



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Oppiaine	Kansainvälinen liiketoiminta	Päivämäärä	3.12.2004
Tekijä(t)	Katriina Kuparinen	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	83
Otsikko	GUANXI-HENKILÖKOHTAISTEN SUHTEIDIN MERKITYS SUOMALAISTEN JA KIINALAISTEN VÄLISESSÄ LIIKESUHTEESSA		
Ohjaaja(t)	KTT Sten-Olof Hansén KTM Harri Nieminen		

#### Tiivistelmä

Tutkimuksen tavoite on selvittää, minkälaisia kokemuksia suomalaisen yrityksen palveluksessa olevilla ihmisillä on henkilökohtaisista suhteista (eli guanxista) liikesuhteessa kiinalaisten kanssa? Tutkimuksen tavoitetta on lähestytty seuraavien osatavoitteiden avulla: Miten kiinalaisen kulttuurin ja yhteiskunnan ominaispiirteet vaikuttavat liikesuhteeseen? Mitä eri elementtejä guanxi sisältää, jotka vaikuttavat liikesuhteeseen? Miten guanxi ilmenee liikesuhteessa kiinalaisten kanssa?

Termin guanxi ja sen dynamiikan sisäistäminen on tärkeää, jotta voidaan ymmärtää kiinalaisen liiketoiminnan kulkua sekä henkilökohtaisia suhteita. Termillä guanxi (*guan*=suhde, *xi*=rakenne, hierarkia) tarkoitetaan erikoislaatuista suhdetta kahden henkilön välillä.

Tutkimuksen teoriaosuuteen kirjoittaja on kerännyt niitä aiheita, jotka nousivat eniten esille guanxia käsittelevässä kirjallisuudessa ja joulunaleissa, ja laatinut empiirisessä osiossa käytettävän haastattelurungon sen pohjalta. Tutkimuksessa keskitytään niihin kiinalaiselle liikeympäristölle ominaisiin piirteisiin, joilla on teorian mukaan vaikutusta henkilökohtaiseen liikesuhteeseen eli guanxiin suomalaisten ja kiinalaisten välillä, sekä guanxiin sekä sen luomiseen ja säilyttämiseen vaikuttaviin eri elementteihin, kuten kasvot, vastavuoroisuus ja luottamus. Myös sopimusten merkitystä guanxissa sekä guanxin eettisyyttä on tarkasteltu tutkimuksessa.

Tutkimus on kvalitatiivista, ja empiirinen tutkimusaineisto kerättiin teemahaastatteluja käyttäen. Haastattelut toteutettiin yksilöhaastatteluina ja tutkimukseen haastateltiin kolmea eri suomalaista henkilöä.

Tutkimustuloksissa syntyy kuva suomalaisten kokemuksista henkilökohtaisista suhteista kiinalaisten kanssa toimittaessa. Tuloksista ilmenee, että kiinalaisen kulttuurin ja yhteiskunnan piirteillä on vaikutusta liikesuhteeseen. Kungfutselaisuus ja siitä lähtöisin oleva kollektiivisuus ja hierarkkisuus näkyvät selkeästi kun taas perhekeskeisyydellä ei havaittu olevan juurikaan merkitystä. Guanxin luomisessa ja säilyttämisessä henkilökohtaisuudella on merkitystä. Tämä ilmenee tuloksissa siten, että ilman sosiaalista pääomaa sekä kiinalaisia kontakteja ei Kiinan markkinoille kannata lähteä. Henkilökohtaisuuden merkitys näkyy kiinalaisten vieraanvaraisuudessa ja lukuisten tapaamisten korostamisessa, ajan käytössä, kasvojen käsitteen sekä kollektiivisuuden huomioimisessa.

Asiasanat	Guanxi, Kiina, liikesuhde
Muita tietoja	