish to focus on critical attitudes that do foster growth, we would be more likely to achieve success by*

looking at social norms toward economic activity and the mentality of the population.'
(PRYOR 2005: 476).

- De Vijfde Dimensie: Het 'Confucian dynamism'

De centrale stelling van Hofstede *et al.* is het gegeven dat eerder de verschillen in culturele waarden, in plaats van verschillen in materiële en structurele condities de ultieme determinanten zijn van menselijke organisatie en gedrag, en dus van economische groei (HOFSTEDE 1991: 165). Maar wat zijn eventuele determinanten voor de menselijke organisatie en gedrag en bijgevolg voor economische groei op het niveau van naties? Micheal Porter spreekt over 'competitive advantages' die sommige naties ontwikkelen. Zoals vroeger aangegeven zoeken Hofstede *et al.* een antwoord voor het succes van China bij het confucianisme.

Hofstede heeft de impact van culturele factoren willen aantonen door een vergelijk te maken tussen verschillende landen aan de hand van het IBM onderzoek. Aan 116.000 werknemers van IBM uit 72 landen werd gevraagd een antwoord te formuleren op 30 à 40 vragen. Deze studie toonde aan dat 53 culturen in hoofdzaak van elkaar verschillen rond vier dimensies: (i) 'power distance', (ii) 'individualisme versus collectivisme', (iii) 'masculinity versus femininity' en (iv) 'uncertainty avoidance'.

Chinese sociale wetenschappers stelden eveneens een lijst op met een 40-tal vragen met basiswaarden voor Chinezen. Deze lijst werd voorgelegd aan studenten uit 22 landen. Uit de resultaten bleek dat sommige waarden in bepaalde landen meer de voorkeur genoten dan andere landen. Hieruit konden dimensies (waardenclusters) worden opgemaakt, waarvan één het 'Confucian dynamism' werd genoemd. Het 'Confucian dynamism' houdt de aanvaarding in van de legitimiteit van hiërarchie en de waardering van volharding, doorzettingsvermogen en zuinigheid, dit alles zonder een overdreven nadruk op traditie en sociale verplichtingen die zakelijke initiatieven zouden kunnen belemmeren (HOFSTEDE 1991: 167). Uit het onderzoek kon opgemaakt worden dat er een positieve correlatie was tussen de landen die de toppositie hadden op de 'Confucian dynamism' schaal en de nationale economische groei. Deze studie toonde de link aan tussen cultuur en economie 'suggesting that values fostered in a nation's families, organizations, and political life are reflected in its economic statistics' (*ibid.* 172).

Tabel II
Waarden geassocieerd met ‘Confucian dynamism’

THE RELATIVE IMPORTANCE OF:	THE RELATIVE UNIMPORTANCE OF:
- Persistence	- Personal steadiness and stability
- Ordering relationships by status and observing this order	- Protecting your face
- Thrift	- Respect your traditions
- Having a sense of shame	- Reciprocation of greetings, favors and gifts

Cultuur in de vorm van bepaalde dominante waarden is een noodzakelijke conditie voor economische groei, maar is alleen niet voldoende. Hiernaast is het bestaan van een markt noodzakelijk en een politieke context dat ontwikkeling toestaat (HOFSTEDE 1988: 18).

- De valkuil van het essentialisme ontlopen

Tony Fang (2003) argumenteert in zijn artikel dat er een fatale filosofische fout verbonden is aan de vijfde dimensie ‘Confucian dynamism’. Wegens dit gebrek en andere methodologische zwaktes wordt aan de bruikbaarheid van deze dimensie getwijfeld. Het zou ons te ver drijven om dieper in te gaan op de argumenten van deze auteur. Nemen we ook de overwegingen van Eric Jones in overweging. In plaats daarvan wil ik dieper ingaan op het werk van Herrmann-Pillath Carsten (2005).

Zoals hierboven aangegeven³⁹ was een van de belangrijkste kritieken van Nigel Holden op de essentialistische notie van cultuur de ontoereikendheid ervan in de huidige internationalisering. Ook in dit hoofdstuk, waar ingegaan wordt op het onderwerp waarbij cultuur in toenemend onderzoek gezien wordt als een determinant van verandering en groei, mag niet in de val van het essentialisme worden gelopen. Het lopen in deze valkuil zou kunnen gebeuren met de zogenaamde ‘*confucianisme-hypothese*’. Herrmann-Pillath Carsten omzeilt dit door cultuur te zien als ‘*a perceived pattern of a set of constituent units, and which is continuously negotiated among socio-economic actors*’ (CARSTEN 2005: 1) om dit dan te relateren met een ‘*Chinese economic style*’. Op deze manier kan een

³⁹ Zie hoofdstuk III.

antwoord geformuleerd worden op de vraag wat de aard is van het Chinees economisch systeem. Vooreerst gaat de auteur cultuur ontleden in verschillende economische bestanddelen (formele en informele instituties, mentale modellen/ cognitieve schema's, procedures, sociale normen en emoties) om een overzicht te verkrijgen van economische concepten van cultuur (deze afzonderlijke componenten mogen niet gelijkgesteld worden met 'cultuur'). Om een concept te kunnen hebben die op hetzelfde abstracte niveau van cultuur opereert, een concept dat gerelateerd is aan een patroon van samengestelde eenheden en niet aan de afzonderlijke componenten, wordt het concept van de 'economic style' gebruikt. De directe relatie met de culturele wetenschappen is er door het gebruik van 'style' dat in de menswetenschappen verwijst naar '*the perceived common esthetic patterns of expressive action*'. De link tussen cultuur en een 'economic style' wordt verkregen door het concept cultuur te richten op de rol van de betekenis in de perceptie van het economische systeem door participerende en observerende actoren. Daarnaast wordt cultuur met economische prestaties gelinkt door sociaal kapitaal⁴⁰, omdat cultuur één van de determinanten blijkt te zijn van 'vertrouwen'. Vertrouwen is een cruciale determinant van transactiekosten in de economie en dus van prestatie. Cultuur draagt bij tot het 'vertrouwen', door het coördineren van verwachtingen van de actoren over de werking van de instituties en het reduceert onzekerheid.

Ook hier is het van belang om de 'Chinese cultuur' niet te zien als een uniform systeem. Economisch gezien is het dualisme tussen de landelijke en de stedelijke gemeenschappen en de regionale diversiteit van lokale gemeenschappen de belangrijkste punten. Maar door het dynamisch proces van ontwikkeling transformeert het dualisme landelijk/ stedelijk naar een nieuwe verdeling tussen '*privileged urbanizing strata in the rural areas and the farmers actually tailing in the fields*' (ibid 2005: 13.)

Carsten identificeert een aantal fundamentele karakteristieken van de '*Chinese economic style*' :

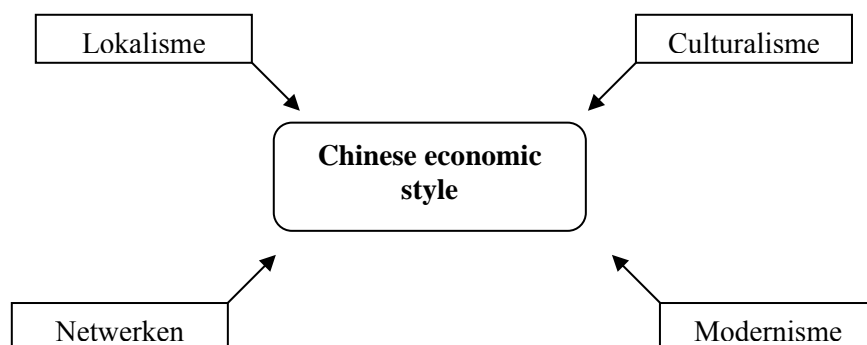
- De eerste is *lokalisme*. De economische overgang in China kan geïnterpreteerd worden als de trage indringing van nationaal geïntegreerde formele instituties in de lokale gemeenschappen, die een sterke heropleving van lokale krachten, ten gevolge van economische dynamieken, heeft aangetroffen. Lokalisme kan herkent worden in de parallelle oprijzing van gelokaliseerde institutionele diversiteit en lokale diversiteit van

⁴⁰ Fukuyama omschrijft sociaal kapitaal als volgt: 'Social capital consists of norms or values shared among a group of people that promote cooperation and trust among them' (Fukuyama 2001: 3133).

geloofssystemen en sociale organisatie, en in de institutionele fragmentatie van het fiscaal systeem.

De culturele grondvesten van het lokalisme kunnen gevonden worden in twee karakteristieken van mentale modellen en sociale relaties in China: (i) *culturalisme* dat verwijst naar de prioriteit gegeven aan een zekere graad van symbolische homogeniteit van afwijkende praktijken op het lokale niveau en (ii) *guanxi*⁴¹. De Chinese economie en maatschappij zijn een netwerksysteem *par excellence* (zie hoofdstuk VI). Netwerken steunen lokalisme omdat ‘*networks are necessarily based on idiosyncratic interactions that are specific to particular individuals at particular places and times*’ (*ibid*, 25). Zoals uiteengezet zal worden speelt *guanxi* in China een grote rol. Hierdoor kan gesproken worden van een ‘*third realm*’ van economische en sociale regelgeving, naast het wetgevende en politieke systeem.

Het tegengaande principe van lokalisme is *modernisme*, omdat het zich als een kracht opstelt dat opweegt tegen de lokaliserende krachten in de Chinese maatschappij, die geassocieerd worden met fragmentatie en teruggang van de modernistische instelling. Een belangrijke karakteristiek van de ‘Chinese economic style’ is de aanname dat een vol te houden groei afhangt van een leidende rol van de politieke centrum. De legitimiteit van het politieke centrum wordt opgebouwd door zich voor te stellen als de voorhoede van de modernisatie, wat bijdraagt tot een sterke dosis economisch nationalisme.



⁴¹ Zoals in hoofdstuk VI nader zal toegelicht worden heeft *guanxi* geen gelijke in het Westen. Evenwel kunnen we het hier, voor de eenvoud en de onvolledigheid ervan in gedachte zijnde, verklaren als een soort ‘netwerken’.

Een karakteristiek van de ‘*Chinese economic style*’ is de groei. In samenloop met het netwerk-gegeven resulteert het streven naar materiële modernisatie⁴² in ondernemingschap, dat echter het morele vacuüm, ontstaan na de hervormingsperiode, onvoldoende kan invullen.⁴³ Modernisatie levert de legitimiteit van cultureel dualisme en culturele hegemonie in China. Het Chinese groeimodel leunt aan bij het traditionele industrialisatiemodel, maar dan wel in een moderne institutionele vorm. Het modernistisch politiek systeem is gebaseerd op de noties paternalisme en onderwijs.

Carsten komt tot het besluit dat de hoofdkenmerken (lokalisme, netwerken, culturalisme en modernisme) ook tot uitdrukking kwamen in zowel de maoïstische periode als in de post-maoïstische periode en huidig China. Er is dus een continuïteit in de economische stijl dat gemarkeerd wordt door de nadruk op formele instituties en officiële ideologie. ‘*These features are the internal and domestic determinants of institutional change.*’ (*ibid*, 27)

6. Nood aan verwestering om modernisatie te bereiken?

6.1. Wat is modernisatie ?

Toen in het begin van dit hoofdstuk werd ingegaan op het scepticisme van twee disciplines ten aanzien van de link tussen economie en cultuur, was één van de gedachte dat er een verwestering zou optreden door het ontstaan van een grenzeloze wereld. Modernisatie werd in deze optiek gelijkgesteld met verwestering. Maar wat is modernisatie? Sociologen, politieke wetenschappers, economen, antropologen en psychologen geven verklaringen vanuit verschillende vertrekpunten. Men zou het kunnen omschrijven als een dynamisch proces van verandering, vertrekkend van een lager ontwikkeld niveau om meer ontwikkelde niveaus te bereiken of zelfs voorbij te steken. Het proces van modernisatie valt in twee delen uiteen (LIU 1997: 39). Het eerste is de ontwikkeling van de economie en wetenschap/technologie met industrialisatie tot gevolg. Het ander gedeelte is een verandering in het gedachtegoed, de waarden, het menselijk gedrag en de levenswijze en veranderingen in socio-politieke instellingen. Deze twee aspecten zijn in principe nauw met elkaar verbonden ofschoon meestal de aandacht vooral naar het eerste deel uitgaat. Historisch gezien gebeurde deze verandering voor het eerst in westerse landen, meestal

⁴² Materialisme niet verstoeken van enige culturele betekenis, daar er een dichte continuïteit is tussen de Chinese cultuur en het concept van welzijn accumulatie in het groei regime.

gepaard gaande met een kapitalistische revolutie tegen feodale structuren en de opbouw van een democratisch politiek systeem, waardoor er een nauw verband gegroeid is tussen modernisatie en verwestering. Beide termen mogen niet equivalent genoemd worden.

6.2. Modernisatie in het Westen

In de moderniseringsprocessen in het Westen zijn verschillende types te zien. Er is een Frans, een Brits, zelfs een Duits model, allen weliswaar heel verwant. Na de Oktoberrevolutie koos Rusland voor een socialistische benadering van modernisatie die sterk afweek van het Westers kapitalistisch model. Lange tijd had dit model een zeker succes. Dat het nu is ineengestort wordt door andere socialistische landen, zoals China, geweten aan de aard van het Sovjetmodel voor socialistische modernisering maar niet aan het socialistische model als dusdanig.

De grote promotor van het westerse moderniseringsmodel is F.A. Hayek (1960). Voor hem is modernisering en verwestering bijna één en hetzelfde. In zijn *'The Constitution of Liberty'* ziet hij drie verschillende types van vrijheid beschermd door de *'Rule of Law'*: politieke, burgerlijke en economische vrijheid. Economische vrijheid is essentieel hetgeen bewezen wordt door de triomf van de markteconomie over de centrale planning. Ook individuele vrijheid is belangrijk want volgens Hayek is het individualisme, een typisch westers gegeven, verantwoordelijk voor het 'Europees Mirakel'. Hij antwoordt dan ook bevestigend op de vraag of modernisering op verwestering moet steunen. Het zal volgens hem trouwens onvermijdelijk zijn want door culturele evolutie zal dit model over de ganse wereld uitgedragen worden. In deze context is zijn kruistocht voor een vrije markteconomie en democratie als wondermiddel tegen armoede en oorlog te begrijpen.

Terloops wil ik het individualisme als typisch westers kenmerk in de modernisatie. Dat individualisme is in het oosten eerder zeldzaam. Hoogstens kan men het in de Hindoe cultuur vinden maar dan in een *'out world'* contemplatieve context, maar niet in China. De regel is familieband, bureaucratie, autoriteit en voorouderverering. De opgang van begrippen zoals persoonlijke vrijheid en individualisme wordt meestal gesitueerd in de Verlichting. Voor Deepak Lal (2000) gaat dit veel verder terug, zelfs tot de eerste eeuwen

⁴³ Voor diepere uitwijding van het ondernemerschap in China, zie tekst van Liao & Sohmen (2001): *The Development of Modern Entrepreneurship in China*

van het Christendom. De opgang van het Westen heeft volgens hem te maken met de christelijke religie die zich zag, in tegenstelling tot andere godsdiensten, als universalistisch. Je wordt niet geboren als een Christen, maar je wordt gedoopt, zodoende kan je bekeerd worden en is iedereen gelijk. Het Christendom is echter niet ontstaan in een context van individuele vrijheid. Alleen was er van het individu sprake in zijn relatie tot God. Hoe kwam dan de ‘*in worldly*’ houding tot zo’n opgang in het Westen? Dit zou begonnen zijn vanaf paus Gregorius I (6^{de} eeuw) tot paus Gregorius VII (11^{de} eeuw), door de promotie van het individualisme, eerst in familie zaken en later in economische aangelegenheden. Het uiteindelijke doel was in feite de verrijking van de Kerk. En het had succes want ze werd een van de grootste bezitters van het Westen. Maar tegelijkertijd had dit invloed op de gehele Westerse levensvisie voor wie rijkdom een hoogst belangrijk goed werd.

6.3. Modernisatie voor het Oosten

We zegden reeds dat Hayek er van overtuigd was dat het Westers modernisatiemodel voorbestemd was om de hele wereld te veroveren. In feite stond hij niet alleen met deze overtuiging. Ook Hegel, Marx en Weber deelden de mening dat het moderne Westen de enige plaats van vooruitgang was waarvan de rest van de wereld kon leren. Deze opinie is niet meer houdbaar als men tegenwoordig de modernisering in verschillende Aziatische landen overschouwt. Vele, vooral oosterse, auteurs staan dan ook negatief tegenover verwestering als modernisatie. Voor Tu Wei-Ming (2000: 258) is er trouwens zoveel diversiteit in de westerse moderniteit dat hierover niet meer kan veralgemeend worden. Liu Fangtong⁴⁴ drukt zijn scepsis tegen verwestering van het Oosten als volgt uit:

‘Nevertheless, the models of modernization initiated by Britain and France do appear to be substantially different and foreign to the Orient whose social and cultural backgrounds are quite different. So when Western models of modernization and their related thinking and culture have been imported into the Orient, inevitably they collide with Eastern traditional cultures and their social, economic and political systems. This makes the route to modernisation of Eastern countries much more difficult and tortuous than in the West. Eastern countries cannot imitate and copy the western models in order to realize their modernisation, but must initiate or choose their own model according to their own special

⁴⁴ Liu Fangtong (1997): Philosophy and Modernisation in China. In: Liu & Huang & McLean (eds.): 39-52. On-line versie te vinden op: http://www.crvp.org/book/Series03/III-13/chapter_vi

historical-cultural backgrounds. This has happened in the history of the modernization of Oriental countries.'

Tussen de oosterse landen is Japan het meest verwesterd geworden. Toch is het Japans model van modernisatie lange tijd sterk afwijkend gebleven van het Westen. Vrijheid, democratie en individualisme werden zeker niet aangemoedigd en het was pas na het einde van de tweede wereldoorlog dat er werd bijgestuurd. De vier '*kleine draken*', Taiwan, Hong Kong, Singapore en Zuid-Korea, hebben veel kenmerken uit de oosterse culturele tradities, vooral het Confucianisme bewaard.

Ook China tracht zijn eigen modernisatiemodel te zoeken, zij het met heel wat moeilijkheden. Men zou kunnen stellen dat de moderne geschiedenis van China begon met de eerste opiumoorlog ofschoon modernisatie pas echt van wal stak na de ontwikkelingen van 1978. De eerste pogingen tot modernisatie, de verwesteringbeweging van de 2^e helft van de 19^e eeuw, de reformatiebeweging van 1898 die door de regentes werd stilgelegd en ten slotte de 4 Mei-beweging hadden geen succes en konden de essentie van de Chinese cultuur niet integreren in een modernisatieprogramma.

China's huidig modernisatiemodel, de hervorming en opendeur politiek, steunt op twee pijlers. Het land kijkt naar het Westen maar blijft dan wel op het marxistisch model steunen. De conclusie van Deng Xiaoping⁴⁵ was duidelijk voor de toekomst: '*de realisatie van de Chinese modernisering kan alleen steunen op socialisme maar niet op kapitalisme. Vroeger hebben bepaalde personen gepoogd het kapitalisme te ontwikkelen in China maar dit heeft nooit gewerkt...*'. De andere pijler is het Confucianisme dat niet alleen in de erom heen liggende landen maar ook in China aanwezig blijft. De confuciaanse traditie werd lang gemarginaliseerd als een echo uit het feodale verleden maar blijft zijn invloed bewaren in een op landbouw steunende economie, familiegerichte sociale structuren en een paternalistische politiek. Als de scheidingslijn tussen kapitalistisch en socialistisch Oost-Azië zal beginnen vervagen, zal de cultuur die hierdoor zal naar voor treden duidelijk confucianistisch van aard zijn maar met een potentieel naar verandering voor de Chinese modernisatie (WEI-MING, 2000: 262). Dit betekent nu opnieuw weer niet dat modernisering in China volledig verwestering uitsluit omdat een aantal factoren van de modernisering uit het Westen zoals de ontwikkeling van wetenschap en technologie, een

universele betekenis hebben en ook in andere landen na eventuele aanpassing kunnen aangewend worden.

⁴⁵ Deng Xiaoping Analects, Volume Three, p 229

A boundary is not that at which something stops,
but as the Greeks recognized, the boundary
is that from which something begins its presencing.

Martin Heidegger, 1971

Hoofdstuk V: Contacten tussen culturen

1. Inleiding

Na de uitwerking van het cultuurbegrip dient nu stilgestaan te worden bij de perceptie van cross- en interculturele contacten⁴⁶. Internationaliserende bedrijven interageren, onderhandelen en zoeken een vergelijk met mensen van een andere cultuur. Maar dit lijkt makkelijker dan het is. Verschillen in nationale culturen kunnen een samenwerking en een gezamenlijk leerproces verstoren en ontwrichten (PARKHE, 1991; HENNART & LARIMO, 1998; HENNART & ZENG, 2001).

‘The potential for management frustration, costly misunderstandings and even business failures increase significantly when dealing with people whose values, beliefs, customs and first language are different from your own.’ (HOECKLIN 1995: ix)

Dit contact verplicht ondernemers tot het hanteren en gebruiken van andere dan de voor hen gebruikelijke regels en tot het aannemen van een andere houding. Maar zoals Hoecklin schrijft: *‘When understood and successfully managed, differences in culture can lead to innovative business practices and sustainable sources of competitive advantage.’* (HOECKLIN 1995: ix).

Culturele verschillen mogen niet gezien worden als dé oorzaak voor het falen van een bedrijf in een land met een andere culturele achtergrond. Wanneer de Westerse dromen niet gerealiseerd kunnen worden, wordt vaak de schuld gelegd bij de Chinezen

⁴⁶ De termen cross- en intercultureel worden vaak door elkaar gebruikt, hoewel er een onderscheid dient gemaakt te worden. *Cross-cultureel* focust zich op vergelijkende studies van management in verschillende culturen, waarbij men streeft naar het bepalen van wat landspecifiek is en wat universeel is. *Inter-cultureel* houdt zich meer bezig met de interacties tussen mensen van verschillende culturen. Vanuit bedrijfsstandpunt zijn dit zakenmensen, kopers en verkopers en hun bedrijven met een uiteenlopende culturele achtergrond (USUNIER 1995: 4; HOLDEN 2002: xviii-xix).

(BLACKMAN 1997: ix), terwijl in feite ook de Westerse culturele bagage het obstakel kan vormen (TUINSTRA 2004: 200).

Maar dat nationale cultuurverschillen alleen de reden zouden zijn voor het ontwrichten van de kennisverdeling tussen partners wordt de laatste jaren in vraag gesteld (SIRMON & LANE 2004: 306). Sirmon en Lane argumenteren dat de professionele cultuurverschillen vaak de meest relevante en treffende cultuurverschillen zijn die werknemers onder ogen zien, *'and thus professional culture differences are the most disruptive to the alliance's effectiveness in achieving its primary value-creating activities'* (ibid. 2004: 307).

Het blijft natuurlijk de hoofdvraag hoe het best wordt omgegaan met die desbetreffende cultuur, met die culturele factoren? Moet het bekeken worden als een verschil, als iets fundamenteels anders? De te hanteren strategieën om met een vreemde cultuur om te gaan blijven een moeilijk vraagstuk. Temeer daar nog steeds niet duidelijk is wat een cultuurverschil is. De vraag 'wat maakt een verschil tot een cultuurverschil' wordt in disciplines zoals antropologie of sociale wetenschappen in het algemeen niet erkend. Prof. Dr. S. N. Balagangadhara (Universiteit Gent) neemt de eerste stap in de studie van cultuurverschillen door te kijken naar de sociale wetenschappen als een product van de Westerse cultuur. Hierop kom ik in volgend paragraaf terug.

Eén van de mogelijke opties die een bedrijf kan aanwenden om verschillen te overbruggen is het werken met eigen mensen, dan wel de plaatselijke werknemers proberen op te leiden in hun eigen (Westers) denken of zakendoen. Zoals ING samenvatte: 'Twee pas aangeworven Chinese medewerkers worden volop klaargestoomd, maar zij zijn te weinig vertrouwd met onze Westerse manier van zakendoen om zelfstandig te functioneren. Met de overkomst van Holvoet moet dit euvel alvast verholpen worden.'⁴⁷ Maar is dit wel de beste oplossing?

De wereld verandert snel, en als de zakenlui en managers de uitdaging van een meer onderling verbonden wereld willen aangaan is een beter inzicht vereist in de manier waarop culturele variabelen de internationale ondernemingen beïnvloeden. De samenwerking tussen bedrijfsantropologen, vergelijkende cultuurwetenschappers en leden

⁴⁷ 1998 ONDERWEG NAAR CHINA, ING Onderneming 103 (6/1998) pagina 14. Internetsite, <http://www.bbl-onderneming.be/NL/artikelnl.asp?artid=48>

van het internationale bedrijfsleven is een belangrijke stap in het bereiken van de noodzakelijke verstandhouding met de andere cultuur.

‘The evidence [...] suggests overwhelmingly that cross-cultural impacts on managers and organizations cannot be anticipated or meaningfully analyzed solely by the application of cultural categories such as values, language differences, or Hofstede mental programmes without an appreciation of the peculiarities – even the idiosyncrasies – of contextual embedding.’ (HOLDEN 2002: 14).

2. Waarom spreken van cultuurverschillen?

Zoals hoger aangekaart wordt er steeds over *‘cultural differences’* gesproken. Doch er dient stil gestaan te worden bij twee facetten: (i) de notie ‘cultuurverschillen’ is geen synoniem voor de notie ‘verschillen tussen culturen’ dat een oneindige lijst inhoudt van opsommingen van verschillen tussen twee entiteiten die onderzoekers als ‘verschillende culturen’ aanzien en (ii) niet alle verschillen tussen culturen zijn ‘cultuurverschillen’. Bijgevolg, welke verschil is dan een cultuurverschil en geen sociologisch of economisch verschil? Deze vraag kan niet worden opgelost zonder een theorie over cultuurverschillen.

Er wordt wel eens geopperd dat de term cultuurverschillen leidt tot een afbakening tussen ‘We’ en ‘the Other’. Kan er daarom dan niet beter gesproken worden van het bestaan van culturele diversiteit? Homi Bhabha wijst dit af omdat de term culturele diversiteit een vreedzame coëxistentie van verschillende culturen in een pluralistische samenleving impliceert. Culturele diversiteit is een empistemologisch object - cultuur als een object van empirische kennis. Terwijl *‘cultural difference’* daarentegen het proces is van *‘the enunciation of culture as ‘knowledgeable’, authoritative, adequate to the construction of systems of cultural identification’* (BHABHA 1994: 34). Het markeert de totstandbrenging van nieuwe vormen van betekenis en identificatiestrategieën, doorheen onderhandelingsprocessen waar geen afwijkend gezag kan worden ingesteld zonder dat het verschil vanzelf zichtbaar wordt. De tekens van cultureel verschil kunnen dan geen gecentraliseerde of individuele vormen van identiteit zijn omdat hun voortdurende wisselwerking in andere symbolische systemen hen altijd ‘onvolledig’ of aan culturele vertaling open laten. Het concept van *‘cultural difference’* legt de nadruk op het

onderzoeken van hoe verschillen zijn gedefinieerd om zo de omloop van rechten, goederen en voorstellingen te beïnvloeden.

In de korte inleiding werd geschreven dat volgens de visie van Balagangadhara de Westerse cultuur een beperkt begrip heeft van ‘cultuurverschil’ (BALAGANGADHARA 1994: 478). We hebben nochtans een theorie nodig over cultuurverschillen om een theorie over de menselijke cultuur op te kunnen bouwen.

De Westerse cultuur veronderstelt dat alle culturen van elkaar verschillen op dezelfde manier, namelijk naarmate het er andere geloofsovertuigingen op na houdt. Men zal dus kijken naar de ‘geloofsovertuigingen’ om een volk of een cultuur te leren kennen (*ibid.* 447). Deze visie op cultuurverschillen heeft zijn wortels in de structuur van de Westerse cultuur. ‘*A culture-specific way of learning is also expressed in the way a culture seeks to understand other cultures.*’ (*ibid.* 449).

Specifiek aan elke cultuur is de manier van leren en meta-leren (het leren hoe te leren). Het is de manier waarop een organisme zijn omgeving bewaarbaar maakt, meer nog, het is cruciaal om te kunnen blijven overleven (*ibid.* 443). De leerprocessen zijn de algemeen aangenomen overlevingsstrategieën, het is overgedragen ‘kennis’. Maar dit is geen overdracht van onveranderlijke kennis. Deze leerprocessen worden aangeleerd ‘*to a different degree and in different combinations*’ (*ibid.* 445). Datgene wat een menselijk organisme leert, het ‘going about’ hangt af van wat hem overdragen wordt. Het reservoir van waaruit het organisme leert bevat de gebruiken, tradities, de kennis omtrent zekere onderwerpen. Maar ditzelfde reservoir beheerst zowel wat overdragen wordt als het mechanisme van overdraging. De grote diversiteit aan omgevingen is een argument om te besluiten dat het leerproces niet genetisch bepaald is, en er gesproken kan worden over verschillende soorten van leerprocessen: ‘*Human beings are born equipped with a ability ao capacity to learn, but not with any species-typical learning process*’ (*ibid.* 444).

Een van de verschillen tussen de menselijke groepen is de wijze waarop ze zijn gestructureerd in verschillende soorten sociale omgevingen. Kortom, ‘*the difference between cultures have something to do with the differences in social environment*’ (*ibid.* 444). Hieruit volgend suggereert Balagangadhara dat cultuurverschillen tussen menselijke groepen ‘iets’ te maken heeft met de verschillende manieren van ‘going-about’ in de

wereld (de natuurlijke omgeving en de sociale omgeving), met de verschillen in de leerprocessen.

Dus specifiek voor elke cultuur is de manier van leren, waarbij één soort van leren benadrukt wordt en waarbij de andere soorten ondergeschikt worden (de relatie tussen de dominante en ondergeschikte soorten van leren hangt af van cultuur tot cultuur). Een type van leren te leren (meta-leren) domineert alle andere leerprocessen. Cultuurverschillen kunnen dus gekarakteriseerd worden in hoofde van datgene dat zorgt voor deze configuratie van leren (*ibid.* 447). Het Westen heeft als dominante leerconfiguratie een ‘*knowing-about*’. Het is een manier van leren door de ervaringen van de wereld te structureren, de geproduceerde cultuurspecifieke kennis (knowledge-about) als de enige kennis en leren als het zoeken van deze kennis (*ibid.* 450).

2.1. Contacten tussen culturen

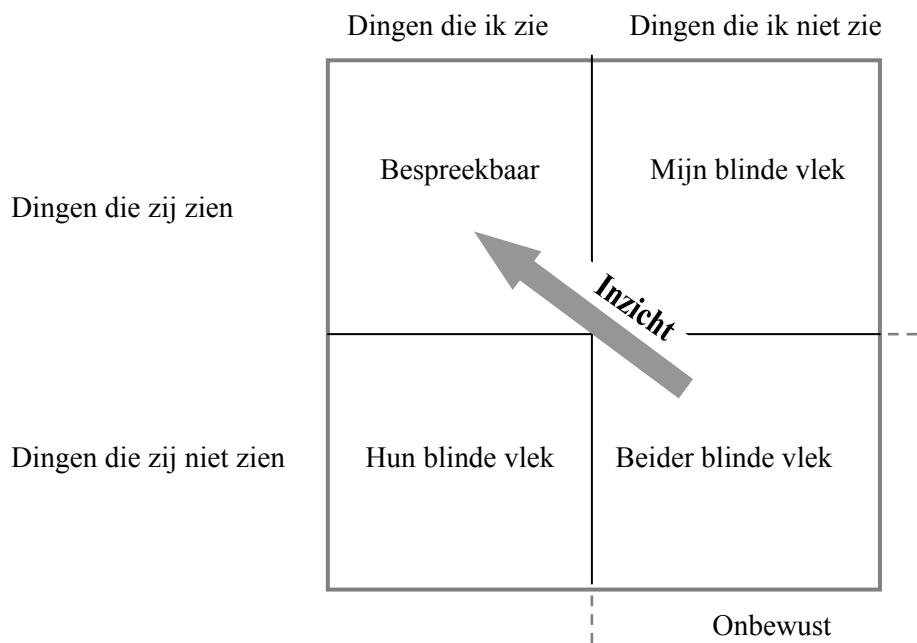
2.1.1. Contacten als een ‘culture clash’ en ‘culture shock’

In de klassieke literatuur over cross-cultureel management worden culturen gezien als fundamenteel verschillend van elkaar. Het is een gegeven dat de onderhandelingen kan ondermijnen en de gekozen strategieën onuitvoerbaar kan maken, en als een zwaard van Damocles aanwezig is. In deze benadering wordt er gesproken van een ‘*culture clash*’ wanneer culturen met elkaar in aanraking komen: ‘*Culture clash happens when people from two different cultures come into contact. Sometimes the clash begins before anyone has a chance to introduce you properly, before you even open your mouth. Culture clash can lead to world-class fatigue or even clinical shock or depression...*’ (SEELYE & SEELYE JAMES, 1995, geciteerd door Holden 2002: 4). Alison Frost, een bestuurster van ‘Context Cunsulting’ vergelijkt het contact met een aardbeving: ‘*Similar to the plates that cause earthquakes, which can exist alongside each other in harmony until a change causes a clash. This kind of clash can have severe repercussions for the organisation. It can affect the way internal teams work together and it can affect sales in countries or regions.*’ (FROST 2000: 373).

De oorzaken voor het negatief beschrijven van culturele contacten zoals in bovenstaande verwijzingen is niet alleen te wijten aan de verschillen tussen culturen wat gedrag, waarden

en overtuigingen betreft, maar ook doordat het belang daarvan voor die culturen wel eens wordt onderschat. Wat mensen in de ene cultuur belangrijk vinden kan in een andere cultuur irrelevant gevonden worden. Het probleem is dan ook de moeilijkheid om te ontdekken wat voor een andere cultuur belangrijk is, temeer omdat we al moeite hebben om aan te geven wat belangrijk is in onze eigen cultuur. Voor Barsoux en Schneider is het herkennen van culturele verschillen de noodzakelijke eerste stap voor iedereen die wil anticiperen op mogelijke bedreigingen en kansen van zakelijke ontmoetingen, waarbij deze verschillen in alle openheid moeten besproken kunnen worden (2003: 13). Managers moeten dus bereid gevonden worden aan te geven hoe zij hun eigen cultuur zien en moeten dan ook erkennen hoe anderen die cultuur mogelijk ervaren. Het zogenaamde ‘Johari-venster’ (zie figuur VI) biedt een manier om de verschillende perspectieven te bespreken en om erover te ‘onderhandelen’.

Figuur VI
Het Johari-venster



Bron: Barsoux & Schneider (2003) Intercultureel Management.

2.1.2. Een 'global village' in de maak?

Sommige auteurs beweren dat de globalisering en de modernisering zal leiden tot een wereldwijde gemeenschappelijke cultuur. Deze opvatting wordt versterkt door het dagelijks beeld, zoals voorbeeld de convergentie qua kledwijze (het dragen van jeans, T-shirts en eetgewoonten). Zo zou er kunnen gesproken worden van een 'global village'. Maar het gaat niet zozeer om die producten en diensten zelf, als wel om wat ze in een bepaalde cultuur voor de mensen betekenen, en dit blijkt enorm verschillend te zijn (TROMPENAARS 2004: 15). Hoecklin is volledig dezelfde mening toegedaan van Trompenaars en verklaart ook dat op het eerste oog uniform lijkende zaken een verschillende betekenis hebben voor individuen van verschillende culturen. '*It all depends on the cultural contexts*' (HOECKLIN 1995: 3). Daarbij komt nog dat de druk om de culturele identiteit en integriteit te behouden is gebleven en zelfs toegenomen is (BARSOUX & SCHNEIDER 2001: 4).

Ook in de mondiale bedrijfswereld is er nog geen sprake van een 'corporate village'. '*A smaller world creates a bigger agenda for business. There are more cultures to understand, more social responsibilities to master, more time pressures to juggle, and more relationships to rethink.*' (KANTER 1991: 164). Managers moeten voortdurend hun bedrijf aanpassen aan de typische kenmerken van de plaatselijke markt, aan de wetten, aan het sociaal-politieke en culturele systeem. Er moet gestreefd worden naar een balans tussen de algemene bedrijfsprincipes en de plaatselijke cultuur.

Maar zou men niet kunnen stellen dat door de opleidingen die Chinese studenten aan Westerse universiteiten volgen en door contacten met Westerse zakenlui ook bepaalde zakenfilosofieën en – ideologieën overgedragen worden? Hierop moet zowel positief en negatief geantwoord worden. Het is een feit dat de jongere generatie Chinezen heel wat Westerse gewoonten overnemen, die vervolgens een kloof doet ontstaan met de oudere generaties.

De Heer M. Feng, een voor het praktijkonderzoek aangesproken werknemer in een Belgisch bedrijf, is er mee akkoord dat er een kloof bestaat tussen de huidige generatie en de oudere generaties, temeer dat er tegenwoordig geen referentiepunten meer voorhanden zijn van wat goed en slecht is. Anderzijds benadrukt hij wel dat de Chinezen een sterke

persoonlijkheid hebben waarbij principes zoals die van het confucianisme sterk ingebakken zijn in het dagelijks leven. De huidige trend waarbij men kijkt naar het Westen is in zijn ogen *'fashionable'* en niet duurzaam. Cultuur mag niet gelijkgesteld worden met ontwikkeling.

In 1990⁴⁸ voerde de Harvard Business Review een World Leadership Survey uit in verband met de *'boundaries of business'* onder 11.678 managers van 25 landen. Het onderzoek heeft één enkele boodschap:

'Change is indeed everywhere - regardless of country, culture or corporation. But the idea of a corporate global village where a common culture of management unifies the practice of business around the world is mere dream than reality.'
(KANTER 1991: 152).

Nu we vaststellen dat de verschillende facetten van cultuur een grote impact hebben en zal blijven hebben op een internationaal bedrijf, stelt zich de vraag hoe ondernemers moeten omgaan met de diversiteit aan culturen, met de verschillende gewoonten en waarden en desondanks een zekere vorm van integratie kunnen behouden met een gemeenschappelijk doel en bedrijfscultuur?

2.1.3. *Cultuurrelativisme*

De impact van cultuur op vele facetten van de maatschappij noopt er ons toe na te gaan hoe cultuur gepercipieerd en onderzocht moet worden. Twee belangrijke houdingen ten aanzien van het omgaan met cultuur is het reeds vermelde *relativisme* en *universalisme*. De eerste stelt dat wat kan beweerd of geconstateerd worden over een samenleving altijd relatief is aan die samenleving en niet kan veralgemeend worden tot een andere. De relativist neemt niet aan dat universele kennis bereikbaar is en verwerpt bijvolg vergelijkende studies.

Het gevaar bestaat steeds dat de eigen cultuur als referentiepunt wordt gebruikt om anderen te beoordelen (BARSOUX & SCHNEIDER 2003: 12), maar dit betekent niet dat de

⁴⁸ Zoals de datum aangeeft is dit een sterk verouderd onderzoek. Dit moet dan ook gezien worden als het geven van een beeld uit die jaren en kan dus niet zondermeer van toepassing verklaard worden in het heden.

onderzoeker ‘*has to adopt the subjects’ view or that the subjects’ view is always right*’ (ESCOBAR 1995: 101). De interpreterende sociale wetenschapper moet als vertrekpunt van zijn theorie de eigen beschrijvingen van de mensen in acht nemen. De waarde van de context moet erkend worden en er moet aangenomen worden dat culturele fenomenen een eigen complexiteit hebben.

De geschiedenis van de sociale wetenschappen heeft getoond dat de beschrijvende en ook de vergelijkende studie van fenomenen ernstig vervormend kan zijn. Maar al te vaak wordt aan onderzoek in een éénrichtingsverkeer, waarbij de onderzoeker vragen stelt en de subjecten antwoord geven. Daarentegen is elke onderzoeksdaad voor de cultuurwetenschappen noodzakelijk interactief (PINXTEN & ORYE 1997: 9). Het interactieve karakter van de kennisverwerving moet centraal staan.

2.1.4. Culturele diversiteit verstaan

Aangezien er in de nabije toekomst geen sprake zal zijn van een ééngemaakte zaken- en cultuurwereld, stelt zich de vraag naar het verstaan van die culturele diversiteit. Fons Trompenaars en Charles Hampden-Turner stellen een model voor van zeven fundamentele dimensies van (nationale) cultuur voor het verstaan van deze diversiteit. Het vertrekpunt is de stelling dat culturen zich van elkaar onderscheiden door de specifieke oplossingen die ze bieden voor bepaalde problemen (TROMPENAARS 2004: 21). Deze problemen zijn universele dilemma’s waarbij de cultuur van een land de uitdrukking is van de manier waarop de mensen die er wonen met deze dilemma’s omgaan (*ibid.* 2004: 241). Om de handelingen van de mensen te begrijpen moet er daarom rekening gehouden worden met de verschillende betekenissen die zij aan hun omgeving toekennen (*ibid.* 2004: 33). Dit komt sterk overeen met de visie van het symbolisch interactionisme (BRUTSAERT 1995: 76). Maar, zo schrijft Trompenaars, de betekenis die mensen toekennen aan een structuur, het beleid en de wijze van opereren is cultureel bepaald (TROMPENAARS 2004: 26), waarbij cultuur een collectief betekenisstelsel is. Mensen zijn daarvan doordrongen en de gemeenschappelijke opvattingen zorgen ervoor dat men op een bepaalde manier tegen de dingen aankijkt. Toch kan men er ook afstand van nemen van zodra de groep kiest voor effectievere ‘oplossingen’ (*ibid.* 2004: 43).

Deze problemen worden door de auteurs verdeeld in drie types:

(i) problemen die behoren bij menselijke relaties. Hiertoe behoren volgende dimensies:

- universalisme versus particularisme (regels tegenover relaties),
- individualisme versus communitarisme (de groep tegenover het individu),
- neutraal versus emotioneel (de scala van emoties),
- specifiek versus diffuus (de mate van betrokkenheid),
- prestatie versus toeschrijving (hoe status wordt vastgesteld),

(ii) problemen die te maken hebben met het voortschrijden van de tijd en

(iii) problemen die inherent zijn aan de omgeving.

In het artikel *'Riding the waves of commerce: a test of Trompenaars' "Model" of National Culture Differences'* heeft Geert Hofstede een aantal opmerkingen. Wanneer er aan crosscultureel onderzoek wordt gedaan is het van essentieel belang om een onderscheid te maken tussen het individuele niveau, het organisatieniveau en het ecologische (landniveau). Volgens Hofstede verwacht Trompenaars 'conceptuele categorieën' met dimensies (HOFSTEDE 1996: 195). Conceptuele categorieën zijn aanwezig in de geest van elke onderzoeker die beschrijft om onderzoek te doen. Ze behoren tot de cultuur van de persoon of personen die ze ontwikkelden. De dimensies die Trompenaars weergeeft komen van Amerikaanse sociologen en antropologen van de jaren 1950 en 1960. Zoals eerder vermeld is het steeds belangrijk om te kijken naar de context waarin een theorie ontwikkeld werd. Zoals Hofstede aangeeft komen de eerste vijf dimensies van het model van Trompenaars oorspronkelijk van de 'General Theory of Action' van de functionele socioloog Talcott Parsons. In de ogen van Hofstede is de Parsons theorie "... *speculative; it was one scholar's interpretation of reality as he perceived it, guided by a strong belief that all social phenomena should serve a function. This kind of philosophy was rooted in American society of the 1940s*" (HOFSTEDE 1996: 196). Door het gebruik van Parsons functionalistisch schema, waar er geen plaats was voor dysfunctionele en destructieve elementen, komen in de gebruikte vragenlijsten en in het boek van Trompenaars controversiële onderwerpen die centraal staan in de cultuurconflicten, zoals machtenstrijd, corruptie, uitbuiting agressie, angst en verschillende concepten van mannelijkheid en vrouwelijkheid slechts zelden voor. Dit resulteert in *'a fast food approach to intercultural diversity and communication'* (HOFSTEDE 1996: 198).

2.1.5. *Omgaan met cultuurverschillen*

De oplossing in de klassieke literatuur voor de ‘*culture clash*’ is het genereren van meer kennis over deze culturele verschillen en over de wijze waarop deze verschillen geclassificeerd worden door cultuurspecialisten. Rankin Frost legt er de nadruk op dat onderzoek of werk rond cultuur zich moeten focussen op het herkennen en identificeren van verschillen die het potentieel hebben om spanningspunten te worden (FROST 2000: 373). Voor Nigel Holden is dit een naïeve opvatting (HOLDEN 2002: xiv). Ook Trompenaars is van mening dat een lange lijst culturele adviezen of tips niet de methode is om om te gaan met andere culturen, die als verschillend worden ervaren. Men kan nooit volledig geïnformeerd zijn over een cultuur en de reeks potentiële vergissingen blijven dan ook oneindig. Het overdragen van gedetailleerde informatie over andere landen en culturen is ontoereikend. Trompenaars opteert voor een systematisch begrip van de culturele verschillen (TROMPENAARS 2002: 242) waarbij de zogenaamde zeven dimensies een referentiekader verschaffen waarmee de manieren waarop mensen betekenis geven aan de wereld kunnen geanalyseerd worden. Het is maar wanneer we ons bewust zijn van onze eigen ‘mentale modellen’ en culturele geaardheid en begrijpen en respecteren dat andere culturen het recht hebben om anders te zijn, dat we de verschillen met elkaar kunnen verzoenen.

Er moet echter stil gestaan worden bij het concept ‘mentale modellen’. Hofstede omschrijft de patronen van denken, voelen en handelen van mensen als ‘mentale programma’s’ (HOFSTEDE 2002: 14) dat aangeleerd is en overgedragen wordt via onze sociale omgeving. Deze collectieve mentale programmering onderscheidt de leden van een groep of een categorie mensen van de andere groepen, waarbij ‘cultuur’ gezien wordt als relatief stabiel en homogeen en normen door socialisatie worden doorgegeven naar de volgende generatie. Cultuur wordt gezien als iets dat de leden van een culturele gemeenschap ‘hebben’ of ‘toe behoren’. Een dergelijke essentialistische kijk ‘*can be valid if we want to understand the characteristics of a particular cultural system, such as a country or a company, but when, as in everyday international business practice, cultures clash and fuse with each other in myriad ways, the concept is unhelpful: it is virtually programmed to exaggerate the differences between cultures and to generate criteria to rank them competitively*’ (HOLDEN 2002: 28). Maar Hofstede schrijft echter wel ‘dat iemands gedrag maar voor een deel bepaald wordt door haar of zijn mentale programmering: de mens beschikt over een

fundamenteel vermogen om daarvan af te wijken en te reageren op manieren die nieuw, creatief, destructief of onverwacht zijn' (HOFSTEDE 2002: 15). Laten we het kind dus niet al te lichtzinnig met het badwater weggieten.

2.2. Strategieën voor het omgaan met culturen

De relatie tussen hoofdkantoren en dochterondernemingen wordt door David Heenan (HEENAN 1975: 7) geïnclassificeerd naarmate de relaties *ethocentrisch* (alle beleidslijnen en alle procedures komen van de top), *polycentrisch* (het hoofdkantoor beslist welke procedures en beleidslijnen moeten uitgevoerd worden, maar de lokale ondernemingen bepalen de wijze waarop het wordt uitgevoerd), *regiocentrisch* (een regionaal hoofdkantoor functioneert als buffer die onderhandelt tussen het hoofdkantoor in het thuisland en de dochterondernemingen in het gastheerlanden in een bepaalde regio) of *geocentrisch* (het beleid en de procedures, het wat en hoe, worden ontwikkeld met inbreng van zowel het hoofdkantoor als de dochterondernemingen en ook over de grenzen van de dochterondernemingen heen) zijn.

2.2.1. Organisatiestrategieën volgens Schneider en Barsoux

Achter de hierboven opgesomde benaderingen liggen drie fundamentele organisatiestrategieën voor het omgaan met andere culturen of, volgens de visie van de auteurs, met culturele verschillen (SCHNEIDER & BARSOUX 2003: 291): (i) negeren (cultuur is irrelevant), (ii) minimaliseren (cultuur is een probleem of een bedreiging) of (iii) benutten (cultuur is een kans om te leren en een kans op innovatie en zelfs een bron van concurrentievoordeel).

2.2.1.1 Culturele verschillen negeren

Wanneer bedrijven culturele verschillen negeren gaan ze uit van de veronderstelling dat er convergentie in de managementpraktijk zal optreden als gevolg van economische en technologische ontwikkeling, een universeel verlangen naar modernisering en de verspreiding van professionalisme door middel van managementopleidingen en managementadviezen. Het beleid en de praktijken die in het thuisland zijn ontwikkeld kunnen in deze visie zonder meer naar elders worden overgebracht. Dergelijke bedrijven

nemen aan dat zaken nu eenmaal zaken zijn en dat managers, ingenieurs of bankiers over de hele wereld hetzelfde zijn. Door Barsoux en Schneider worden de Amerikaanse bedrijven Disney en McDonald als voorbeelden van deze aanpak gegeven.

Mogelijke redenen voor bedrijven om de plaatselijke cultuur te negeren en een ethnocentrische houding aan te nemen kunnen zijn: het verkrijgen van een concurrentievoordeel door een alternatief te bieden voor het lokale aanbod, de bescherming van het merkimage of de tegemoetkomingen aan de verwachtingen en eisen van de klant.

Maar ondanks de huidige globaliserende wereld zullen nationale verschillen blijven bestaan, zoals Holden het stelt: *'in a globalizing business world, cultural differences are not coalescing into a unitary business culture* (HOLDEN 2002: 27). Een bedrijf zal dus eerst moeten nadenken over de strategische consequenties vooraleer te besluiten om culturele verschillen te negeren en 'de eigen manier om dingen te doen' op te leggen.

2.2.1.2. Culturele verschillen minimaliseren

Bij het minimaliseren van de culturele verschillen wordt erkend dat culturele verschillen belangrijk zijn, maar dan wel als bron van problemen of bedreigingen voor een efficiënte en effectieve bedrijfsvoering. Bijgevolg wordt getracht de culturele verschillen ofwel te homogeniseren (gelijkheid creëren) ofwel te isoleren (segregeren) teneinde de kans op potentiële conflicten te verminderen.

Een eerste mogelijke optie bij de homogenisering van cultuurverschillen is het streven naar gelijkheid door een sterke 'mondiale' bedrijfscultuur te ontwikkelen die als smeltkroes dient en zo de effecten van de verschillende nationale culturen vermindert. Een andere optie is het hogere kader van het moederbedrijf aan het hoofd zetten van de lokale dochterondernemingen, waarbij deze mensen gezien worden als de officiële dragers en bewakers van de cultuur van het hoofdkantoor.

Bij de tweede optie om cultuur te minimaliseren gaat men de verschillende culturen isoleren om botsingen te voorkomen. Dit houdt in dat het moederbedrijf bepaalt wat er moet gebeuren en de dat de dochteronderneming zelf mag uitzoeken hoe ze dat doet. Deze optie kan verkozen worden wanneer lokale activiteiten om historische of strategische

redenen belangrijk zijn. Wanneer een bedrijf dicht bij de klant staat kan het bedrijf bijvoorbeeld de flexibiliteit geven zich snel aan te passen terwijl nabijheid bij de overheid in het land het bedrijf stabiliteit kan opleveren.

2.2.1.3. Verschillen benutten

Er rest ons nu tot slot de vraag te beantwoorden hoe bedrijven een evenwicht kunnen vinden met enerzijds de behoefte aan de wereldwijde integratie en anderzijds aan de lokale ontvankelijkheid. Dit evenwicht is vaak een dilemma. '*Globalization is creating the need for new ways of understanding, managing and down-playing cultural differences.*' (HOLDEN 2002: 45).

2.2.2. *Organisatiestrategieën volgens Hoecklin*

In het internationale bedrijfsleven worden verschillende benaderingen gebruikt om met cultuurverschillen om te gaan. Deze benaderingen weerspiegelen vaak de nationale waarden en veronderstellingen van het land van oorsprong van het bedrijf (HOECKLIN 1995: 53).

Lisa Hoecklin onderscheidt minstens vier dominante types van strategieën die door 'Westerse' organisaties worden aangewend om met cultuurverschillen om te gaan (*ibid.* 56) :

1. Het opbouwen van een sterk internationale bedrijfscultuur. Bij deze benadering wordt homogeniteit gezien als de beste manier om op internationaal niveau leiding te geven. Door het opleggen van één bedrijfscultuur op alle filialen worden de nationale culturele waarden van het land overal geprojecteerd. Als voorbeeld wordt IKEA (Zweeds) gegeven: egalitaristisch, hard werken, matigheid, eenvoud, enz. Maar de link tussen een sterke bedrijfscultuur en (financieel) succes wordt de laatste jaren echter sterk in vraag gesteld. '*The more an organization insists on such homogeneity, the more likely it is to eliminate any of the constructive tension between cultures which can lead to important and innovative advantages*' (*ibid.* 62).

2. Het ontwikkelen van een gemeenschappelijk wereldwijde technologische of professionele cultuur. Bij deze en de volgende strategie wordt culturele diversiteit als een probleem beschouwd, maar in plaats van te kiezen voor een homogene werkvloer, worden de verschillen geminimaliseerd door de focus te leggen op technische en procedurele ‘objectiviteit’.

3. Vertrouwen op een sterk financieel of planningssysteem.

4. Elke cultuur op zich zelf laten. Culturele diversiteit wordt erkend maar men doet geen poging om het te beheersen of om er voordeel uit te halen.

2.2.3. De organisatiestrategie volgens Holden

In de strategieën van Hoecklin en Barsoux en Schneider wordt cultuur nog steeds als verschillend gezien. Laten we daarom de visie van Nigel Holden over cultuur als ‘*varieties of common knowledge*’ (HOLDEN 2003: 99) verder toelichten.

Nigel Holden is voorstander van een reformulering van het begrip cross-cultureel management. In plaats van het managen van culturele verschillen en het in staat zijn om met ‘cultuurshocken’ om te gaan, moet men het zien als een vorm van kennismanagement, waarbij culturen verstaan worden als een organisatorische hulpbron. Al te vaak wordt cultuur gelijkgesteld met natie-staat, maar de natie-staat is in vele gevallen niet de culturele identificeerder. Mensen zijn cultureel complex en iedereen heeft een individueel profiel van culturele inputs (*inbid.* 42). De cross-culturele omgeving van de moderne zakenwereld kan niet langer gezien worden als een behelzing van nationale culturen, die de brandpunten zijn van onderscheiden waarden, talen, managementstijlen en manieren van zaken doen (*ibid.* 226). Een verandering van gezichtpunt is noodzakelijk, temeer daar de moderne zakenwereld nieuwe vormen van culturen ontwikkelt. Deze culturen zijn ‘*infinitely overlapping and perpetually redistributable habitats of common knowledge and shared meanings*’ (*ibid.*: 316). Door de internationaliserende processen communiceren miljoenen mensen direct en indirect met elkaar waardoor ‘*they create both a specific cultural identity and a common purpose distinctive to their understanding*’ (*ibid.* 227).

Cross-cultureel management wordt dus voorgesteld in termen van samenwerkend leren, de overgang en delen van kennis en ervaring als een vorm van ‘*interactive translation*’. Om zelf niet in het essentialistisch vaarwater terecht te komen wordt culturele kennis weergegeven als bestaande uit drie facetten (zie Figuur I), waarvan de categorieën elkaar overlappen en elkaar aanvullen. De drie domeinen zijn: algemene culturele kennis, specifieke culturele kennis en cross-culturele know-how.

- Algemene culturele kennis

Algemene culturele kennis verwijst naar de vrij beschikbare en objectieve (in de algemene zin van het woord) kennis over culturen. Deze kennis is duidelijk en beschikbaar in online of geprinte referentie bronnen zoals het internet, encyclopedieën, enz. In dit domein van kennis kan er ook verwezen worden naar de ‘periodieke’ cultuurtabellen. In periodieke cultuurtabellen zijn onderzoekers over het algemeen in beslag genomen met verschillen en vergelijkingen van culturele en sociale factoren en enkel indirect ‘*with the nature of interactions*’ (*ibid.*: 48). Deze vorm van handelen komt logisch voort uit het essentialistisch cultuurconcept die deze onderzoekers gebruiken.

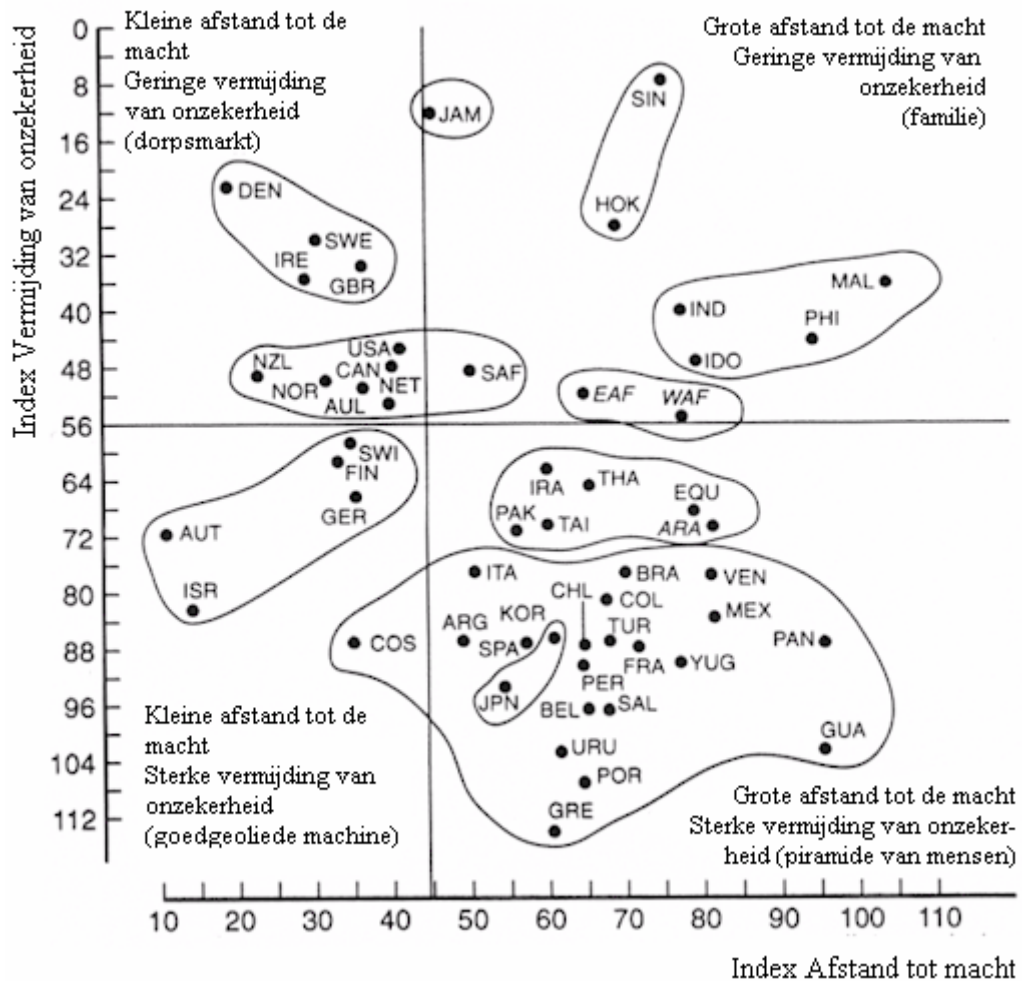
Dit wil niet zeggen dat dergelijke ‘periodieke’ cultuurtabellen nutteloos zouden zijn, in tegendeel, maar men moet erkennen dat er heel wat beperkingen zijn, waaronder de tijdsfactor. Tabellen gebaseerd op data van meer dan 20-30-40 jaar geleden zouden niet meer aangehaald mogen worden als zijnde nog steeds valabel in de hedendaagse literatuur.

Een model (zie Figuur VII) uit Hofstede’s boek ‘*Culture’s consequences*’ uit 1980, waarbij de positie van 50 landen en 3 landengroepen op de dimensies Machtsafstand en Onzekerheidsvermijding wordt weergegeven is gebaseerd op data verzameld in de jaren 1968 en 1972, wordt nog steeds zonder meer overgenomen, zoals blijkt uit het boek van Schneider en Barsoux (2003: 104); Hoecklin (1995: 60),... .

Het is de uitdaging om de wereld van cross-culturele fusies en onhandigheden binnen en onder de organisaties te verstaan en uit te leggen. Nigel Holden gebruikt volgende vergelijking: $C_1 + C_2 = C_3$, waarbij C_3 een nieuwe culturele hybride is (HOLDEN 2002: 49) zonder de focus te leggen op: $C_1 + C_2 =$ cultuurshock, misverstanden.

Figuur VII

De positie van 50 landen en drie landengroepen op de dimensies
Machtsafstand en Onzekerheidsvermijding



Bron: G. Hofstede (2002) Allemaal andersdenkenden. Omgaan met cultuurverschillen.

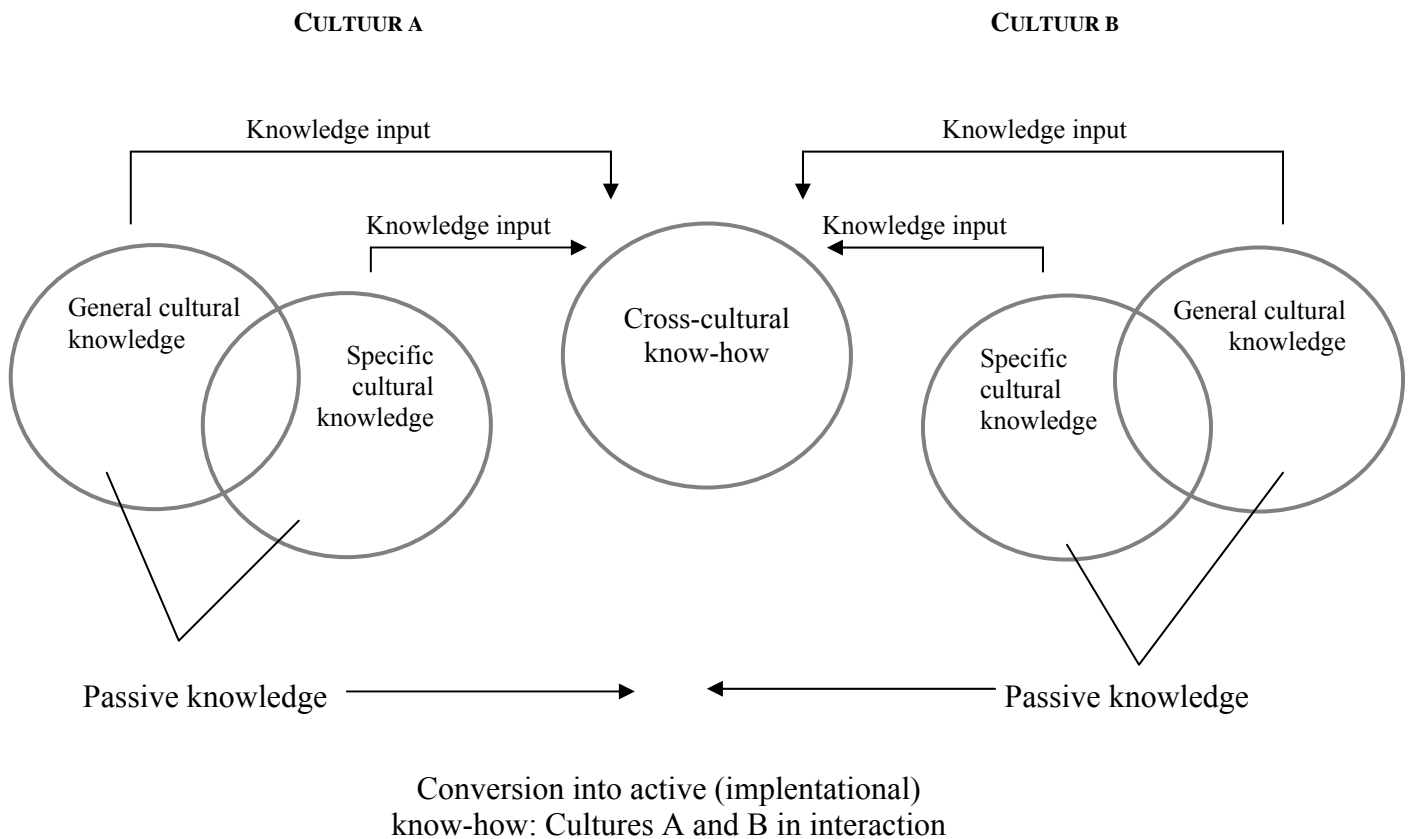
- Specific cultural knowledge

Deze vorm van kennis is datgene wat bijzonder is van algemene kennis. ‘*The general cultural knowledge is the embedding for the specific cultural knowledge*’ (ibid. 255). Het is subjectief in de zin dat het geselecteerd is uit relevantie voor de firma’s operaties. Het heeft variabele mogelijkheden volgens de doelstellingen waarin het gezet is en kan stilzwijgend en expliciet zijn. Specifieke culturele kennis heeft specifieke, maar variabele relevantie voor een bedrijf en zijn doelstellingen. Deze vorm van kennis wordt gebruikt voor speciale taken. *Guanxi* (zie Hoofdstuk VI) is hiervan een voorbeeld.

- Cross-cultural know-how

Cross-culturele know-how is praktische kennis dat gebruikt wordt in cross-culturele interactie en voortdurend wordt aangepast aan de opgedane ervaringen. Deze kennis kan voortkomen uit de twee andere soorten culturele kennis. Maar deze know-how is vaak subjectief en empirisch en heeft vaak een stilzwijgende inhoud. Deze kennis wordt van persoon tot persoon doorgegeven. Dit domein vergemakkelijkt de interactie, ontwikkelt participatieve bekwaamheid en stimuleert cross-cultureel samenwerkend leren.

Figuur VIII
Drie domeinen van culturele kennis



Bron: N. Holden (2002) Cross-Cultural Management

In Figuur VIII worden de drie domeinen van Culturele kennis voorgesteld, waarbij de cross-culterele know-how een spil is tussen cultuur A en cultuur B. Zowel de algemene als de specifieke culturele kennis, die aanvankelijk passieve vormen van kennis zijn worden

veranderd in actieve, invullende know-how teneinde effectieve cross-culturele interactie uit te voeren.

De kennis dat verbonden is met de algemene cultuur en specifieke cultuur is een vorm van potentialiteit. Deze kennis, zoals Holden het vergelijkt, is de draad zonder de elektriciteit die erdoor gaat. De cross-culturele know-how wordt bereikt wanneer deze potentialiteit, dat simultaan van beide culturen komt, wordt omgezet in een uitvoerende vorm. Wanneer de gekregen know-how goed gebruikt wordt is het een bron dat zorgt voor een organisatorische kernbekwaamheid.

“...the most common contrast between Western and Chinese management practice lies in the emphasis placed on written contracts and procedures in the former, compared with personal relationships in the latter...”

Davies et al., 1995

“The wood does not have inherent magical properties which will automatically rescue the swimmer. Whether the swimmer is ultimately saved depends upon how he utilizes it.”

Chinese zegswijze

Hoofdstuk VI: Guanxi

1. Inleiding

Weinigen zullen ontkennen dat zaken doen in China bijzonder moeilijk is. Hiervoor worden diverse verklaringen naar voor geschoven. Als belangrijkste kunnen we enerzijds het traag en inefficiënt verloop van de onderhandelingsprocessen ten gevolge van de structurele beperkingen, armoedige administratie, management onbekwaamheid en politieke factoren naar voor schuiven, en anderzijds de noodzaak van gepersonaliseerd vertrouwen middels netwerken. Vandaar dat Westerse bedrijven en ondernemers die in het land zaken willen doen in contact komen met wat *guanxi* wordt genoemd, en letterlijk, zij het te beperkt, vertaald kan worden als ‘*interpersoonlijke relaties*’. In lijstjes van zakentips met betrekking tot China,⁴⁹ worden dit soort relaties steeds als cruciaal aangegeven.

Het gebruik ervan wordt gezien als één van de sleutelverschillen tussen Westerse en Chinese zakenpraktijken. In de eerst genoemde omgeving primeert eerder de specificatie, handhaving en uitvoering van contracten⁵⁰ (DAVIES et al. 1995: 207). De aanwending van *guanxi* is volgens Yong Li niet aan het verdwijnen, maar de aard is utilitairder geworden (LI 2004: 1). Steve Lovett, Lee Simmons en Raja Kali geloven zelfs dat de Westerse zakenpraktijken zullen evolueren naar het type *guanxi* systeem. Voorbeelden van deze

⁴⁹ Het Nieuwsblad, ‘Zo doe je zaken in China’, 09/11/2004, pagina 11.

⁵⁰ Het geven van dit verschil (contracten en procedures versus persoonlijke relaties) kan volstaan als een korte beschrijving van de verschillen tussen de twee systemen, maar wanneer men de taal en de cultuur erbij betreft komt men al vlug tot de conclusie dat het onderscheid er niet in slaagt om de volle betekenis en de alomtegenwoordigheid van *guanxi* te omvatten.

trend menen deze auteurs te vinden in de ‘*relationship marketing*’ en ‘*virtual integration*’ (LOVETT et al. 1999: 232).

Er is een zeer brede consensus dat in de Volksrepubliek China *guanxi* van essentieel belang is om gelijk welke taak succesvol te vervullen en dit in alle sferen van het dagelijks leven (GOLD & GUTHRIE & WANK 2002: 4). Het is zelfs één van de sleutelfactoren die leiden tot succes in China (SU & SIRGY & LITTLEFIELD 2003: 303). Zaken doen en onderhandelen in China zonder kennis van de Chinese zakencultuur is, in de woorden van Lieven Verbruggen ‘*als lopen over een mijnenveld*’ (TRENDS 25/09/2003: 76). Het niet opbouwen van dergelijke relaties zou zelfs één van de verklaringen zijn voor het falen van bedrijven in China (TUINSTRA 2003: 204). Volgens Verbruggen moet men het schijnbare groepsdenken van de Chinese gesprekpartners interpreteren als ‘*behulpzaamheid voor leden van de eigen groep, maar grove uitbuiting en zelfs vijandigheid tegenover mensen buiten die groep. Het bedotten en misleiden van buitenstaanders is dus gelegitimeerd. Westerlingen die in China nog geen sterk netwerk hebben uitgebouwd, behoren per definitie tot de buitenstaanders. Maar wie sterke zakenpartners heeft die hij kan vertrouwen, geniet van een verregaande loyaliteit.*’

Ook het in het kader van deze verhandeling gevoerde praktijkonderzoek bevestigde meermaals het belang van *guanxi*, reden waarom er hier dieper op wordt ingegaan. Gezien de precieze betekenis en achtergrond van het begrip *guanxi* voor de meeste westerlingen onbekend is, wordt hieronder ruime aandacht besteed aan de contextualisering ervan evenals aan de mogelijke diverse omschrijvingen die aan het begrip kunnen worden meegegeven.

2. Contextualisering

Bij het bestuderen van *guanxi* en de impact ervan mag men niet het gevaar lopen om *guanxi* te begrijpen en te analyseren vanuit een uitsluitend Westers gezichtspunt. Wong merkt op: ‘*Being a high context culture, China needs to be understood within its own context*’ (WONG 1999: 107). Aangezien de meeste literatuur rond relatiestudies Europese en Amerikaanse wortels heeft, is het niet steeds raadzaam om de Westerse theorieën en praktijken in een Chinese context te plaatsen zonder de verschillen en de gelijkenissen in het proces van relatieopbouw te onderzoeken (WONG 1998: 25).

Vanuit Westerse context kan *guanxi* verkeerdelijk opgevat worden als de Chinese tegenhanger van het Westerse sociaal netwerken. In de Westerse managementliteratuur wordt het beheer van netwerken gezien als een belangrijke aspect van strategisch gedrag. Het vergroot de concurrentiepositie van een bedrijf door het verschaffen van toegang tot middelen van andere netwerkleden. Het voorziet in middelen voor de verkrijging van schaarse zaken, zoals kapitaal en informatie. Birley geeft vier factoren weer die de belangrijkheid van iemands netwerk weergeven: (i) informatie, (ii) bijstand, (iii) geloofwaardigheid en (iv) beheersing. Vanuit sociaal kapitaal perspectief lijkt er dus geen groot onderscheid tussen *guanxi* en ‘*social networking*’: beiden vormen sociaal kapitaal en dragen bij tot de doelstellingen van de onderneming. Maar wanneer *guanxi* omschreven wordt in culturele en structurele termen, wordt duidelijk dat *guanxi* en ‘*social networking*’ niet aan elkaar gelijkgesteld kunnen worden. *Guanxi* is meer dan de som van sociale netwerken, omdat het o.a. normatieve verplichtingen in de interpersoonlijke relaties inhoudt. Vooraleer verder in te gaan op de gelijkenissen en verschillen, wordt dieper ingegaan op de betekenis van *guanxi*.

3. Betekenis van *Guanxi*

3.1. Term

Guanxi is één van de laatste Chinese woorden dat ingang vindt in de westerse woordenschat (GOLD & GUTHRIE & WANK 2002: 4). Ondanks het feit dat *guanxi* een concept is dat ‘*tacitly is embedded within the Confucius philosophy and it subtly defines the Chinese moral code*’ (LEUNG & WONG & TAM 2003: 3), heeft het woord zelf een recentere oorsprong (AMBLER 1995: 27). Zo komt het niet voor in twee van de klassieke Chinese woordenboeken: *Ci Yuan* (“Bron van woorden”, gepubliceerd in 1915) of *Ci Hai* (“Woordenzee”, gepubliceerd in 1936).

Het woord is samengesteld uit twee karakters: ‘*Guan*’ (關) en ‘*Xi*’ (係). *Guan* betekende oorspronkelijk ‘poort’, ‘doorgang’, ‘deur’ of in de ruimere betekenis ‘de gelederen sluiten’. Tim Ambler verwijst figuurlijk naar een drempel aan een haveningang, met een gladde binnenkant. Binnenin ben je ‘één van ons’, maar buiten de drempel is je bestaan met moeite erkend (AMBLER 1995: 27). Deze metafoor lijkt goed op de gebruikte metafoor van

Yadong Luo, *'Inside the door you may be 'one of us' but outside the door your existence is barely recognized'* (LUO 1997: 44). Tegenwoordig wordt *guan* vaak gebruikt als gegeven in verschillende economische situaties, van sociale activiteiten naar organisatorische naamgevingen. Bovendien kan *guan* verwijzen naar *'doing someone a favor'*. Voorbeelden zijn: *guan xin*; *guan huai* en *guan zhao*. *Xi* betekent enerzijds als werkwoord 'verbinden', en anderzijds, als zelfstandig naamwoord, 'formalisering', 'hiërarchie' of 'structuur'.

Yeung en Tung definiëren *guanxi* als *'the establishment of a connection between two independent individuals to enable a bilateral flow of personal or social transactions'* (YEUNG & TUNG 1996: 55). Ook Luo verwijst er naar als *'the concept of drawing on connections in order to secure favours in personal relations'* (LUO 1997: 44). Scott Seligmann verwijst eveneens naar relaties maar meent dat *guanxi* beter vertaald kan worden als connecties (SELIGMANN 1999: 34). De antropologe Duran Bell kan zich daarentegen niet vinden in een vertaling of omschrijving van *guanxi* als 'connecties'. De reden hiervoor is het feit dat *'connections is a peculiar conception of guanxi, given that in Chinese it actually refers to a relation, not a connection, and these words have very different meanings in both English and Chinese. "Connections" is not really a translation of guanxi from one language to another; it is [...] a substitution of one ethical system for another in which the traditional Chinese system is completely denied.'* (BELL 2000: 132).

3.2. Betekenis

Er is geen consensus over de vertaling van het woord *guanxi* in een andere taal, noch over de definiëring van het begrip. In de ogen van de auteurs van het boek *'Social connections in China'* is *guanxi* een *'specifically chinese idiom of social network'* en volledig gelinkt aan andere bouwwerken van de Chinese maatschappij, zoals: *ganqing* (gevoel, gedachte); *renqing* (menselijke gevoelens); *mianzi* (gezicht) en *bao* (wisselwerking) (GOLD & GUTHRIE & WANK 2002: 4).

Tabel III
Overzicht *Guanxi* definities

<i>Kenmerkend</i>	<i>Auteur</i>	<i>Omschrijving</i>
Relationship	Alston, 1989	A special relationship between two persons
Particularistic ties	Jacobs, 1979	Particularistic ties based on shared attributes i.e. Guanxi base
Friendship	Pye, 1982	With implications of continued exchange of favours
Connection	Bian, 1994	Actual connections with and frequent contact between people
Exchange	Hwang, 1987	Reciprocal exchange between two people; petitioner and allocator
Resource	Butterfield, 1983	A form of social investment or social capital
Network		As multiple processes, refers to a network social connections
Process	Fan, 2002	As single process, refers to personal interactions between two individuals

© Bron: Ying Fan. 2002. 'Quanxi's Consequences: Personal Gains at Social Cost', p. 372

Bepaalde definities in tabel III verwijzen naar *guanxi* als een soort van bijzondere relatie, maar een bijzondere soort relatie is daarom niet altijd *guanxi*. Relaties zullen ook niet noodzakelijk *guanxi* voortbrengen (FAN 2002: 371). Een ander onderscheid tussen *guanxi* en relaties, is het feit dat zakenrelaties voortkomen uit persoonlijke *guanxi*, terwijl in het Westen persoonlijke relaties kunnen voortkomen uit een zakenrelatie (TSANG 1998: 67). Relaties, of ze nu sterk of zwak zijn, bestaan altijd, maar *guanxi* ontstaat alleen bij een behoefte iets gedaan te krijgen of opdat iets gedaan zou worden. Deze behoefte zet het *guanxi* proces in gang: A heeft al dan niet een speciale relatie met B. A vraagt aan B bijstand (een gunst) in het zoeken van een oplossing voor een probleem. B kan de oplossing hebben, maar moet vaak zelf op zoek gaan naar verdere relaties om een oplossing te vinden. Er start nu een ander proces en B wordt nu een koppelaar, eerder dan een oplossingsbrenger. *Guanxi* is dus een dynamisch proces van sociale interacties aanvankelijk tussen twee personen, dat een begin en een einde heeft. 'It can be best translated as a friendship with overtones of unlimited exchange of favours' (ALSTON 1989 : 28).

Enkele andere definities onderlijnen dat *guanxi* in China een concept is dat verbonden is aan sociaal netwerken, maar met een eigen culturele achtergrond en een impliciete betekenis (LI 2004: 6). Yadong Luo omschrijft *guanxi* als ‘*an intricate and pervasive relational network which Chinese cultivate energetically, subtly, and imaginatively. It contains implicit mutual obligation, assurance and understanding, and governs Chinese attitudes toward long-term social and business relationships*’ (LUO 1997: 44). Kipnis omschrijft het als ‘*interpersonal relationships that are commodified, political, or friendly, that are between men and women or cross gendered, and that are based on love, hate, business transactions, mutual hobbies or kinship*’ (KIPNIS 1996: 287) en Davies als ‘*the social interactions within the network place and its members in the equivalent of an infinitely repeated game with a set of people they know*’ (DAVIES 1995: 210). *Guanxi* lijkt dus wel iets meer te zijn dan een louter interpersoonlijke relatie (TSANG 1998: 64). Het is een wederkerige verplichting te reageren op een voortdurend verzoek voor bijstand.

3.3. *Guanxi* en ‘social networking’ vergeleken

Ying Fan onderscheidt twee fundamentele verschillen tussen ‘*guanxi*’ en ‘*social networking*’: (i) *guanxi* is een persoonlijke relatieband tussen twee individuen terwijl relaties verwijzen naar zowel de interne als de externe relaties die een bedrijf kan hebben. *Guanxi* is het sociaal kapitaal in handen van een individu en werkt enkel op het persoonlijke niveau. Dit heeft bijvoorbeeld tot gevolg dat wanneer een persoon met belangrijke *guanxi* uit een bedrijf vertrekt, hij de *guanxi* met zich meeneemt. (ii) Een tweede verschil is het gegeven dat de twee partijen die *guanxi* met elkaar hebben enerzijds een zakenpersoon en anderzijds een overheidspersoon zullen zijn, eerder dan een koper en verkoper (FAN 2002: 374-375).

Yeung en Tung (1996: 55-57) vergelijken *guanxi* en ‘networking’ op basis van zes punten:

1. De motieven om sociale relaties aan te gaan: verplichting versus eigenbelang
2. Wisselwerking in sociale uitwisselingen: verlies versus winst
3. Tijdsperspectief: lange-termijn versus korte-termijn
4. Machtverschil : xia versus macht
5. Aard van de macht: persoonlijke macht versus institutionele autoriteit
6. Aard van de sancties: schaamte versus schuld

In de Chinese maatschappij zijn de normen van wederkerigheid meer sociaal gesitueerd dan deze in een Westerse context. *'This reciprocity is not one of universalistic exchange between autonomous actors but one of socially situated obligations.'* (HWANG 1987: 968).

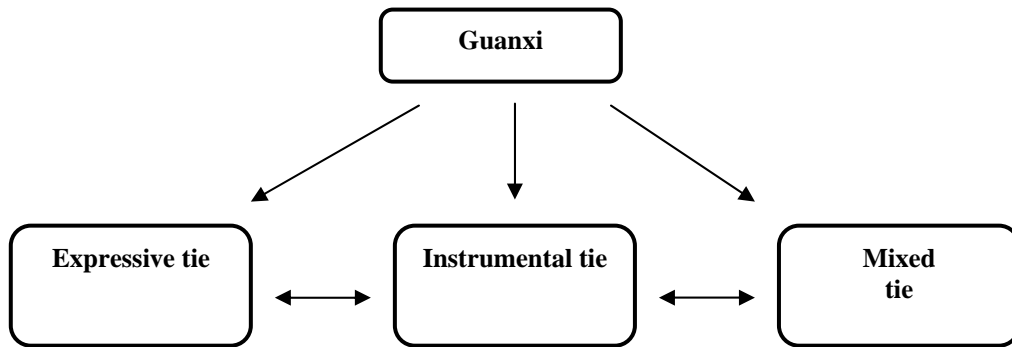
4. Soorten van *Guanxi*

Guanxi is, zoals uit de definities blijkt, een complexe sociale constructie dat bestaat uit verschillende dimensies. Bij dergelijk gemaakte onderscheidingen dient in het achterhoofd gehouden te worden dat dit louter analytisch is. In de realiteit zijn relaties steeds elastisch en situationeel. *Guanxi* kan steeds opnieuw geïnterpreteerd worden door de partijen wat kan resulteren in de overgang van een ene dimensie naar een andere.

- **Kwang-kuo Hwang** omschrijft *guanxi* als drie soorten van interpersoonlijke relaties (HWANG 1987: 949-953): (i) De *expressive tie* is een relatieve duurzame en stabiele sociale relatie, die meestal voortkomt tussen familieleden en hechte vrienden⁵¹. Deze band kan natuurlijk ook gebruikt worden als een instrument voor het verkrijgen van materiële middelen, maar de affectieve band zal steeds prioritair zijn. (ii) De *instrumental tie* is de band die enkel met het oog op het verkrijgen van materiële goederen wordt aangegaan. Deze relatie is dan ook onstabiel en tijdelijk. De band wordt enkel gezien als een middel om eigen doelen te bekomen (voorbeelden zijn: de relatie tussen verkoper en consument; tussen buschauffeur en reizigers; tussen verpleegster en patiënt). (iii) De *mixed tie* is een relatie waarin een individu andere personen probeert te beïnvloeden door middel van *renqing*⁵² (gunst) en *mianzi*. Beide partijen van een *mixed tie* kennen elkaar en hebben een zekere *expressive tie* in hun relatie, maar deze is niet zo sterk dat alle participanten van deze band hun authentiek gedrag kunnen uitdrukken zoals de leden van een *expressive tie* wel kunnen. Voorbeelden zijn: verwanten, burens, schoolkameraden, schoolmeesters, mensen uit hetzelfde geboortedorp, collega's enz.

⁵¹ De studie van Irene Hau-Siu Chow en Ignace Ng (2004) toont echter aan dat de sterke van de familiebanden niet zo sterk is als wordt verondersteld vanuit de Confucianistische traditie en dat er ook 'kostelijke' gunsten gevraagd kunnen worden. Door modernisatie, industrialisatie en verstedelijking is er een sterke achteruitgang van de familiale sociale netwerken. Niet de familie vormt de kern van de *guanxi* relaties, maar wel dicht bijstaande collega's. Alleen in crisissituaties zullen de familieleden opnieuw een prominentere rol vervullen.

⁵² Voor een uitvoerige uiteenzetting van *renqing* en *mianzi* verwijs ik naar het artikel van Hwang (1987)



- **Eric Tsang** deelt *guanxi* onder in twee hoofdcategorieën (Tsang 1998: 65). De '*blood based guanxi*' houdt enkel de relaties in tussen familieleden, verwanten en leden van dezelfde clan. Omdat de familie de basiseenheid is in de Chinese samenleving is deze *guanxi* de belangrijkste. Hiernaast is er de '*social based guanxi*' die verwijst naar de relaties die ontstaan door sociale interacties.

- **Ying Fan** onderscheidt drie hoofdtypes (FAN 2002: 372): '*Family guanxi*' is geworteld op de Confucianistische waarden, waarbij affectie (*Qinqing*) wordt uitgewisseld, zonder dat wederkerigheid steeds nodig is. Dit is te vergelijken met wat Hwang de *expressive ties* noemde. De '*helper guanxi*' is analoog aan de *instrumental ties*. De '*business guanxi*' is het product van huidige politieke en socio-economische systemen. In tegenstelling tot de *familie guanxi* is deze meer tactisch, opportunistisch en onstabiel. Men houdt enkel rekening met de eigen zakeninteresses en met de bruikbaarheid van de ander partij.

5. Oorsprong en functie van *Guanxi*

5.1. Wat is de oorsprong van *guanxi*?

De belangrijkste vaardigheid in China voor bijna iedereen, ook nu nog, is hoe en op welke wijze men zichzelf plaatst in de maatschappelijke hiërarchie. Als een systeem van interpersoonlijke relaties (*li*), één van de kernwoorden van het confucianisme, heeft *guanxi* historische en culturele wortels. Het confucianistische concept *li* zorgde voor veiligheid en stabiliteit. Het belang ervan groeide sterk tijdens onstabiele periodes (bijvoorbeeld de Culturele Revolutie) in het communistische systeem. Gedurende deze periodes was de familie de enige plaats waar sociale en economische stabiliteit gevonden kon worden.

Om *guanxi* cultureel en historisch te begrijpen moeten daarom een aantal factoren in acht worden genomen:

(i) Culturele factoren:

Er is een algemeen geloof dat de Chinese cultuur een combinatie is van vertrouwen en niet-vertrouwen (LI 2004: 5). Fukuyama merkt op dat: *‘there is a very strong inclination on the part of the Chinese to trust only people related to them and conversely to distrust people outside their family and kinship group’* (geciteerd door LI 2004: 5).

De uitwisseling van gunsten bij *guanxi* veronderstelt het vertrouwen tussen de leden van een *guanxi* netwerk. Hieronder worden de vijf vaste deugden voor Chinesen verstaan: welwillendheid, rechtvaardigheid, fatsoen, wijsheid en trouw (WONG 1998: 30).

(ii) Structurele factoren:

- *Hiërarchie*: De confucianistische sociaal hiërarchische theorie, namelijk het concept van de vijf belangrijkste relaties in het leven, zijnde de relatie (i) tussen heerser en onderdaan, (ii) tussen vader en zoon, (iii) tussen oudere broer en jongere broer, (iv) tussen echtgenoot en echtgenote en (v) tussen vriend en gezelschap, bestendigen ook nu nog steeds hun invloed in modern China. Natuurlijk zijn de oorspronkelijk factoren in de Confucius' onderverdeling de laatste jaren grondig veranderd: er is geen keizer meer, er is geen absoluut onuitdaagbaar ouderschap en de vrouwen zijn assertiever en onafhankelijker geworden. Maar ondanks deze veranderingen wordt een 'goede' persoon nog steeds gedefinieerd door het feit of hij/zij respectievelijk zijn/haar plaats kent in de maatschappij en helpt in het behouden van de bestaande sociale orde (JU 1995: 46).

- *Status*: Een gevolg van de hiërarchische verhoudingen is het belang van status. In China is respect voor status sterker dan in Europa. Ook dat is een deel van de Confucius' erfenis. Het hangt niet af van geld of van werk, maar van familie en opleiding.

- *Afwezigheid van regels*: Doorheen de Chinese geschiedenis beschouwde men recht als inferieur aan de confucianistische sociale hiërarchische theorie (DESSEIN 2001: 173). Het confucianisme gelooft in een welgeordende samenleving en in de 'superieure mens' (DESSEIN 2001: 177). Niet de wetten (*fa*), maar de 'riten' (*li*), een geheel van morele en

sociale leefregels, staan garant voor een goed bestuur. ‘*Li as a set of rites and proprieties governing social norms and institutions underwent all kinds of changes throughout the Chinese history, but its essence continued to lie in the strict distinction of social ranks and strata*’ (JU 1995: 45).

5.2. Hedendaags belang

Voor het hedendaags belang en gebruik van *guanxi* zijn drie belangrijke verklaringen (WONG & CHAN 1999: 27): Ten eerste het sociaal aspect, waarbij *guanxi* het product is van Chinees favoritisme en conflict/harmonie dichotomie of dilemma door de institutionele zwakte. Ten tweede het economisch aspect: *guanxi* is namelijk een efficiënt netwerkmechanisme bovenop de zwakke ontwikkeling van eigendomsrecht en contractenrecht. En tenslotte is er het individueel psychologisch aspect waarbij het een individueel persoonlijke winst is in een strakke gecontroleerde maatschappij. Yeung en Tung verwijzen naar het Confucianisme (met zijn hiërarchie van sociale relaties) om de belangrijkheid van *guanxi* te verklaren (YEUNG & TUNG 1996: 58), maar zonder echter dieper in te gaan op de rol van het confucianisme in de hedendaagse Chinese maatschappij.

Ondanks de Westerse invloeden op de Chinese managementstijl, is het concept van *guanxi* in recente jaren met nog meer implicaties beladen, wat blijkt uit de nieuwe termen die met *guanxi* worden geassocieerd (DAVIES et al. 1995: 208; LUO 1997: 44):

Tabel IV

Nieuwe termen geassocieerd met *guanxi*

Term	Vertaling	Betekenis
‘La <i>guanxi</i> ’	‘pull’ <i>guanxi</i>	It means to get on the good side of someone, to store political capital with them, and carries no negative overtones
‘Gua <i>guanxi</i> ’	‘work on’ <i>guanxi</i>	It means roughly the same but with a more general, less intensive feeling and usually carries negative overtones.
‘Meiyou <i>guanxi</i> ’	‘without’ <i>guanxi</i>	It has become an idiom meaning “it does not matter”.
‘ <i>Guanxi gou qiang</i> ’	<i>guanxi</i> ‘made ruined’	It means the relationship has done badly, usually because of a lack of flexibility of those involved.

'Li shun guanxi'	'straighten out' guanxi	It means to put a guanxi back into proper and normal order, often after a period of difficulty or awkwardness.
'You guanxi'	'to have' guanxi	It means to have access to needed influence.
'Youde shi guanxi'	'what one does have' or 'the one thing one does have'	It is sometimes negative, meaning that one has all the guanxi one needs, but something else special is lacking.
'Guanxi wang'	'guanxi net'	It means the whole network of guanxi through which influence is brokered
'Guanxi hu'	'guanxi family'	It means a person, organization, and even government department, occupying a focal point in one's guanxi network.

Dunfee en Warren beklemtonen dat *guanxi* niet als één gegeven mag worden beschouwd, maar dat er verschillende onderscheiden vormen en toepassingen mogelijk zijn (Dunfee & Warren 2001: 197). Onderzoek door Tung en Worm resulteerde tot vier types van *guanxi*: (i) het uitnodigen van directieleden op een trip en instaan voor alle kosten, (ii) directieleden onderhouden door het geven van extravagante feesten, (iii) geven van bescheiden geschenken en (iv) het gebruiken van een tussenpersoon voor het leggen van contacten.

6. Kenmerken van Guanxi

Yadong Luo geeft zes kenmerken weer van *guanxi* (LUO 1997: 44):

i. Guanxi is verhandelbaar: als persoon A *guanxi* heeft met persoon B en B is een vriend van C, dan kan B persoon A introduceren bij persoon C, of vice versa. Zoniet is contact tussen A en C uitgesloten.

ii. Guanxi is wederkerig: wanneer een persoon de 'rule of equity' niet naleeft en weigert om na een gekregen dienst zelf een gunst te verstrekken dan verliest hij zijn gezicht (*mianzi*) en wordt als onbetrouwbaar gekenmerkt. Veelal ontstaat er een relatie tussen twee personen met een verschillende stand, zodat de zwakkere partner speciale diensten kan vragen zonder een gelijkwaardige tegenprestatie te moeten (kunnen) leveren.

iii. Guanxi is immaterieel: de *guanxi* relatie tussen beide personen is gebaseerd op een ongeschreven code van 'equity' en wederkerigheid. Het niet naleven van de overeenkomst

resulteert tot schade in de sociale reputatie, leidt tot een vernederend verlies van prestige en gezichtsverlies.

iv. Guanxi is wezenlijk utilitair eerder dan emotioneel: *guanxi* verbindt twee personen doorheen de uitwisseling van diensten, eerder dan door sentiment. Wanneer relaties niet langer profijtelijk zijn kunnen deze makkelijk afgebroken worden.

v. Guanxi is in wezen persoonlijk: de persoon wordt door een bedrijf aangenomen vanwege zijn *guanxi* en zal deze ook meenemen wanneer hij de firma verlaat. De relatie is persoonlijk en is in principe enkel op individueel vlak aanwezig (DUNFEE & WARREN 2001: 196; ALSTON 1989: 28).

7. Hebben Westerse bedrijven nood aan *guanxi*?

7.1. Negatief versus positief

Guanxi roept zowel positieve als negatieve connotaties op, waarbij de laatste connotatie de discussie evenwel domineert. De onderzoekers die naar de positieve kanten van *guanxi* verwijzen, verwijzen naar aspecten van menselijkheid in de anders koele transacties. *Guanxi* vult de leemte in van afwezige, consistente regelgevingen of richtlijnen voor sociale gedragingen. Anderzijds wordt aan *guanxi* verweten dat het de corruptie zou voeden (FAN 2002: 377-378) en dat het een obstakel is voor China om te komen tot een moderne samenleving gebaseerd op de rechtsregel. Er moet echter een onderscheid gemaakt worden tussen *Guanxi* en corruptie (LOVETT et al. 1999: 234). Het belangrijke verschil is dat *guanxi* relatieopbouwend is, terwijl corruptie een verboden en clandestiene transactie is die zelfs elementen van dwang in zich heeft, of minstens tot gevolg kan hebben. Wanneer de culturele rol van het geven van geschenken en banketten (welke nu eenmaal de manier is om relaties op te bouwen en te onderhouden (HWANG 1987: 963)) aanzien wordt als eenvoudige corruptie en dus verboden wordt dan ‘*would it simply drive such actions further underground*’ (XIN & PEARCE 1996: 1655). Su, Sirgy en Littlefield verwijten het synoniem gebruik van *guanxi* en corruptie. Zo heerst er verwarring tussen ‘*favor-seeking guanxi*’ en ‘*rent-seeking guanxi*’ (Su et al. 2003: 310) waarvan de tweede soort de bron is voor corruptie in China.

Zolang de wetten en de overheid er niet in slagen om voldoende bescherming en zekerheid te geven zullen de zakenmensen zelf op zoek (moeten) gaan naar eigen beschermingsystemen. Zakentransacties zijn dus niet gebaseerd op contracten maar op persoonlijke akkoorden en volledig privé. Ze zijn noch verifieerbaar noch afdwingbaar. Hoe kun je dan vermijden dat je bedrogen wordt? Messrs Li geeft als antwoord:

'You thoroughly check a person's background, his status and his assets. If he cheats, you know how to seize his assets, blackmail him or, if you have to, kidnap him. This sort of governance (a kind of heavily armed tit-for-tat) can be highly effective in forcing two parties to keep to an agreement.' (THE ECONOMIST 2000)

Xin en Pearce benadrukken dat de uitwisseling van geschenken als investering in relaties niet gezien mag worden als *'fee-for-service bribes, as they often are in other countries where import licenses or construction contracts have well-known prices'* (XIN & PEARCE 1996: 1646). Dit wil niet zeggen dat er geen corruptie is in China (een voorbeeld is het corruptieschandaal in Shenyang) of dat men zich zomaar achter *guanxi* kan verstoppen. Er wordt zelfs gesproken van *'systemic corruption'* (THE ECONOMIST 2002). Door de overgang van een op macht gebaseerde planeconomie naar een op een regels en wetten gebaseerde markteconomie is de deur geopend voor inheemse corruptie:

'Most foreign companies must deal with constant bribe-taking and the theft of property. They cannot trust the corporate governance or the accounts of Chinese joint-venture partners, and sometimes find it hard even to establish clear title to land and physical equipment. Not surprisingly, many foreign companies (especially struggling ones) lose sight of their own ethical standards: "I have a hard time believing foreigners can succeed in China and keep their hands clean," says one senior American consular official.' (THE ECONOMIST 2004)

De overheid treedt hiertegen hard op en vaak is er in de media hierover berichtgeving. Naast de problematiek van corruptie, kan de *guanxi* relatie bekritiseerd worden op ethische gronden. Het systeem zou als onethisch kunnen worden beschouwd omdat het niet steunt op universele principes: *'If a Chinese awards a contract to a supplier within het guanxi network rather than to a lower bidder, the westerner sees this as unethical because the principle of "fairness" or "equal opportunity" has been violated'* (LOVETT et al. 1999:

235). Wanneer we echter te maken krijgen met ethische principes rijst de vraag op welke grond principes als algemeen geldend kunnen worden beschouwd. Voor Lovett is het duidelijk dat de Chinese culturen confucianistische culturen zijn die andere ethische principes in het vaandel dragen. De banden van trouw en verplichtingen zorgen ervoor dat het systeem werkt. De auteur vindt dat de systemen gebaseerd op *guanxi* zelf een legitiem alternatief zijn voor het Westerse marktsysteem (LOVETT et al. 1999: 245). Het probleem met de visie van Lovett is het ethisch relativistisch karakter wanneer er wordt gesteld dat '*guanxi is based on eastern principles, and can be as ethical as any western system*' (LOVETT et al. 1999: 234). Fan verwijt Lovett, Simmons en Kali enkel te kijken naar één kant van de medaille (FAN 2002: 376). Het is interessant te vermelden dat deze auteurs van het artikel '*Guanxi versus The Market: Ethics and Efficiency*' een parallel maken tussen de Oosterse en Westerse filosofieën en de Confucianistische en Legalistische gedachtescholen, waarvan deze laatsten op verschillende manieren samensmolten. '*We find it intriguing that the lessons of centuries past might provide guidance in dealing with the new environment of the 21st century*' (LOVETT et al. 1999: 242).

Het geloven in het blijven bestaan van het *guanxi* systeem impliceert dat men ervan uit gaat dat *guanxi* diep geworteld is in de Confucianistische erfenis en ingegraven zit in de Chinese manier van leven (YEUNG & TUNG 1996: 64). Dunfee en Warren stellen zich daarentegen de vraag '*if guanxi is more artifactual, representing a particular response to a given set of institutions or events then it may be expected to change rapidly in te face of evolving background institutions and business conditions*' (DUNFEE & WARREN 2001: 196).

Tijd, geld en langdurige inspanningen zijn vereist om sociale *guanxi* op te bouwen en te onderhouden. Daarom moet men, vooraleer *guanxi* aan te gaan, een kosten- en batenanalyse uitvoeren en de relaties nagaan van de persoon met wie men relaties wenst aan te gaan (VANHONACKER 2004: 18). De waarde van de *guanxi* hangt af van de persoon met wie men *guanxi* onderhoudt (TSANG 1998: 67).

Wanneer men in China een onderneming wenst te vestigen, volstaat het niet om slechts met de eindgebruiker relaties aan te gaan. Het beslissingsproces in China bestaat uit verscheidende overheidsinstanties op verschillende niveaus die verantwoordelijk zijn voor de economie, technologie, milieu,... Men moet proberen invloed uit te oefenen op deze

verschillende niveaus en in verschillende organisaties. Een bijkomende moeilijkheid is het vinden van de juiste persoon in een hogere positie met goede relaties. Om dit beter te begrijpen dient voor ogen te worden gehouden dat China een heel ander organisatiepatroon heeft dan het Westen (TUINSTRA 2004: 60). Zes functionele pilaren lopen verticaal door de samenleving: (i) de communistische partij, de personeelsorganisatie; (ii) propaganda en onderwijs; (iii) politieke en juridische zaken; (iv) de militairen en het Volksbevrijdingsleger, de politie en de staatsveiligheidsdienst; (v) politieke en juridische zaken en (vi) de financiële en economische *xitongs*. Deze zes pilaren vormen de verticale assen van een matrix model met op elk geografisch niveau horizontale dwarsverbindingen. Dat levert een bestuursstelsel op waarbij de verantwoordelijkheden niet altijd even duidelijk vastliggen en niet altijd duidelijk is wie de baas is.

‘The mightiest dragon cannot crush the local snake,’ goes a favourite 16th-century saying in a country traditionally run on decentralised lines. The central government in Beijing may appear all-powerful to outsiders, but in practice its reach is limited. Local officials and party bosses hold sway not only in individual provinces and cities but even in the smallest villages. ‘The centre has no control over the provinces,’ says Michael Enright, a professor at the University of Hong Kong School of Business.’ (THE ECONOMIST 2004)

Ondanks de onduidelijkheid in de machtsverhoudingen heeft het systeem een grote flexibiliteit. Tuinstra geeft de raad aan buitenlanders, net als de Chinese leiders, campagne moeten voeren om de hele dag lang de loyaliteit van hun mensen te winnen (TUINSTRA 2004: 71). Deze flexibiliteit is in de ogen van deze auteur de enige reden waarom China zoveel kan veranderen en zich zo snel kan ontwikkelen. Al te rigide regels en plannen werken belemmerend.

7.2. Waarom *guanxi* aangaan?

Zoals hoger aangehaald kan de Chinese markt niet doeltreffend aangesproken worden zonder aandacht te besteden aan de opbouw en handhaving van *guanxi*. Howard Davies verwijst naar de belangrijkste voordelen van *guanxi* die *‘arise in respect of the smooth running of routine business operations’* (DAVIES 1995: 213), zoals informatie over de overheidsbeleid, informatie over zaakvoordelen, informatie over markttrends,

administratieve voordelen, enz.. Fan verdeelt de voordelen in twee categorieën (FAN 2002: 378): (i) het verkrijgen van zeldzame middelen en (ii) het bekomen van bescherming bij bedreigingen en problemen (milieuverontreinigingboetes; belastingtoenames, gerechtelijke geschillen,...).

Het hebben van *guanxi* heeft evenwel niet enkel voordelen, er zijn ook negatieve kanten. Ying Fan is van oordeel dat de rol en de voordelen van *guanxi* vaak sterk overdreven en niet onderbouwd kunnen worden. *‘There is no convincing evidence to show how and to what extent guanxi is beneficial to business performance’* (FAN 2002: 375). Ook Vikram Khanna benadrukt dat investeerders zich niet teveel mogen richten op het hebben van *guanxi*, maar wel op datgene wat men doet en hoe goed men het doet (KHANNE 2000: 12).

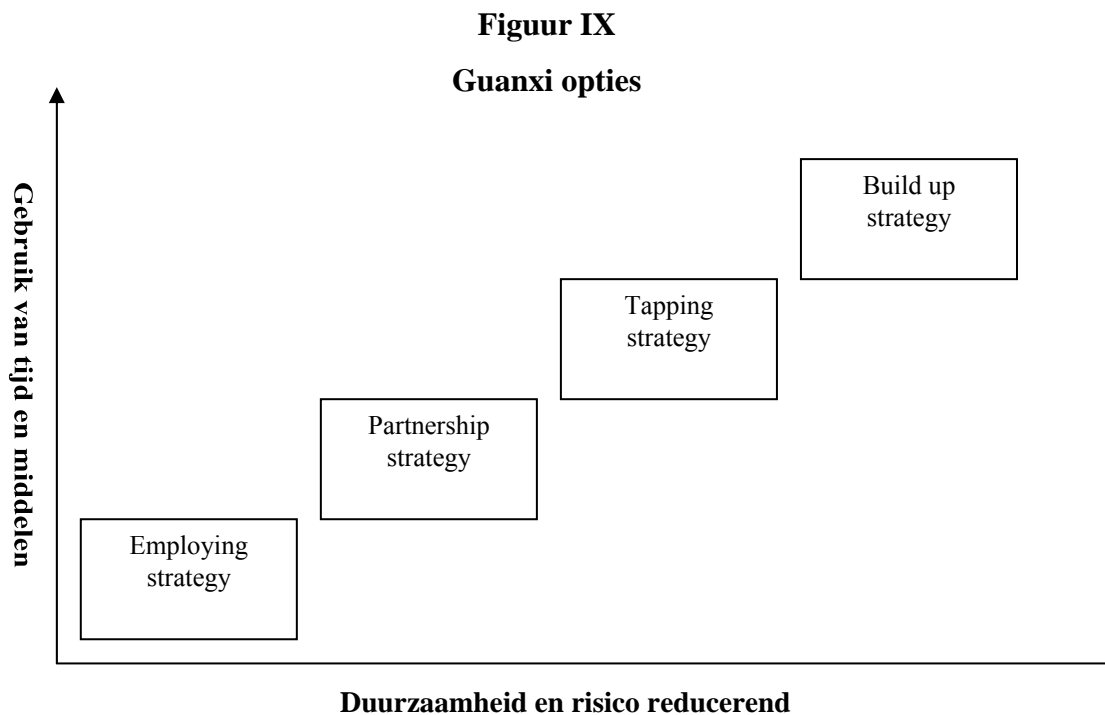
‘While recognizing the importance of guanxi [...] guanxi alone is not enough to guarantee long-term success in China. The significance of guanxi in ensuring continued success decreased over the life of the venture. Once the operation is established, other conditions must be met to sustain success, and of these conditions, technical competence is most important. The business must supply high-quality products, adopt suitable business strategies, and possess in-depth knowledge of the market. Venturetech, a Chinese state enterprise staffed by “princelings,” collapsed because of poor product quality.’ (Yeung & Tung 1996: 60).

De vraag stelt zich of *guanxi* een buitenlands bedrijf een concurrentievoordeel oplevert, en indien ja, of dit voordeel dan houdbaar is? (TSANG 1998: 64) En kunnen de praktijken die geassocieerd worden met *guanxi* niet in de weg staan van prestaties en resultaten? (WARREN et al. 2004: 355) Studies over *guanxi* nemen vaak de uitwisseling niet in overweging. Dat de regel van wederkerigheid in *guanxi* een structurele beperking oplegt dat het zelfzuchtige opportunisme beknot (PARK & LUO 2001: 457), garandeert niet de doeltreffendheid ervan of een reductie van het opportunisme. Voor Warren *et al.* hangt het voor een deel af van de context en de aard van de uitwisseling. *‘Without an understanding of the specific nature of the exchange, it is difficult to infer much of interest from the mere existence of the tie.’* (WARREN et al. 2004: 356).

Dit alles brengt ons weer bij de vraag of westerlingen die in China werken zich volledig moeten toeleggen op het Chinese *guanxi* domein? ‘*They need to develop good relationships with the Chinese by being culturally adept even though they are not prepared to invest heavily in guanxi building*’ (TSANG 1998: 70). Westerlingen moeten zich niet voordoen als Chinezen, want ze zullen dat ook nooit worden. Wanneer men wilt deelnemen aan het ‘*guanxi-spel*’, schrijft Tsang, moet men zich realiseren dat daarvoor kennis van de Chinese taal een noodzakelijke voorwaarde is.

7.3. Opties om *guanxi* aan te gaan

Bedrijven die in China willen investeren kunnen op verschillende manieren relaties aangaan. Ruprecht en Schmid zien voor bedrijven vier opties om relaties op te bouwen (RUPRECHT & SCHMID 2002: 2 en 6-7).



Bron: Ruprecht & Schmid (2002) Guanxi and management.

De eerste optie is de *build up strategy* waarbij het bedrijf zelf relaties probeert te leggen. Deze optie is tijdrovend en is een ‘try and error’ proces. Deze methode leidt niet steeds tot een succes, maar indien een relatie gevestigd kan worden dan is deze in de meeste gevallen duurzaam en weinig risicovol. De tweede optie is de *partnership strategy*. Hier treedt men toe tot een bestaand *guanxi* netwerk door een relatie aan te gaan met een bedrijf dat goede

relaties heeft met de benodigde inzethouders. De *guanxi tapping strategy* is de derde optie. Hier gaat men over tot het aftappen van *guanxi* van anderen, voorbeeld van een consultant. Ten slotte is er de *employing guanxi strategy*. Relaties worden aangelegd door mensen aan te nemen die het potentieel hebben om de juiste *guanxi* op te bouwen of die reeds de juiste *guanxi* hebben. De *guanxi* is dan persoonsgebonden.

7.4. Het *guanxi* proces

Het conceptueel raamwerk in de opbouw van *guanxi* is, volgens Wong en Chan, de dichotomie tussen *Outsider/Organisation* en *Insider/Individual* (WONG & CHAN 1999: 115-116). Een outsider beoogt om hetzij zelf *guanxi* op te bouwen hetzij toe te treden tot een *guanxi* relatie met een individuele persoon of groep die de gewilde bronnen heeft. Een insider zijn, iemand in het netwerk, betekent dat informatieuitwisseling en het wederzijds begrip worden vergroot of substantieel en losjes worden uitgewisseld. Tijdens het proces van toetreding tot een *guanxi*-relatie ondergaat de verhouding tussen de partijen acht stadia.

Tabel V
Guanxi en outsider-insider dichotomie

	Proces	<i>Outsider</i>	Insider
A1	Availability	Bargaining	Belonging
A2	Association	Experiment	Experience
A3	Acceptance	Clarifying	Compromise
A4	Affectiveness	Fitting-in	Fine-tuning
A5	Affordability	Accomodation	Assimilation
A6	Affirmation	Trial	Trust
A7	Assurance	Convergence	Commitment
A8	Adaptation	Fiancé	Friend (OI)

© Bron: Wong en Chan (1999) Relationship Marketing in China

Bovenstaande table nader toegelicht :

A1 : Dit betreft het beschikbaar aanknopingspunt voor geschikte relaties. In eerste instantie dient de juiste ‘*gatekeeper*’ voor een *guanxi* netwerk gevonden te worden, waarbij de moeilijkheid in de keuze van het juiste *guanxi* lid ligt. Indien de Chinese partij het individu als een buitenstaander (*outsider*) beschouwt, vinden hardnekkige onderhandelingen plaats. Indien de persoon tot het netwerk behoort, zijn onderhandelingen makkelijker.

A2 : Na het vinden van de juiste ‘contactpersoon’, zullen de partijen elkaar pogen te aanvaarden middels een ‘*experiment*’ periode. In het geval de persoon lid is van het netwerk zal onmiddellijk ‘*experience*’ uitgewisseld worden.

A3 : In relatie met een buitenstaander zullen beide partijen hun positie en verwachtingen toelichten (‘*clarify*’). Vanuit insider perspectief zullen ze, bijvoorbeeld in het licht van een lange relatie een lagere prijs aanvaarden (‘*compromise*’). Dit is een cruciale fase.

A4 : In de outsider relatie zullen beide partijen zich willen verzekeren van het potentieel van een versterking van hun relaties door zich aan te passen ‘*fitting in*’ aan de vereisten van de andere partij. Slechts in een insider relatie zal de verhouding ook ‘*fine tuned*’ worden.

A5 : Hierin onderzoeken partijen of ze zich een verdere samenwerking kunnen veroorloven. Beide partijen hebben het dilemma om met elkaar verder te gaan (‘*accomodate*’) dan wel een andere partner te zoeken. Als beide partijen zich in dezelfde insider kring bevinden, zullen ze sneller ‘*assimileren*’ en hun eigen belang ondergeschikt maken aan het gezamenlijk belang.

A6 : Dit is een soort evaluatie fase. Een outsider zal niet verder willen gaan gezien hij zich in een proeffase (‘*trial*’) bevindt. Een insider zal naar een fase van wederkerig vertrouwen (‘*trust*’) gaan.

A7 : In deze fase zullen outsiders een ‘*convergentie*’ periode verwachten, terwijl insiders een wederzijdse ‘*commitement*’ verwachten.

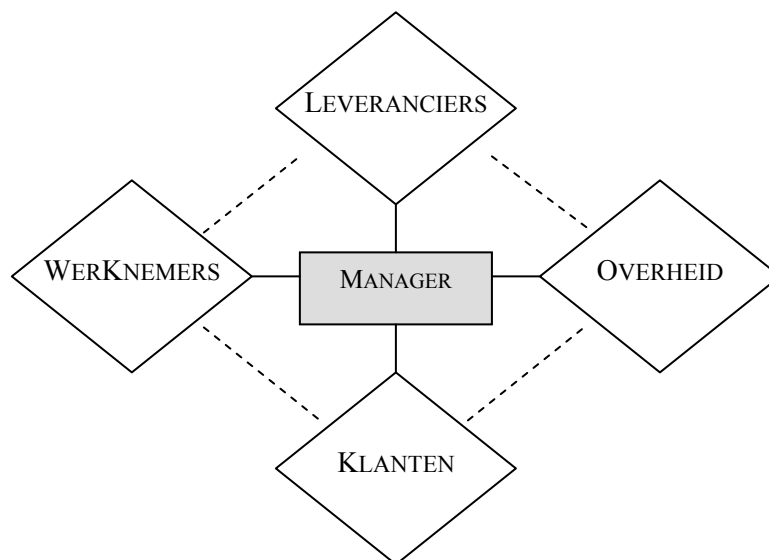
A8 : Dit is de finale fase. Voor outsiders hebben beide partijen nu een ‘*fiancé*’ verhouding. Er is een nauwe samenwerking, maar toch wordt er enige afstand bewaard. Voor de insider gaat dit verder en wordt een totale vriendschap en wederzijds vertrouwen gesloten.

Samenvattend kunnen de eerste 3 fasen als ‘verkennend’ en ‘aftastend’ omschreven worden.

De fasen 4 en 5 zullen beslissen of er werkelijk kan doorgedrongen worden tot de insider cirkel, dan wel men een outsider blijft. De laatste twee fasen zijn een herbevestiging van de vorige fasen en het plukken van de vruchten van wat werd bereikt.

7.5. Met wie *guanxi* aangaan?

Ruprecht en Schmid zien vier belangrijke groepen waarmee *guanxi* moet aangegaan worden: (i) de overheid, (ii) de consumenten, (iii) werknemers en (iv) leveranciers.



© Bron: Ruprecht & Schmid (2002): Guanxi and management

7.6. De Vlaamse bedrijven en guanxi

In bijna alle gesprekken met Vlaamse bedrijven in het kader van voorliggend onderzoek werd het belang van *guanxi* meermaals onderstreept. Hoewel in verschillende bewoordingen benadrukt iedereen het relationeel aspect waarzonder geen activiteiten mogelijk zijn. Of het nu gaat om het verkrijgen van een noodzakelijke bouw- of milieuvergunning, het vinden van de juiste weg in de administratieve molen of het vinden van het juiste personeel, alleen middels *guanxi* kan je van dit alles het beste krijgen. Bedrijven die middels een lokale vertegenwoordiger, of via een joint venture (wat meestal met een staatsbedrijf zal zijn) de markt betreden, maken zich het leven duidelijk gemakkelijker. Ook al kan de ‘prijs’ voor de *guanxi* grote proporties aannemen, niemand gewaagde over corruptie te spreken in deze context. Evenwel is het praktijkmateriaal niet extensief en representatief genoeg om hier verdere besluiten uit te trekken.

8. Evolutie van Guanxi

Er is eveneens onenigheid over het lot van *guanxi* in de periode van de economische hervormingen. Sommigen argumenteren dat als de staat zijn greep op de economie heeft verloren, de rol van *guanxi* nog zal toenemen in de Chinese samenleving. Ze argumenteren dat de rol ervan zal blijven toenemen wat zal leiden tot een economisch systeem dat wezenlijk verschillend is van de rationele-wettelijke systemen, kenmerkend is voor de westerse marktsystemen. Anderen geloven dat de rol van *guanxi* juist zal afnemen in het domein van de economische hervormingen, en dat uiteindelijk het formele-rationele recht de normen van de persoonlijke economie zullen verdringen.

De meeste Vlaamse bedrijven lijken een verzachting van de *guanxi* te verwachten. Zeker de jeugd lijkt zich meer en meer bewust over wat ze willen en hoe ze het kunnen bereiken zonder dat *guanxi* daarbij nog een doorslaggevende rol speelt. Zeker voor hen die hun opleiding in het buitenland krijgen, maakt dit een verschil. Men verliest door zijn afwezigheid namelijk contact met het netwerk.

Bijlage I

Laarne, _____

Betreft : Onderzoek Belgische/Vlaamse bedrijven in China

Geachte Heer, Geachte Mevrouw,

Hierbij ben ik zo vrij u aan te schrijven als student 2de Licentie Vergelijkende Cultuurwetenschappen aan de Universiteit Gent. Ik heb een specifieke belangstelling voor China wat reeds resulteerde in enkele jaren taalstudie van het Chinees en dit jaar een verblijf van 2 maand in Shanghai.

In het kader van mijn eindejaarscriptie verricht ik een praktijkonderzoek naar de Belgische/Vlaamse bedrijven in China. Niet zozeer de economische factor vormt hierbij het uitgangspunt, doch eerder de culturele en maatschappelijke aspecten waarmee deze bedrijven geconfronteerd worden.

Vertrekkend van wat algemeen in de literatuur als essentiële aspecten van cultureel management worden besproken, wens ik deze te toetsen aan de bevindingen van Belgische/Vlaamse bedrijven in China. Natuurlijk zullen de bevindingen mede verantwoord worden door het heersend economisch, juridisch en sociologisch klimaat, dat aldus ook in mijn scriptie aan bod zal komen.

Een greep uit enkele concrete onderzoekspunten zijn :

- de praktische manier van intrede in de Chinese markt (verloop van het integratie proces, netwerk, toegankelijkheid, personeelswerving, opleiding medewerkers, bureaucratie, ...);
- criteria voor de keuze van vestigingslocatie (reeds aanwezige Westerse bedrijven, bestaand wettelijk systeem, een aanwezige verwestering van de lokale bevolking, bestaande infrastructuur, ...);
- het benaderen en het omgaan met de taalproblematiek;
- de benaderingswijze van de Chinese overheid/partner/consument;
- cross cultureel management – aanpassen van de management methodes;
- een analyse van wat bedrijven aangeven als cruciaal ondervonden moeilijkheden;
- ...

Ik erken dat mijn onderzoeksobject momenteel zeer breed is, maar gezien de weinige gegevens die voorhanden zijn die specifiek handelen over de ervaring van Belgische/Vlaamse bedrijven, acht ik een dergelijk brede benadering aangewezen, om deze pas in een later stadium eventueel te verfijnen.

Naar mijn informatie is _____ een Belgische/Vlaamse onderneming met hoofdzetel in _____ en met, sinds _____, een vestiging in China (_____).

Vandaar mijn schrijven of het mogelijk zou zijn een face-to-face gesprek te hebben aan de hand van open vragen met de in uw bedrijf verantwoordelijke persoon voor China of een lid van het management.

Ik kijk uit naar uw nadere berichten, en verzeker u, geachte Heer, geachte Mevrouw, van mijn oprechte hoogachting,

Denis Samyn
Meersstraat 26
9270 Laarne

Tel. 0499 38.23.09
denis119@hotmail.com
denis.samyn@ugent.be

Bijlage II

Vragen te stellen aan Belgische bedrijven

Algemene vragen

1. Wanneer – Waarom – Hoe heeft het bedrijf zich gericht op de Chinese markt?
Wanneer :
 - Had het bedrijf nood aan internationalisering?
 - Welke externe factoren hebben geholpen?
(handelsmissie – publiciteit – contacten - ...)
 - Jaartal?Waarom :
 - Nood aan nieuwe markt : productie of afzetmarktHoe :
 - aanvankelijk afwachtende houding? (gekeken naar andere internationaliserende bedrijven)
 - Had men plaatselijke contacten?
 - Hoe gebeurde marktverkenning?
 - Hoe hebt u zich voorbereid? Externe hulp?
2. In welke provincie(s) heeft men zich gevestigd? Waren er hiervoor specifieke redenen?
 - historische redenen?
 - betere/goede infrastructuur?
 - Reeds aanwezige bedrijven = een reeds bestaande Westerse mentaliteit;
 - positieve wetgeving?
 - Industriegebied?
 - Transport? Groot land – kan men zich op meerdere plaatsen vestigen?
3. Zijn er Belgische vertegenwoordigers permanent in China gevestigd; wordt alles uitbesteed aan het lokale bestuur?

Specifiekere vragen

a) Internationaliseren naar China

4. Waarom is China zo aantrekkelijk?
5. Wat waren de toetredingsstrategieën in China?
6. Welk beeld had en heeft men van China?
 - Aanziet men het als een Derde Wereldland (*emerging market*? (In ontwikkeling of al ontwikkeld); ...
 - Inzake toegankelijkheid?; afzetmarkt (interesse in product of is het te Westers)? ; mogelijkheden?

- Is dat beeld geëvolueerd? (positief of negatief)
7. Met welke verwachtingen is men naar China getrokken en zijn aan de verwachtingen voldaan?
 8. Op welke manier heeft men contact gelegd met de contactpersonen (zijn deze personen verbonden aan een bepaalde regio)? D.m.v. een joint-venture?
 9. Hoe ziet men de toekomst/ de evolutie in China, op economisch gebied, op politiek gebied, op cultureel gebied?
 - ziet men een verdere verwestering of een nationalisering?
 - In hoeverre volgt u de politiek?
 10. Hebben bedrijven impact op het dagelijks leven? Wat is hun impact op de politiek? Is er ook een culturele invloed
 - wederzijds : aanpassing bedrijf – aanpassing omgeving
 - in hoeverre opent geld deuren – corruptie?
 11. Wat zijn de relaties met andere Westers/Belgische bedrijven in China/ in de provincie?

b) Globalisering/Development

12. Heeft men door de globalisering de indruk dat er een ‘global village’ ontstaat?
13. Wat primeert? Het economische of het culturele? (wat zijn de redenen?)
14. Verwijzend naar een artikel in ‘*The Economist*’ is er een inland waartse ontwikkeling. Hoe ziet het bedrijf deze trend? Welke problemen/voordelen kan dit met zich meebrengen?
 - problemen met de taal, infrastructuur, minder ‘aangepast’ aan het Westers denken/mentaliteit ↔ lage lonen, afwezigheid van de westerse mentaliteit
15. Wordt *modernization* gelijk gesteld aan *westernization*? Wat betekent ‘modernization’ en ‘Development’ en ‘Industrialization’ voor de Chinezen?
16. Ervaart men in China een evolutie naar het Westers model of juist een trend naar nationalisering?
(wordt er een model opgelegd? En zo ja, welk?)

c) De cultuurverschillen

17. Ervaart men de Chinese cultuur als een cultuurverschil? Hoe gaat men dit dan overbruggen? (zie boek: ‘kenniseconomie’)
18. Wat zijn de meest ondervonden moeilijkheden in het zakendoen/ in de contacten met China
 - Werd men er verwelkomd?
 - Werd het u administratief vergemakkelijkt/vermoeilijkt
 - Administratieve molen – omgang met bureaucratie

- corruptie
 - verschillende bedrijfsstrategieën
 - vakbonden
 - mensenrechten
 - lonen
 - gekwalificeerd – opgeleid personeel
 - kapitaal – lening – cash?
 - ...
19. Hoe worden de buitenlandse ondernemingen in China zelf bekeken?
- Beeld van de bevolking, de politiek,... van de buitenlanders?
20. Hoe wordt aan ‘networking’ gedaan? (de guanxi). Probeert men met Flanders Tradelink een antwoord te bieden tegen de guanxi?
21. Hoe wordt omgegaan met de taalproblematiek? Spreekt men Chinees of Engels? Werkt men met tolken? Wordt gebruik gemaakt van tussenpersonen om dit euvel te verhelpen?
22. Krijgen de Chinese werknemers een opleiding in het bedrijf? Is dit een volledige Westerse opleiding? Door wie wordt dit gegeven (zie link met Alcatel en Michel)? Worden de beoogde resultaten bereikt?
23. Hebben de Westerlingen/Chinezen culturele voordelen of nadelen? (voorbeeld: het individualisme - collectivisme)
- d) Wisselwerking tussen België en China
24. Is er een wisselwerking tussen de ondernemingen van beide kanten? Komen er Chinezen naar hier en vice versa?
25. Maakt het bedrijf in België gebruik van geïmmigreerde Chinezen om gemakkelijker contacten te leggen in China?
- Deze Chinezen kennen de Westerse mentaliteit en de Chinese wijze van zakendoen (guanxi)
26. Hoe verloopt de communicatie tussen het Belgisch moederbedrijf en de joint-venture of lokale vestiging?
27. Heeft men ook op persoonlijk vlak contact met de contact/tussenpersoon?
- e) Organisatiecultuur
28. Welke verschillen zijn er tussen de organisatiecultuur van het bedrijf in België en deze in China?
- Heeft het bedrijf een bepaalde manier/voorkeur van organ-iseren?
 - Verschil man – vrouw ?

f) Het bedrijf in andere landen

29. Welke (grote) verschillen zijn er merkbaar tussen China en de andere landen waar uw bedrijf zich heeft gevestigd?
30. Speelt religie een rol? Is er hier een evolutie merkbaar? (de islam godsdienst in China)

g) Bedrijfsantropologie

31. Heeft het bedrijf iemand in dienst die zich bezighoudt met het contact met andere culturen, die studies verricht voor het bedrijf? Of is er een uitbesteding aan externe onderzoekbureaus?
32. China is een zeer snel evoluerende markt, heeft het bedrijf iemand die er zich permanent vestigt om rekening te houden met eventuele veranderingen/evolutie? Zo ja, welke opleiding heeft men dan gevolgd? (economische of culturele richting)
33. Wat zijn uw persoonlijke ervaringen?

*
* *

Bijlage III

Brief aan de Vlamingen in Shanghai

Geachte Heer, geachte Mevrouw,

Ik schrijf U aan als student 2de licentie Vergelijkende Cultuurwetenschappen aan de Universiteit Gent. Momenteel werk ik aan mijn licentiaatsverhandeling over Belgische/Vlaamse bedrijven in China met een focus op, niet zozeer de economische, maar wel de culturele aspecten waarmee onze bedrijven, maar ook de Westerse bedrijven in het algemeen, worden geconfronteerd.

De Chinese taal en cultuur boeien mij reeds meerdere jaren en het onderwerp van mijn scriptie lag dus ook voor de hand na vorige zomer meer dan twee maanden in Shanghai te hebben verbleven en er de 'cultuurverschillen' zelf te hebben vastgesteld. Ik heb in het kader van mijn verhandeling de voorbije maanden reeds diverse contacten en interviews gehad met Belgische bedrijven die in China dochterondernemingen, filialen, joint ventures of samenwerkingsverbanden hebben. Nu dit onderzoek ten einde loopt had ik graag de mening gehad van Vlamingen ter plaatse om het beeld te verruimen.

Mag ik U vriendelijk verzoeken, in de mate van het mogelijke, mijn schrijven en de volgende vragen aan de leden van de 'Vlamingen in Shanghai' door te geven in de hoop hierop een antwoord te kunnen krijgen. Natuurlijk is dit alles vertrouwelijk en worden in de regel geen namen van personen in mijn scriptie verwerkt, tenzij na de persoon hierover gecontacteerd en geïnformeerd te hebben.

- Werden de eerste contacten met het land ervaren als een 'cultuurshock' en hoe werd hiermee omgegaan?
- Welk beeld had U over China? Was dit aanvankelijk negatief / positief? Wat zijn de grote (culturele) misverstanden over het land?
- Ziet U de Chinese cultuur als fundamenteel verschillend met de Westerse? Op welke manier moet hiermee omgegaan worden?
- Is er in het land een evolutie gaande inzake de Westerse aanwezigheid, wat aanleiding zou kunnen geven tot overname van bepaalde westerse gewoonten (mits bepaalde aanpassingen), assimilatie, dan wel een duidelijkere terugkeer naar traditionelere waarden en normen (met een kloof tussen de jongere en de oudere generaties tot gevolg)?

LICENTIAATSVERHANDELING

- China maakt een grote economische groei mee: heeft dit in uw ogen culturele oorzaken? Hoe ziet U de link tussen het economische en het culturele?
- In mijn gesprekken met ondernemers komt de ‘guanxi’ als essentieel, minstens zeer belangrijk naar voor. Wat is Uw ervaring hiermee?
- Hoe ziet U de toekomst van China?

Met oprechte dank,

Hoogachtend,

Denis Samyn
2de Licentie Vergelijkende Cultuurwetenschappen
denis.samyn@ugent.be

Literatuuroverzicht

- Aguilera, F.E.** (1996): Is Anthropology Good for the Company? *American Anthropologist*, New Series, 98/4: 735-742
- Alston, J.P.** (1989): Wa, Guanxi, and Inhwa: Managerial Principles in Japan, China, and Korea. *Business Horizons*, March-April: 26-31
- Amber, T.** (1995): The Derivation of Guanxi. *Marketing Management*, 4/1: 27
- Balagangadhara, S.N.** (1994): 'The Heathen in his Blindness...' Asia, the West and the Dynamic of Religion. Leiden/New York/Köln: E.J. Brill
- Balázs, H.** (2002): Business as unusual. The role of national cultural background in corporate life. *European Integration Studies*, 1/2: 25-36
- Bartlett, C.A. & Ghosal, S.** (1998): *Managing across Borders*. Boston: Harvard Business School press
- Barnard, A.** (2000): *History and theory in anthropology*. Cambridge: Cambridge University Press
- Bell, D.** (2000): Guanxi: A nesting of Groups. *Current Anthropology*, 41/1: 132-138
- Bhabha, H.K.** (1994): *The location of culture*. London/New York: Routledge
- Blackman, C.** (1997): *Negotiating China. Case studies and strategies*. Australia: Allen & Unwin
- Boas, F.** (1936): History and Science in Anthropology. *American Anthropologist*, New Series, 38/1:137-141
- Briody, K.E. & M.L. Baba** (1991): Explaining Differences in Repatriation Experiences: The Discovery of coupled and Decoupled Systems. *American Anthropologist*, New Series, 93/2: 322-344
- Brutsaert, H.** (1995): *Sociologie*. Gent:RUG
- Burstein, D. & A. De Keijzer** (1999): *China. Economische en politieke kansen*. Antwerpen/Amsterdam: Uitgeverij Contact
- Canon, T. & A. Jenkins** (2000, eds.): *The geography of contemporary China. The impact of Deng Xiaoping's decade*. London: Routledge
- Carsten, H.P.** (2005): Culture, Economic Style and the nature of the Chinese Economic System. *Contribution to the China Roundtable of The International Economic Association*
- Chow, Irene Hau-Siu & Ignace, Ng** (2004): The Characteristics of Chinese Personal Ties (Guanxi): Evidence from Hong Kong. *Organization Studies*, 25/7: 1075-1093

- Cohen, P.A.** (1988): The Post-Mao Reforms in Historical Perspective. *The Journal of Asian Studies*, 47/3: 518-540
- Davies, H. & Leung, T.K.P. & Luk, S.T.K. & Yiu-hung Wong** (1995): The Benefits of “Guanxi”. *Industrial Marketing Management*, 24: 207-214
- Dermigny, L.** (1964), La Chine et l’Occident, le commerce à Canton au XVIIIe siècle, 1719-1833. Vol. III, Paris: SVEPEN
- Deresky, H.** (1997): International Management. Managing Across Borders and Cultures. Addison-Wesley
- De Ruijter, A. & Siebers, H. & Verweel, P.** (2002): Management van diversiteit in arbeidsorganisaties. Utrecht: Lemma BV
- De Tocqueville A.** (1856) : L’ancien Régime et la Révolution, Fragments et notes inédites sur la Révolution. Gallimard, 1953, T. II : 2
- De Vries J.** (1994): The Industrial Revolution and the Industrious Revolution. *The Journal of Economic History*, 54/2: 249-270
- Diamantaras, D. & C.E. Swanson** (2004): Competing Cultures and Output
- Dittmer, L. & S.S. Kim** (1993, eds.): China’s quest for identity. Ithaca/London: Cornell University Press
- Dunfee, T.W. & D.E. Warren** (2001): Is Guanxi Ethical? A Normative Analysis of Doing Business in China. *Journal of Business Ethics*, 32: 191-204
- Edmonds, R.L.** (2000): Historical perspectives on the current geography of China. In: Canon & Jenkins (eds.): 61-79
- Edgerton, R.B.** (2000): Traditional Beliefs and Practices-Are Some Better than Others? In: Harrison & Huntington (eds.): 126-140
- Escobar, A.** (1995): Encountering Devopment. The making and unmaking of the Third World. Princeton: Princeton University Press
- Evans-Pritchard, E.E.** (1961): Anthropology and History: a lecture. Manchester: Manchester University Press
- Fairbank J.K.** (1953): Trade and diplomacy on the China Coast: the Opening of the Treaty Ports, 1842-1854. Cambridge: Harvard University Press
- Fan, Y.** (2002): Guanxi’s Consequences: Personal Gains at Social Cost. *Journal of Business Ethics*, 38: 371-380

- Fang, T.** (2003): A Critique of Hofstede's Fifth National Culture Dimension. *International Journal of Cross Cultural Management*, 3/3: 347-368
- Frank A.G.** (1998): *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley: University of California Press.
- Frost, A.R.** (2000): Negotiating culture in a global environment. *Journal of Communication*, 4/4: 369-377
- Fukuyama, F.** (2001): Culture and Economic Development: Culture Concerns. In Smelser & Baltes (eds.): 3130-3134
- Gladney, D.** (1994): Representing Nationality in China: Refiguring Majority/Minority Identities. *The Journal of Asian Studies*, 53/1: 92-123
- Gold, T. & Guthrie, D. & D. Wank** (2002, eds.): *Social Connections in China*. Cambridge: Cambridge University Press
- Guo, Y.** (2004): *Cultural nationalism in contemporary China: the search for national identity under reform*. London: RoutledgeCurzon
- Hall, E.T. & M.R. Hall** (1990): *Understanding Cultural Differences*. Maine: Intercultural Press
- Haller, M.** (2001): Theory and Method in the Comparative Study of Values, Critique and Alternative to Inglehart. *European Sociological Review*, 18/2: 139-158
- Hayek, F.A.** (1960): *The Constitution of Liberty*. London: Routledge
- Heenan, D.A.** (1975): *Multinational Management of Human Resources: A Systems Approach*. Austin: University of Texas
- Harrison, L.E. & S.P. Huntington** (2000, eds.): *Culture Matters. How Values Shape Human Progress*. Basic Books
- Hodson, R.** (2004): A Meta-analysis of Workplace ethnographies, *Journal of Contemporary Ethnography*, 33/1: 4-38
- Hoecklin, L.** (1995): *Managing Cultural Differences. Strategies for competitive advantage*. Addison-Wesley Publishing Company
- Hofstede, G.** (2002): *Allemaal andersdenkenden. Omgaan met cultuurverschillen*. Amsterdam: Uitgeverij Contact
- Hofstede, G. & M.H. Bond** (1988): The Confucius connection: From Cultural Roots to Economic growth. *Organizational Dynamics*, 16/4: 5-21
- Hofstede, G. & M.H. Bond & R.H. Franke** (1991): Cultural Roots of Economic Performance: A Research Note. *Strategic Management Journal*, 12:165-173

- Holden, N.J.** (2002): Cross-cultural Management. A Knowledge Management Perspective. Essex: Pearson education
- Holzberg, C.S. & M.J. Giovannini** (1981): Anthropology and Industry: Reappraisal and New Directions, *Annual Review of Anthropology*, 10: 317-360
- Huntington, S.P.** (2002): The Clash of Civilizations, UK: The Free Press
- Hwang, K.K.** (1987): Fave and Favor: The Chinese Power Game. *American Journal of Sociology*, 92/4: 944-974
- Ingelhart, R. & W.E. Baker** (2000): Modernization, Cultural Change and the Persistence of Traditional Values. *American Sociological Review*, 65/1: 19-51
- Jackson, T.** (1995, eds.): Cross-cultural Management. Oxford: Butterworth-Heinemann Ltd
- Jones, E.L.** (1995): Culture and its Relationship to Economic Change. *Journal of institutional and theoretical economics*, 151/2: 269-285
- Jones, E.L.** (2003): The Revival of Cultural Explanation in economics. *Economic Affairs*, 23: 7-13
- Jordan, A.T.** (2003): Business Anthropology. Waveland Press
- Keith, T.** (1963): History and Anthropology. *Past and Present*, 24: 3-24
- Khanna, V.** (2000): Put not your Faith in Guanxi. *Azian Business*, 36/4: 12
- Kanter, R.M.** (1991): Transcending Business Boundaries: 12.000 World Managers View Changes. *Harvard Business Review*, May-June: 151-164
- Lassiter L.E.** (2002): Invitation to antropology. AltaMira Press
- Landes, D.S.** (2000): Arm en Rijk. Waarom sommige landen erg rijk zijn en andere erg arm. Utrecht: Het Spectrum
- Lane K. & Luo, Y.** (1999, eds.): China 2000. Emerging Business issues, SAGE Publications
- Lee, T.H.C.** (1991): China and Europe. Hong Kong: The Chinese University press
- Levathes, L.** (1994) When China ruled the seas. Oxford University Press
- Kushner, E.** (2003): English as Global Language: Problems, Dangers, Opportunities. *Diogenes*, 50/2: 17-23
- Lal, D.** (2000): Does Modernization Require Westernization? *The Independent Review*, Summer: 5-24

- Lee, T.** (1991, ed.): *China and Europe. Images and Influences in Sixteenth to Eighteenth Centuries.* Hong Kong: The Chinese University Press
- Leung, T.K.P. & Wong, Y.H. & T.W. Tam** (2003): *Guanxi and favor in the people's Republic of China.* The Hong Kong Polytechnic University. Unpublished paper
- Liao D. & P. Sohmen** (2001): *The Development of Modern Entrepreneurship in China.* *Stanford Journal of East Asian Affairs*, Spring/1:27-33
- Libbrecht, U.** (2004): *De geelzucht van Europa. China en het Westen.* Leuven: Davidsfonds
- Li, Pansy Hon Ying** (2004): *Entrepreneurial Networks: A comparison of Western and Chinese concept.* NCSB 2004 Conference
- Liu, F.** (1997): *Western Philosophical Trends and Chinese Modernization.* In: Liu & Huang & McLean (eds.): 39-52
- Liu, F. & Huang, S. & G.F. McLean** (1997, eds.): *Philosophy and Modernization in China.* Council for Research in Values & Philosophy, Cultural Heritage and Contemporary Change Series III, Asia, Volume 13
- Lovett, S. & Simmons, L.C. & R. Kali** (1999): *Guanxi versus The Market: Ethics and Efficiency.* *Journal of International Business Studies*, 30/2: 231-248
- Luo, Y.** (1997): *Guanxi: principles, philosophies and implications.* *Human Systems Management*, 16: 43-51
- Marks R.** (1997): *Tigers, Rice, Silk and Silt : Environment and Economy in Guangdong, 1250-1850.* New York: Cambridge University Press
- Matthias, P. & J. Davis** (1997, eds.): *Agriculture and Economic Growth,* Oxford: Blackwell Publishers
- Menzies, G.** (2002): *1421: Het jaar waarin China de nieuwe wereld ontdekte.* Amsterdam: Ambo/Anthos
- Millward J.A.** (1998): *Beyond the Pass: Economy, Ethnicity and Empire in Qing Central Asia, 1759-1864.* Stanford, CA: Stanford University Press
- Mitamura, T.** (1970): *Chinese Eunuchs. The Structure of Intimate Politics.* Tuttle Publishing
- Monaghan, J. & P. Just** (2003) *Culturele antropologie.* Utrecht: Het Spectrum
- Mitter, R.** (2004): *A Bitter Revolution. China's Struggle with the Modern World.* Oxford: University Press
- Ng-Quin, M.** (1993): *National Identity in Premodern China: Formation and Role Enactment.* In: Dittmer & Samuel (eds.): 32-61

- Oudshoorn, Y.** (2000): Leer ze mij kennen, de Chinezen. Sociaal-psychologische aspecten van de Chinese samenleving. Deventer: Samson
- Pant, D.R. & F. Alberti** (1997): Anthropology and Business: Reflections on the Business Applications of Cultural Anthropology. *LIUC Papers in Economics Series*, 42: 1-25
- Park, Seung Ho & Y. Luo** (2001): Guanxi and Organizational Dynamics: Organisational networking in Chinese firms. *Strategic Management Journal*, 22: 455-477
- Peacock, J.** (1997): The Future of Anthropology. *American Anthropologist*, 99/1:9-29
- Peyrefitte, A.** (1991): China en het Westen. Kroniek van een historische ontmoeting. Kampen: Kok Agora
- Perry, E.J. & M. Selden** (2000: eds.): Chinese Society. Change, Conflict and Resistance. London/New York: Routledge
- Pinxten, R.** (2003): De artistieke samenleving. De invloed van kunst op de democratie Houtekiet. Antwerpen/Amsterdam: Houtekiet
- Pinxten, R., T. Venckeleers & W. Verbeke** (1997, eds.): Cultuur in vergelijkend perspectief. Antwerpen: Pelckmans
- Pinxten, R. & L. Orye** (1997): Weten door vergelijken. In: Pinxten et al. (1997, eds): 1-48
- Pomeranz, K.** (2000): The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy. Princeton, Oxford: Princeton University Press
- Pryor, F.L.** (2005): National Values and Economic growth. *The American Journal of Economics and Sociology*, 64/2: 451-483
- Roosens, E.** (1992): Sociale en culturele antropologie: een kritische belichting van enkele hoogtepunten. Leuven: Acco
- Ruprecht, S. & D. Schmid** (2002): Guanxi and management. University of Applied Sciences Solothurn Northwestern Switzerland, Unpublished paper. 26p.
- Salzman, P.C.** (2001): Understanding culture: an introduction to anthropological theory. Waveland press
- Scarborough, J.** (1999): The origins of cultural differences and their impact on management. London: Quorum Books
- Schaffer, B.S. & C.M. Riordan** (2003): A Review of Cross-cultural Methodologies for Organizational Research: A Best-Practices Approach. *Organizational Research Methods*, 6/2: 169-215
- Schein, E. H.** (1999): De bedrijfscultuur als ziel van de onderneming. Zin en onzin over cultuurverandering. Schiedam: Scriptum

- Schneider, S.C. & J.L. Barsoux** (2003): Intercultureel management. Benelux: Pearson Education
- Seligman, S.D.** (1999): Guanxi: Grease for the wheels of China. *The Business review*, 26/5: 34-38
- Smelser N.J. & P.B. Baltes** (2001, eds.): International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences. Oxford: Pergamon
- Stockman, N.** (2000): Understanding Chinese Society. Cambridge: Polity Press
- Stover, L.** (1976): Culturele ecologie van de Chinese beschaving. Utrecht/Antwerpen: Het Spectrum
- Sugihara K.** (1997): Agriculture and Industrialisation: The Japanese Experience. In: Mathias P. & J. Davis (eds.): 148-166
- Su, C. & Sirgy M.J. & J.E. Littlefield** (2003): Is guanxi Orientation Bad, Ethically Speaking? A Study of Chinese Enterprises. *Journal of Business Ethics*, 44: 303-312
- Swartz, M.J.** (1958): History and Science in Anthropology. *Philosophy of Science*, 25/1: 59-70
- Tennekes, J.** (1995): Organisatiecultuur: een antropologische visie. Leuven/Apeldoorn: Garant
- The Economist** (2000): 'Tangled web', The Economist print edition, 6 april 2000
- The Economist** (2001): 'Rocking the boat', The Economist print edition, 22 november 2001
- The Economist** (2002): 'Something rotten in the state of China', The Economist print edition, 14 februari 2002
- The Economist** (2004): 'A disorderly heaven', The Economist print edition, 6 maart 2004
- The Economist** (2004): 'Shooting the messenger', The Economist print edition, 2 september 2004
- Tibi, B.** (2000): Europa zonder identiteit? De crisis van de multiculturele samenleving. Deltas
- Trompenaars, F. & C. Hampden-Turner** (2004): Over de grenzen van Cultuur en Management. Amsterdam/Antwerpen: Business Contact.
- Tsang, E.W.K.** (1998): Can guanxi be a source of sustained competitive advantage for doing business in China. *Academy of Management Executive*, 12/2:64-73
- Tuinstra, F.** (2004): Het andere Oosten. 15 misverstanden over China en Chinezen. Amsterdam/Antwerpen: Uitgeverij Contact

- Usunier, J.C.** (1995): Marketing tussen culturen, een culturele benadering van international markten. Schoonhoven: Academic Service
- Van der Putten, J.** (2003): Landenreeks: China. Amsterdam/Novib-Den Haag: KIT Publishers
- Vanhonacker, W.R.** (2004): When Good Guanxi Turns Bad. *Harvard Business Review*, April: 18-19
- Van Kemenade, W.** (1999): China, Hongkong, Taiwan BV. Superstaat op zoek naar een nieuw systeem. Amsterdam/Antwerpen: Olympus
- Wallerstein I.** (1975): Capitalist Agriculture and the Origins of European World Economy. New York Academic Press
- Wallerstein I.** (1989): The modern World System III: 1730s-1840s. New York Academic Press
- Warren, D.E. & T.W. Dunfee & N. Li** (2004): Social Exchange in China: The Double-Edged Sword of Guanxi. *Journal of Business Ethics*, 55: 355-372
- Weil, R.** (2002): De kat van Deng. Berchem-Antwerpen: Uitgeverij EPO
- Wei-Ming, T.** (2000): Multiple Modernities: A Preliminary Inquiry into the Implications of east Asian Modernity. In: Harrison & Huntington (eds.): 256-266
- Wong, A.L.Y. & J.R. Slater** (2002): Executive development in China: is there any in a Western sense? *Int. J. of human Resource Management*, 13/2: 338-360
- Wong, Y.H.** (1998): The Dynamics of Guanxi in China. *Singapore Management Review*, 20/2: 25-42
- Xin K.R. & J.L. Pearce** (1996): Guanxi: Connections as substitutes for formal institutional support. *Academy of Management Journal*, 39/6: 1641-1658
- Yau, O.H.M.** (1988): Chinese Cultural Values: Their Dimensions and Marketing Implications. *European Journal of Marketing*, 22/5: 44-57
- Yeung, I.Y.M & R.L.Tung** (1996): Achieving Business Success in Confucian Societies: The importance of Guanxi (Connections). *Organization Dynamics*, 25/2: 54-66

*

* *