

La familia sigue siendo en China una unidad social básica que incluso parece fortalecerse con los cambios más recientes. Sin embargo, su transformación estructural en todos los ámbitos ha sido profunda y variada, a pesar de la permanencia de ciertos rasgos tradicionales que competen casi por entero al campo ideológico y que no pueden desaparecer en pocos años, o que vuelven a aparecer en cualquier momento de relajamiento de la vigilancia política. Esto se ha logrado en parte por un proceso de desarrollo de la sociedad que implica industrialización, urbanización, aumento de la escolaridad y del nivel de vida y por la recepción de influencias externas gracias a la apertura económica. Sin embargo, no hay que olvidar que, en principio, fue un acto de voluntad política lo que provocó las mayores transformaciones. A partir de 1949 el nuevo régimen emprendió reformas que tuvieron una influencia directa sobre la estructura familiar: la distinta distribución de bienes lesionó el monopolio económico masculino y del jefe de familia; la lucha contra el sistema de clanes y de los cultos religiosos debilitó las lealtades basadas en el parentesco; la proclamación, sostenida por leyes, de la igualdad entre los sexos y entre las personas de distintas edades minó la base de la jerarquía intrafamiliar. Es en esta última instancia de la jerarquía en donde está aún presente la vieja ideología. La base jerárquica ha sido atacada desde varios ángulos, tanto en el ámbito legal como en el ideológico-educativo, y han sido bastante efectivas las campañas destinadas a romper la cadena de autoridad basada en la generación y la edad. Sin embargo, no puede decirse lo mismo de la eficacia de las campañas contra la discriminación sexual, probablemente porque para ello hace falta una transformación más profunda de las relaciones de género y poder, difícil de lograr en la mayor parte de las sociedades.

F. B.

## El arte de las relaciones sociales

Joaquín Beltrán Antolín

La cultura china está dominada por la búsqueda de la armonía y el equilibrio. La esfera de las relaciones sociales participa de este espíritu, y así los principios morales que gobiernan la vida social transforman la acción en estética. Y como de arte hablamos, la arquitectura será el punto de partida, metáfora de la sociedad.

La casa tradicional china incorpora en su estructura una serie de valores y prácticas. La casa está rodeada por un muro, sin ventanas al exterior. Las calles ofrecen la imagen de una ininterrumpida sucesión de tapias. Las ciudades y pueblos estaban amurallados en su origen y cerraban sus puertas al anochecer. La Gran Muralla China trata de impedir la invasión de los bárbaros del norte. La familia, el pueblo, incluso el imperio, levantan muros. Nos encontramos ante una sociedad dominada por la inseguridad, cerrada en sí misma, con un relevante carácter autodefensivo. Las fronteras que marcan lo interior/nosotros frente a lo exterior/ellos, materializadas en las paredes que impiden la mirada, que limitan el contacto, son la guía de la construcción de las relaciones sociales: *neiwai youwie*, «hay diferencias entre los de dentro y los de fuera».

La puerta principal de la vivienda no proporciona un acceso directo al interior: una pared frontal obliga a dar un giro hacia la izquierda o la derecha. La explicación cultural es que así se impide la entrada de fantasmas y malos espíritus, los cuales al encontrarse frente a un obstáculo retroceden por el mismo camino que han traído. También las esquinas del tejado, curvadas hacia el cielo, tienen la misma finalidad de protección: los espíritus son desviados de su trayectoria directa y se van fuera siguiendo la ondulación. La «maldad espiritual» es rechazada por la carencia de las buenas maneras, propias de la «bondad humana» que aconsejan los rodeos, la representación, las apariencias, para lograr la armonía y el orden social. Se puede llegar a cualquier lugar, pero sin prisas y no necesariamente siguiendo el camino más corto. En la vida cotidiana hay múltiples obstáculos que se deben sortear utilizando medios indirectos, sinuosos. De nada sirve «ir al grano», «coger el toro por los cuernos», lo mejor es retroceder, esperar una nueva oportunidad o buscar otro camino, lo que ejemplifica aquel movimiento del *taiji quan*, cuando el brazo, después de asestar un golpe, vuelve a la carga siguiendo otra trayectoria.

El ritual, la ceremonia, la etiqueta son una parte imprescindible del intercambio social. Cuando se desconoce o no se utiliza, sólo se consigue ser clasificado en la categoría de bruto, inculto, maleducado, bárbaro, peligroso. Hay que demostrar en todo momento que uno se sabe comportar y se atiene a las formas y el decoro que son el centro mismo del orden y la estabilidad social ante la ausencia de una ley universal. El camino, el medio, la acción, es más importante que el fin. Las maneras como se hacen las cosas son más valoradas socialmente que las cosas que se quieran hacer. La moralidad pasa a ser estética y la ética se convierte en arte. El ritual de las relaciones, el tratar a cada uno teniendo en cuenta el contexto, su posición social y su posición respecto a uno mismo, proporciona la armonía necesaria en una socie-

dad muy jerarquizada donde la intervención del Estado es mínima.

Dentro de este espíritu de respeto hacia los demás, se prefiere el uso de técnicas de insinuación y persuasión en el trato social. La pintura y la poesía son meros trazos sobre el vacío, que solicitan la intervención de aquel que mira o lee para que acabe la obra. La habilidad para insinuar, sugerir y persuadir impregna también las relaciones humanas: se dice una mínima parte de lo que se piensa y se espera que el interlocutor adivine el resto. Los discursos de los líderes políticos en la República Popular China son analizados minuciosamente por los intelectuales en busca de indicios de lo que hay detrás de las palabras, de las repeticiones y omisiones, del estilo y las citas. Los discursos, como la pintura y la poesía, nunca son literales, sino meros indicios, signos, sugerencias, puntas de iceberg.

«Nunca se dice lo que se piensa, ni se hace lo que se dice.» Este proverbio señala algunas claves de lo indirecto de la acción social. Lo importante es eludir el conflicto, y para lograrlo es necesario adoptar una actitud conformista, sumisa y modesta respecto al lugar que se ocupa y frente a la autoridad, aunque en el fondo se piense lo contrario. La vida social china se contempla desde fuera como un inmenso teatro lleno de actores consumados que representan con esmero su papel. No es suficiente decir la verdad, hay que decirlo con tacto, y esto, cuando se trata de temas delicados, exige unas grandes dotes de oratoria. A menudo se habla de las cosas sin nombrarlas, se usan metáforas, alusiones, insinuaciones. Se pretende no herir la sensibilidad de nadie, tener consideración hacia los demás; en definitiva, vivir en armonía con aquellos que están cerca.

El orden y la estabilidad social no los proporciona la ley. El sistema legal tradicional de China es un sistema de deberes, no de derechos. Al poner el énfasis en los deberes, la ley depende de la moralidad y todo acto inmoral es tratado como una ofensa penal. El gobierno

ideal consiste en la práctica de la virtud por parte del gobernante y en la inculcación de buenas maneras en el pueblo. No hacen falta leyes, sino etiqueta. La ley formal y universal está de más en una sociedad dominada por los vínculos del cara a cara, donde el proceso de socialización consiste en hacer «naturales» las obligaciones y privilegios de cada uno.

En China existe un gran interés por la construcción de las relaciones sociales, hasta el punto de haberse desarrollado un verdadero arte del intercambio social. Incluso se ha acuñado una nueva ciencia, la *quanxixue*, que trata de desentrañar las técnicas de su establecimiento y manipulación. La tradicional desconfianza e inseguridad del pueblo chino va acompañada por una ley civil relativamente poco elaborada. Ante la amenaza de los extraños se busca el amparo y seguridad de la familia y de las redes sociales que protegen los propios intereses. Al efectuar cualquier transacción social, se tienen en cuenta los lazos personales particulares antes que consideraciones legales de carácter universal.

La habilidad personal para hacer y mantener relaciones sociales (*hui zuoren* o «saber comportarse socialmente») es altamente valorada. Las *guanxi* o «conexiones sociales» son un factor importante evaluado por los demás al juzgar el estatus social de una persona. Son el resultado del funcionamiento de una sociedad orientada a las relaciones y jerárquicamente muy estructurada. Requieren una determinada etiqueta y ceremonia muy elaborada. Se basan en los valores de reciprocidad y obligación, materializados en la dinámica del favor, deuda y devolución. Delimitan el ámbito de la obligación social reduciéndolo al mundo «conocido». Son particularistas y abarcan tanto los vínculos entre iguales como entre desiguales. *Guanxi* es equivalente a poder, a capacidad e influencia. Cuantas más se tenga, más grande será el prestigio personal y mejor situado se estará en cualquier negociación o transacción social.

Para tener *guanxi* con alguien es necesario primero

poseer algo en común, una común identidad, que puede ser adscrita o fruto de una experiencia compartida. La tienen, por ejemplo, los compañeros de clase, de armas, de trabajo, o los que procedentes de un mismo lugar se encuentran juntos fuera de sus pueblos. La amistad es una base más de *guanxi*, pero también lo es el vínculo entre el maestro y sus alumnos o incluso entre el jefe y sus empleados. A nivel institucional, se puede decir que se da esta relación entre organismos, departamentos, etc., que alguna vez hayan colaborado entre sí para un beneficio mutuo; a nivel económico, se prefiere hacer negocios con quien se tiene *guanxi*, porque así se introduce un margen de confianza y seguridad ante la ausencia de normas reguladoras fiables. La fuerte personalización del ámbito social, político, institucional y económico es una característica de la cultura china.

Por supuesto, el foco primario de identidad es la familia y las relaciones de parentesco. Si a la esfera de las relaciones familiares se suma el ámbito de las *guanxi*, se obtiene como resultado el «mundo de lo conocido», donde reinan los sentimientos de confianza, lealtad, respeto mutuo, seguridad y protección, frente a lo ajeno, lo extraño, los otros, que constituyen una *terra incognita* siempre amenazante. La conducta apropiada hacia el *waidiren* («persona de un lugar que está fuera», forastero) es un trato excesivamente formal, frialdad e indiferencia. La desconfianza que provoca su presencia y el no tener que dar cuentas ante nadie conduce, con frecuencia, al engaño. Las dificultades para inculcar en China un espíritu cívico público son muy grandes, pues sólo se tiene la obligación de respetar a quien se conoce.

Con los conocidos el trato es más cómodo y relajado, y se tienen guías de acción más concretas. Dentro de la familia las posiciones y obligaciones de cada miembro están rígidamente estructuradas y definidas; fuera de ellas hay un margen de negociación y flexibilidad. Existen diversas estrategias para acercarse a los otros, para hacerlos más «familiares», con la finalidad de construir

un sentido de obligación. Nada mejor que tratarlos como si fueran miembros de la propia «familia», utilizando términos de parentesco para dirigirse a ellos. Los amigos se llaman unos a otros hermanos, y también a veces se dan este trato los compañeros de trabajo; los maestros llaman hijos a sus alumnos y los alumnos tratan como padres a sus maestros; los niños llaman abuelo/a a los ancianos y tío/a a los amigos/as y compañeros/as de sus padres. Se llega incluso a sellar una relación mediante la creación de un parentesco ritual, como los hermanos/as, padre/hijo y madre/hija «jurados». Se suele decir *buyao jianwai* («no me trate como a un extraño») siempre que alguien quiere romper las estrictas formalidades que separan a los desconocidos.

Las relaciones se estrechan también introduciendo un componente de afecto, de «corazón». Las personas quieren que su vida social se caracterice por la humanidad manifestada en las relaciones que envuelven un «gusto por los sentimientos humanos» (*renging wei*). Ser «humano» implica ser respetuoso, cuidar y ser fiel a los lazos que nos unen a los demás, mostrarles amabilidad y cortesía, intercambiar favores con ellos, ayudarlos en momentos de dificultad, compartir la riqueza, etc. En definitiva, seguir la norma de «no hacer a los demás lo que no quieras que te hagan a ti». Ese «otro» significativo no es el mundo en general, sino aquellas personas concretas con quienes tenemos algo en común.

Ante la carencia de *guanxi*, de identidad compartida, se puede utilizar la figura del intermediario como puente para establecer una nueva relación. Poner al servicio de los conocidos las propias relaciones es una de las obligaciones contraídas por medio de las *guanxi*. Ejercer de intermediario se puede considerar un favor que crea una deuda y al mismo tiempo puede ser objeto de negociación. Los conflictos se resuelven con su intervención. Se invoca a los hombres de respeto dentro de la comunidad cuyas palabras deben ser oídas; su misión no es

tanto dictar sentencia como lograr un espíritu de concordia entre los litigantes apelando a su moralidad.

El intermediario es muy importante en el matrimonio: él pone en contacto a dos familias para que se unan mediante la alianza de sus hijos. Su mediación será recompensada, y el personaje ocupará un lugar de honor en el banquete de bodas. El moderno Estado socialista, en su intento de acabar con los matrimonios «concertados», se ha convertido en el intermediario oficial para asuntos matrimoniales. La no existencia de la institución del noviazgo en la sociedad china y la estricta separación de sexos a partir de la adolescencia hace necesario el uso de nuevos instrumentos para que los jóvenes se conozcan sin recurrir a los tradicionales intermediarios: así, por ejemplo, el Partido organiza bailes y abre agencias matrimoniales.

La *guanxi* no es simplemente una identidad compartida; su verdadero significado aparece cuando se la utiliza, en la práctica. Por medio de las *guanxi* se puede conseguir todo tipo de cosas: bienes escasos, trabajo, favores, apoyos políticos, prestigio. Un individuo con pocas *guanxi* será pobre económica y socialmente, y aquel cuya red sea más extensa e incluya a más personas influyentes será quien disfrute de un mayor poder social, a menudo acompañado por poder económico. Para tener muchas *guanxi* hace falta una inversión de tiempo y dinero para incrementar la interacción social a través de visitas, banquetes, regalos y favores. Esto produce una corriente constante de endeudamiento, gratitud y obligación. Aquellos que tienen mayores *guanxi* están continuamente sometidos a la presión social de sus allegados para que redistribuyan una parte de su «riqueza» e influencia, algo a lo cual se sienten moralmente obligados para seguir manteniendo una posición y estatus social que serían cuestionados si tratasen de eludir sus obligaciones.

La *guanxi* es algo que se debe alimentar. Un medio tradicional de fortalecerla es la participación común en

banquetes. Comer, beber y fumar juntos es un acto social de primera importancia que reafirma las relaciones sociales. Comer la comida de otro «ablanda la boca», obliga a no hablar mal de él y a no negarse a las peticiones de ayuda que haga. El banquete es un ritual muy elaborado. En la mesa existe un lugar de privilegio que ocupará el invitado. Sólo después de que él haya comenzado a comer comerán los demás. Se sirve mucha más comida de la que se puede comer. El hecho de que sobre comida expresa la generosidad del anfitrión, quien siempre dirá que había muy poca y estaba muy mala, una expresión de modestia que será bien recibida por los comensales. Durante el banquete se harán numerosos brindis, en los cuales todos están obligados a beber y responder en reciprocidad.

Los regalos son otra estrategia de unión. Hay regalos que se hacen como una clara inversión, anticipando su devolución; otros se deben hacer por la prescripción de la misma ceremonia del intercambio social. En el primer grupo se encuentran, entre otros, los regalos que se dan a los funcionarios para que concedan sus vistos buenos. En Hong-Kong consiste en una cantidad de dinero ofrecida como muestra de agradecimiento que se denomina «dinero para tomar el té». En la República Popular el regalo más corriente es *yan jiu* («tabaco y vino»), palabra homófona de «investigar», respuesta habitual del burócrata a quien va dirigida una solicitud.

Respecto a los regalos prescritos, podemos señalar los *hongbao* o «sobres rojos». Se espera de todo invitado a una boda, funeral, bautizo, cumpleaños, etc., que dé al anfitrión un sobre rojo en cuyo interior hay dinero. El regalo incorpora una parte de la persona que lo da, es un modo de compartir la propia «riqueza» y encadenar a quien lo recibe con la obligación de la reciprocidad.

El intercambio de favores también cimenta las relaciones personales. Hacer un favor a alguien y ayudarle en caso de necesidad da origen a una deuda que se debe

pagar no sólo con agradecimiento, sino con su devolución. Si alguien hace un favor que no ha sido solicitado es para demostrar su poder, sugiriendo la idea de que mantener la *guanxi* con él en particular puede ser beneficioso en un futuro. Se ayuda porque se espera una respuesta, el retorno de más de lo que se dio, aunque el plazo temporal sea difuso. El cálculo exacto del valor de los favores es muy difícil de precisar, pero siempre existe un registro que a la larga debe mantener un balance equilibrado.

Banquetes, regalos y favores son estrategias de la microfísica del poder, un arma de los débiles para compensar su situación relativamente desfavorecida en la sociedad. Quien da pasa a ocupar una posición de superioridad simbólica frente a quien recibe, independientemente de sus respectivas posiciones en la jerarquía social. Quien acepta un banquete, regalo o favor «reconoce» a quien lo hace y se convierte en su deudor, queda al servicio del otro, a su disposición, y no le resultará fácil negarse ante sus peticiones.

La obligación de devolver dentro de las *guanxi*, aunque es ineludible, también es negociable. Si quien pide es de un estatus superior o alguien con muchas e importantes *guanxi*, es más fácil que vea satisfecha su demanda. Si la posible deuda se considera que va a ser muy grande y difícil de pagar, existe la posibilidad de negarse a la demanda postergando la respuesta, lo cual es un modo de negativa. En el caso de que se insista, se deben ofrecer numerosas disculpas, apelando a factores externos que están más allá del propio control, y sugerir medios alternativos. De cualquier modo no es fácil sustraerse a las obligaciones, existe una gran presión y control social para responder en reciprocidad, especialmente sobre los que ocupan el estatus social más alto.

La *guanxi* interactúa con la «cara» (*mianzi*). De alguien con un estatus social alto, riqueza, poder, prestigio, reputación de buena conducta moral y habilidad para establecer relaciones con personas influyentes se

dice que «tiene cara». Si una persona no se comporta de acuerdo a las expectativas puestas en él por su grupo social de referencia, entonces «perderá su cara», verá erosionada su imagen. La «cara» es un mecanismo que constriñe la acción de aquellos que tienen *guanxi* entre sí, les obliga a respetar las normas del intercambio y de la reciprocidad, a ayudar y a devolver. Cuanto más amplia sea la red de *guanxi*, incluyendo a personas poderosas, influyentes, que detenten recursos, y mayor la «cara» de un individuo, más garantías existen de que su ayuda será efectiva. Al mismo tiempo la eficacia, fiabilidad y capacidad de acción redundan en el crecimiento de la «cara» y el fortalecimiento de la posición dentro de la red.

La «cara» es un objeto de lucha social en el sentido de fin deseado que todos aspiran a lograr y valoran en los demás. La «cara» debe ser protegida si se quiere mantener el lugar que uno ocupa en la sociedad. Se es muy sensible a la «cara», todos desean tener más que sus vecinos, hay que disputarla y demostrar continuamente que se merece. «Querer cara» consiste en proyectar la propia imagen y manejar esa impresión en los otros para que aparezca de modo favorable. La actividad del intermediario proporciona «cara», igual que aceptar una invitación da «cara» al anfitrión, es una señal de respeto a su posición, de que merece confianza. Negarse a las peticiones de ayuda puede interpretarse como un asunto de «cara» y dañar las relaciones y la misma armonía social.

La *guanxi* y la «cara» son capital simbólico. Su posesión y alcance tienen muchas repercusiones sociales, políticas y económicas. La vida social es un continuo juego de las *guanxi* y del «trabajo de cara», es decir, un intento de mantener y mejorar el estatus social y económico de cada uno. La lucha por el poder y el prestigio social está íntimamente relacionada con ellas. Sobre su base se construyen las alianzas políticas, las asociaciones de cualquier tipo, el patronazgo y el nepotismo.

Las *guanxi* impregnan toda la vida política china, desde el nivel más alto al más bajo. Dentro del Partido existen ejemplos de grupos de poder creados sobre la base de *guanxi* como la famosa «banda de los cuatro», cuyos miembros provenían todos de Shanghai. En el nivel local los más poderosos y quienes detentan la autoridad suelen ser aquellos que tienen unas redes de *guanxi* más amplias. El ámbito político chino tiene una gran proporción de prácticas informales y oficiosas, los vínculos personales de lealtad son más importantes que los mismos cargos y se dedica mucho tiempo y esfuerzo a su creación y mantenimiento por medio del intercambio de banquetes, regalos y favores: *dachi dahe*, «orgías de comer y beber».

Las asociaciones voluntarias institucionalizan las redes de *guanxi*. Su estructura interna es un fiel reflejo de la posición relativa de poder e influencia de cada persona. En el ámbito económico las redes sociales son fundamentales, priman unas buenas relaciones sobre mayores beneficios. El mejor contrato es un apretón de manos tras un copioso banquete. La palabra de alguien en quien se confía porque se tiene *guanxi* con él es más vinculante que una firma sobre un papel.

Por último, las *guanxi* dan lugar a los fenómenos del nepotismo y el favoritismo, lo que no es rechazado socialmente, sino todo lo contrario. Es una obligación ayudar y favorecer a quien se conoce, tratarlo con «humanidad» y afecto, ser amable y respetuoso, sensible ante sus desgracias y no negarse al intercambio de regalos y favores. El patronazgo también está impregnado de «humanidad». Los empleados son leales y el patrón los trata con consideración, se preocupa por ellos y sus familias, acepta sus invitaciones, etc. Mientras todos cumplan con sus obligaciones y se comporten de acuerdo a sus posiciones sociales, la armonía desterrará al conflicto.

El funcionamiento de las *guanxi* puede llegar fácilmente a ser confundido con la corrupción, el soborno y

el tráfico de influencias. Lo informal e indirecto de su uso se refleja en la expresión «*kai houmen*» o «abrir la puerta de atrás», frase que se dice cuando se activan. Dado que los códigos culturales son variables, prácticas que a nosotros nos pueden parecer censurables moralmente en otros lugares en cambio serían criticadas si no se produjeran. En China todo aquel que detente algún tipo de poder o riqueza y no ayude o favorezca a sus «allegados» será criticado por su falta de corazón y sentimientos humanos. Por otra parte, quien desee lograr algo fuera de su alcance inmediato lo primero que hará será poner en marcha sus *quanxi*.

Las prácticas del intercambio social en China no son tan diferentes a las de Occidente. Aquí también se da importancia a las formas, se utilizan las *guanxi*, los caminos indirectos, los intermediarios, y existe una rica vida política en la sombra. La diferencia se encuentra en el grado y el acento. En Occidente se trata de estrategias utilizadas a la par con otras; en China son las únicas, o mejor, las estrategias preferentes. Se camina dando rodeos, se entra por la puerta de atrás. El lenguaje del silencio, del vacío, de la metáfora, de la insinuación, de lo sutil, del eufemismo, de la obligación y reciprocidad, es el lenguaje cotidiano, y quien mejor lo hable más poder y riqueza detentará.

J. B. A.

## Voces y silencios de la intelectualidad china

Taciana Fisac Badell

La intelectualidad china ha mantenido a lo largo de la historia una peculiar y cambiante relación con el poder. En tiempos imperiales, a lo largo de muchos siglos, los hombres de letras chinos fueron burócratas al servicio de la administración estatal, que obtenían su posición a través de exámenes, tras años de estudio y esfuerzo económico. El prestigio de su rango como letrados los convertía también en conciencia moral de la sociedad. Durante los últimos años del siglo XIX y especialmente a inicios del XX, se dio paso a un tipo de intelectual distinto cuya preocupación no se centraba en obtener una posición estable dentro de la burocracia del Estado sino en contribuir a la lucha por una sociedad más justa e igualitaria. A las mujeres se les permitió entonces incorporarse a este grupo social que pasó a denominarse en la lengua china con el término de *zhishi fenzi*, cuyo significado literal comprende, respectivamente, los conceptos de conocimiento o saber y de miembro. Un concepto de intelectual más amplio, por tanto, que en sus habituales acepciones occidentales.

Los importantes cambios políticos y sociales ocurridos en la primera mitad de nuestro siglo, que desembo-