

## Základní témata čínské původní psychologie

### Basic themes of Chinese indigenous psychology

Václav Linkov\*

Centrum dopravního výzkumu, v.v.i

---

#### Abstrakt

Původní psychologie studují místní fenomény s pomocí konceptů a terminologie vycházejících z dané kultury. Takovou psychologií je i čínská původní psychologie, která vznikla jako hnutí za odzápádnění psychologie v čínsky mluvících zemích. Mezi témata, která zkoumá, patří *guanxi* – vztah mezi dvěma lidmi udržovaný vzájemnou výměnou dáreků či pomoci. Dalšími v textu probrazenými tématy jsou *tvář*, *renqing* (laskavost), *yuan* (víra v osud určující vývoj mezilidských vztahů), *xiao* (úcta k rodičům vycházející z konfuciánských tradic), *zhong yong* (myšlení středu), *suzhi* (kvalita člověka) a *bao* (koncept reciprocity).

*Klíčová slova:* Původní psychologie, Čína, *guanxi*

#### Abstract

Indigenous psychologies study local phenomena through concepts and terminology native to people in the given culture in order to provide a deeper understanding of the local culture. Indigenous psychologies began to spread in 1970 s in various non-western countries. Chinese indigenous psychology began as a movement for liberating psychology in Chinese areas from western influences. In this text, we review the culturally specific themes studied by Chinese indigenous psychologists.

One popular concept studied by many researchers is *guanxi*. *Guanxi* is a relationship between two people which is based on something that they have in common and which is maintained by the mutual exchange of favors. The possibility of receiving help is the main reason people seek to establish *guanxi*.

Another concept is that of the “face”. Face represents evaluation of person’s behavior in a social situation. Chinese people are very concerned with saving face for themselves and their acquaintances. Face could be lost through the incorrect behavior of a person, and also through the misbehavior of a family member. It is better to lose face in the presence of strangers than in the presence of people who are close.

*Renqing* is the will to help another person. If someone receives *renqing*, he or she should return it. It is hard to measure the value of a favor, so it can never be fully returned. Chinese people, therefore, do not like to receive *renqing* from someone.

*Yuan* is destiny, which is responsible for relationships. A romantic relationship is considered to be based upon good or bad *yuan*. If the relationship does not go well, it is not

---

\* Korespondenční autor: Václav Linkov, Centrum dopravního výzkumu, v. v. i., Lišeňská 33a, Brno, 60200  
Email: linkov@email.cz

the responsibility of partners or people who persuaded couple to start relationship (i.e., parents), but it is because of *yuan*. In this way, *yuan* helps to maintain social harmony.

Filial piety (*xiao*) binds children to their parents. Children should respect their parents and their parents can influence their children's decisions, including romantic-partner selection. Chinese parents enforce tight control of their children from early childhood.

*Zhong yong* is the tendency to maintain a middle-of-the-road style of thinking and behavior. Everything should be perceived from many points of view and a decision should be not made too quickly. Extremes should be avoided.

*Suzhi* is the quality of a person – moral characteristics, abilities, and education. People with higher social status are expected to have more *suzhi*.

*Bao* is the concept of reciprocity. If someone does something good or bad, it should be returned. The reciprocity concept helps to maintain harmony in society.

Chinese indigenous psychology might serve as inspiration for researchers from other cultures. Nevertheless, researchers need to pay attention to the risk of the reification of their own cultures. Chinese indigenous psychologists are criticized for overestimating the role of culture on the behavior of Chinese people. Researchers who are developing indigenous psychologies in their cultures should be aware of the political pressure to express the uniqueness of their own culture. In the case of Czech psychology, it is an open question as to whether it should develop its own indigenous psychology or work with researchers from culturally similar nations, like other Slavic cultures.

*Keywords:* Indigenous psychology, China, guanxi

---

## Úvod

Původní psychologie<sup>2</sup> studují fenomény v konkrétní kultuře s pomocí konceptů a terminologie, které používají sami lidé v dané kultuře. To umožňuje danou kulturu lépe pochopit a porozumět jí. Původní psychologie začaly v nezápadních zemích vznikat v sedmdesátých letech 20. století jako reakce na hegemonii západní (a zvláště americké) psychologie a postupně se rozšířily do mnoha zemí (Jahoda, 2016). V tomto článku popíšeme základní témata, kterými se zabývá čínská původní psychologie. Zaměříme se přitom na koncepty, které jsou pro Čínu specifické a umožňují tak lépe pochopit její kulturu.

Cíle čínské původní psychologie shrnuje Yang (1999). Hegemonie západních vzdělávacích systémů vedla k tomu, že sociální vědci z nezápadních společností přijali teorie, koncepty a metody pocházející ze Západu. To vedlo k vytvoření pozápadněných sociálních věd, které jsou nekompatibilní s místními kulturami a fenomény. Psychologie v čínských společnostech prošla tímto procesem pozápadnění, čímž vznikla pozápadněná – v případě Taiwanu amerikanizovaná – psychologie. Čínská původní psychologie vznikla jako hnutí za sinizaci (počínštění) této psychologie (Yang, 1999, 2006). Nejvíce je rozvinuta na Taiwanu, kde k jejímu rozkvětu došlo po konferenci o sinizaci sociálních věd konané v roce 1981 v Taipei. Její protagonisté věří, že změnou teoretických a metodologických východisek je možno vytvořit psy-

---

<sup>2</sup> Překlad anglického pojmu „indigenous psychology“ do češtiny není ustálený. Dříve jsem používal překlad „domorodá psychologie“, který jsem přejal z publikovaných textů (např. Čeněk, Smolík & Vykoukalová, 2016). Tento překlad však má v češtině negativní konotace. Nabízí se slovo „lokální“, které ale sugeruje, že jde o něco méně důležitého než „globální“. Zároveň by činilo potíže při překladu v literatuře používaných pojmů (např. Yang (2000) píše o „local indigenous psychology“). Proto jsem zvolil překlad „původní psychologie“.

chologii, která umožní lépe porozumět sociálním a psychologickým procesům v čínské kultuře (Hwang, 2005).

Původní psychologie vyprodukovaly hodně manifestů, které popisují představu autorů o tom, jak se má dělat psychologický výzkum tak, aby bral v úvahu kulturní specifika v zemích výzkumníků a zároveň přispíval ke globálnímu rozvoji psychologie jako vědy (Hwang, 2019). Stejně je to i s čínskou původní psychologií. Yang (1999) považuje západní psychologii za psychologii individualistickou, která zkoumá izolovaného jednotlivce. Čínská původní psychologie je oproti tomu podle Yanga psychologií kolektivistickou zkoumající jedince ve vztahu jak k jeho sociálnímu okolí, tak k historickým okolnostem. Původní psychologie zkoumá jak procesy a schémata chování u jednotlivců z místních kultur, tak jejich sociální kontext. Výzkum podle Yanga začíná tím, že si místní výzkumník na základě vlastních zkušeností představí, jaké by byly jeho vjemy, pocity, myšlenky, motivy a chování v dané situaci. Poté, co takto mobilizuje své tacitní znalosti, může udělat pilotní výzkum jako nestrukturovanou kvalitativní studii. Na základě toho pak navrhne design výzkumu. Výzkum v původní psychologii však není vyhrazen pouze místním výzkumníkům – místní výzkumník může mít „vymytý mozek“ (Yang, 1999:187) tréninkem v západní psychologii a podobně nepředpojatý výzkumník-cizinec tak může místní fenomény zkoumat lépe než on.

Podle Yanga (1999) by původní psychologie měla začít studiem kulturně jedinečných fenoménů a teprve poté, co se na nich naučí jak k výzkumu přistupovat z místní perspektivy, by měla přejít k fenoménům existujícím ve více kulturách. Po vytvoření lokálních původních psychologií tak vzniknou původní psychologie větších kulturních celků, a nakonec z nich odvozená globální psychologie (Yang, 2000). Hwang (2013:11) považuje za cíl původních psychologií vytvoření globální psychologie postavené na sérii teorií, které reflektují jak univerzální strukturu lidské mysli, tak mentalitu lidí v dané kultuře.

Dalším příkladem představy o fungování původních psychologií je článek Liua (2017a), podle něhož je mainstreamová psychologie postavena na západní filosofii vycházející z řeckých kořenů. Proto je její hlavní metodou rozdělit problém na proměnné a tyto analyzovat zvlášť. Asijské a zejména čínská psychologie mohou tento přístup změnit tím, že do psychologie přinesou holistický přístup. Pro asijskou psychologii je irelevantní polemika, zda používat epistemologii pocházející z přírodních věd nebo epistemologii vzniklou jako její protipól, protože tento spor je plodem západní civilizace. Západní dualistická filosofie, která proti sobě staví pozorovanou věc (phenomenon) a její skutečnou podobu (noumenon), je pro asijskou psychologii méně vhodná než holistický přístup čínské filosofie, že člověk je schopen poznat noumenon i phenomenon. Pro asijskou psychologii je vhodné vycházet z toho, že zákony lidského chování nejsou univerzální, ale závisí na situaci a sociálním postavení aktérů. Ke dvěma dimenzím reality a jejího zobrazení v teoriích také patří dimenze třetí – úmysly a touhy výzkumníka, který tyto teorie tvoří. Výzkumník nemá být neutrální vůči věcem, které zkoumá, ale má se prostřednictvím výzkumu snažit humanizovat společnost (Liu, 2017a). Společenské vědy mají sloužit jako nástroj k zamezení možným špatným verzím budoucnosti (Liu, 2017 b).

## **Témata čínské původní psychologie**

### *Guanxi*

Termín *guanxi* (關係) označuje specifický typ vztahů v čínské společnosti. Základem je *guanxi dyáda* – spojení či vztah mezi dvěma lidmi. Z těchto dyád se formují „*guanxi sítě*“ lidí, kteří

jsou navzájem propojeni pomocí guanxi. Po vytvoření guanxi tento vztah člověk může používat k dosažení svých cílů. Guanxi je postaveno na *guanxi bázi* – něčem, co je společné lidem majícím spolu guanxi: stejné místo narození, stejná škola, práce ve stejné organizaci, společní známí. Guanxi se podle typu báze dělí na *jia-ren guanxi* mezi členy primární rodiny, *shou-ren guanxi* na základě vzdálenějších příbuzenských vztahů, přátelství, vztahu mezi učitelem a studentem, mezi spolužáky, sousedy nebo kolegy z pracoviště, a *sheng-ren guanxi* mezi obyvateli stejné obce nebo zaměstnanci velké společnosti (Su & Littlefield, 2001). Dále může jako guanxi báze sloužit tzv. předjímací báze – do budoucna orientovaná základna pro guanxi vztah, kdy oba lidé ve vznikající guanxi dyádě v budoucnu chtějí dělat něco podobného a spolupracovat. Guanxi je způsob, jak se Číňané vyrovnávají s životem v prostředí, kde neexistuje všeobecná důvěra mezi lidmi. Guanxi je tím lepší, čím více si lidé mohou věřit. Důležité je proto vidět u partnera jasné známky toho, že chce ve vztahu vytrvat a že se snaží dělat vše v nejlepší zájmu jedince. Důležité je ovšem i to, aby partner mohl být člověku k něčemu užitečný. Guanxi vzniká tak, že dva neznámí lidé hledají *guanxi bázi*, na níž by svůj vztah mohli založit. Jejich rozhovor se tak točí kolem životních zážitků, zkušeností, známých, kolegů a spolužáků. Snaží se najít něco, co mají společného. Pokud nenajdou společné místo, organizaci ani osobu, začnou hovořit o svých životních plánech, aby mohli vytvořit předjímací bázi. Pokud není nalezena ani vytvořena *guanxi báze*, nemůže *guanxi* vzniknout (Chen & Chen, 2004). Pro nastolení a udržení *guanxi* u mužů v obchodních vztazích často slouží společná návštěva klubu s hosteskami, kde pijí alkohol (Bedford & Hwang, 2013).

*Guanxi* se udržuje výměnou vzájemných laskavostí a protisluzeb (Leung, Heung & Wong, 2006). Aby *guanxi* vydrželo, je třeba dodržovat několik pravidel. Za prvé, lidé musí pomoci těm, kteří jim dříve také pomohli, a nesmí je ohrožovat, pokud tak neučiní, ztrácí tvář (Wong et al., 2007). Za druhé, poskytnutí protisluzby nemusí být okamžité. Může trvat velmi dlouho a ochota vrátit laskavost i po dlouhé době signalizuje kvalitu *guanxi*. Za třetí, to, co je druhému oplaceno, pro něj musí mít skutečnou hodnotu – proto je nutné druhého znát a zajímat se o něj (ovšem pokud člověk nabízenou laskavost, jako například pozvání do klubu, odmítne, může to znamenat konec *guanxi* vztahu, Bedford & Hwang, 2013). Za čtvrté, člověk se snaží druhého si zavázat, a proto se mu snaží vrátit více, než kdysi sám dostal. Skutečnost, že poskytl více, ukazuje jeho ochotu setrvat v *guanxi* a dále jej udržovat (Chen & Chen, 2004). Na druhou stranu všem bývá tolerováno, že slabší partner poskytuje méně (Dunning & Kim, 2007).

Možnost požádat o pomoc a obdržet ji je důvodem, proč lidé *guanxi* budují a udržují (Hui & Graen, 1997). Pokud jejich požadavek není reflektován nebo dostanou méně, než očekávali, mohou se cítit oklamáni a kvalita *guanxi* se zhorší (Chen & Peng, 2008). Pokud tak člověk pomoc poskytnout odmítne a má zájem *guanxi* udržet, snaží se situaci vysvětlit tak, že pomoc poskytnout nemohl kvůli nějaké jím nezměnitelné příčině a není za to tedy odpovědný. Druhé straně pak odmítnutí musí nahradit jiným způsobem (Chen & Chen, 2004).

*Guanxi* ovlivňuje mnoho aspektů čínského života, například to, jak si Číňané rozdělují odměny se svými kolegy či spolupracovníky. Při dělení se dávají Číňané konkrétnímu člověku tím více, čím silnější je jejich *guanxi* s daným člověkem. Pokud s daným člověkem vztah na bázi *guanxi* nemají (např. jde o neznámého člověka), dělí se tak, jak je to výhodné pro ně samé (Zhang, 2006). Zamezení poškození vztahů v rámci *guanxi* sítě je tak důležitější než princip spravedlnosti (Wang & Pak, 2015).

## Tvář

Tvář (mianzi, 面子) je kognitivní odpovědí na sociální hodnocení chování člověka v konkrétní situaci (Hwang, 2006). Dělí se na dva typy. Sociální tvář je získaná pomocí statusu vznikajícímu díky talentu a úsilí nebo díky kontaktům. Morální tvář je základem integrity osobnosti člověka. Člověk se nemusí starat o svou sociální tvář, vždy se ale musí snažit zachovat si tvář morální (Hwang, 2006).

Tématem výzkumů týkajících se tváře je především její zachování. Snaha zachovat si tvář souvisí s nižší přívětivostí a vyšším neuroticismem (Fung & Ng, 2006). Člověk by se měl snažit zachovat tvář svých představených. Když výše postavený člověk něco řekne nebo udělá, neměl by ho podřízený veřejně kritizovat, i když v soukromí si může myslet, co chce. Pokud odmítne tvář druhého člověka zachovat, ať už nadřízeného nebo kolegy, vztah to zničí a vytratí se z něj pozitivní city (Hwang, 1998). Lidé spojují zachování své tváře se správným chováním a pracovními výsledky. Pro staré lidi ovšem zachování tváře znamená zejména řádné chování a úspěšnou kariéru jejich dětí, jejich vlastní chování je pro ně méně důležité. Kvůli zachování tváře hodnotí Číňané špatné chování cizích lidí hůře než to stejné chování u svých příbuzných, tím jim umožňují zachovat si tvář (Hwang, 2006).

Pocit ztráty tváře může být zapříčiněn např. spácháním krádeže, nedostatečnou výchovou dětí, neúctou k rodičům, nedodržením slibů, vlastizradou a špionáží pro cizí mocnosti, pliváním a odhazováním odpadků na ulici nebo příliš hlasitým mluvením na veřejnosti. Tyto situace mohou být rozděleny na nemorální chování, špatné návyky (např. nedodržování hygieny), nekompetentní chování (neschopnost vykonat něco, co je ostatními očekáváno) a odhalení soukromých záležitostí (např. obnažení na veřejnosti nebo odhalení špatných úmyslů). Kromě zachování tváře vlastní se člověk snaží zachovat i tvář svého „širšího já“ – skupiny, do které patří, například rodiny (Hwang & Han, 2010).

Ztráta tváře závisí na tom, kde ji člověk ztratí a za jakých okolností. Zda je to před výše nebo níže postavenou osobou, zda se to děje v kontextu emocionální podpory dalších lidí nebo v kontextu nepřátelství a jak se lidé poté chovají. Pokud člověk má ztratit tvář, snaží se, aby to nastalo takovým způsobem, který je pro něho nejméně zraňující. Nejlepší je tak ztratit tvář před neznámými lidmi, s nimiž se už člověk nemusí znovu vidět. Rovněž je lepší ztratit tvář před přáteli než před rodinou: Přátelé na rozdíl od rodiny nejsou ztrátou tváře zasaženi také. Při výzkumu, zda by si lidé pro léčení pohlavně přenosné nemoci vybrali lékaře z rodiny nebo neznámou osobu, si 91% účastníků vybralo neznámého lékaře, přičemž jako důvod uvedli, že nechtějí ztratit tvář. Pokud by ovšem potřebovali léčit žlučnickové kameny, vybralo by si 92% lékařů z rodiny, aby získali lepší péči. Podobné to bylo u studie, kdy si lidé měli vybrat, zda by si v roli otce rodiny šli půjčit peníze na školné pro dítě do banky nebo od někoho z rodiny. Pokud by důvodem, proč si jdou půjčit peníze, bylo, že byli okradeni, šli by za někým z rodiny. Pokud by ale peníze neměli, protože je nedokázali vydělat, šli by raději do banky, protože to znamená, že neobstáli v roli otce-živitele a před někým z rodiny by tak ztratili tvář (Han, 2016).

## Renqing

Renqing (人情) je koncept uplatňující se ve vztazích, které mají citovou složku, nicméně nejsou natolik blízké, aby se v nich lidé mohli otevřít (např. vztahy se sousedy, spolužáky a kolegy).

Prvním významem slova renqing je empatie a ochota pomoci. Člověk, který zná renqing, je člověk, který je empatický a pomáhá druhým, když vidí, že to potřebují. Renqing je také sada společenských norem o tom, jak se chovat v situaci, kdy se někdo dostane do potíží (Hwang, 1987). V takovém případě má člověk soucítit a snažit se pomoci – dát renqing potřebnému, v tomto smyslu má renqing význam poskytnuté služby či laskavosti a mezi čínskými tradičními hodnotami je nejsilněji spjat s hodnotou darovaných věcí (Qian, Razzaque & Keng, 2007). Renqing je spjat s ideou rovnosti a reciprocity. Pokud člověk dostane od druhého renqing, tak mu jej dluží a měl by mu jej oplatit, přičemž se snaží vrátit více, než dostal (Khan, Zolkiewski & Murphy, 2016). Protože kdy a jestli vůbec někdy bude renqing splacen je nejisté, lidé pečlivě zvažují, zda jej poskytnout (Hwang, 1987), ochota poskytnout renqing tak závisí na ochotě pokračovat ve vztahu s danou osobou (Shi et al., 2011). Podle Khan, Zolkiewské a Murphyho (2016) lze renqing v obchodních vztazích rozdělit na poskytnuté laskavosti, jako např. dřívější vyřízení požadavku daného partnera před jeho konkurenty, a příležitosti, jako např. pozvání daného partnera, aby přednesl řeč na obchodním jednání.

Má-li někdo dobrou tvář, zvyšuje to jeho status, a tedy i ochotu druhých věnovat mu renqing. Vylepšení či zachování tváře druhého je rovněž způsobem, jak druhému poskytnout renqing. Proto Číňané nekritizují jiné lidi, zejména nadřízené, případně při kritice druhých používají nejednoznačné termíny a kritiku zamlžují. Tvář může člověk zlepšit tím, že poskytne renqing, naopak ji může ztratit tím, že renqing neposkytne nebo nevrátí, pokud jej dluží. Pokud je člověk vyzván, aby renqing poskytl nebo splatil, může tak uplatnit strategii odkladu – neodpovídat a předstírat, že žádost neslyšel nebo nepochopil. Tím si zachová tvář a zároveň se vyhne poskytnutí renqing (Hwang, 1987).

Protože se empatie a pomoc nedají přesně zkalkulovat, nelze dluh v renqing plně splatit i když se o to člověk snaží. Zatímco dluh v penězích splatit jde, dluh v renqing nejde splatit nikdy. Proto se Číňané snaží nedostat do situace, kdy by někomu renqing dlužili. To platí hlavně pro bohaté lidi, kteří mají hodně zdrojů, a tedy hodně co ztratit (Hwang, 1987). Renqing také nemusí být vhodnou strategií v obchodě – pro více zkušené a úspěšnější obchodníky je dodržování pravidel renqingů méně důležité než pro ty méně zkušené (Tsai, Chi & Hu, 2009).

## Yuan

Číňané tradičně věřili, že to, jak se který vztah mezi lidmi vyvíjí, je předurčeno osudem (Goodwin & Findlay, 1997). Yuan (緣) znamená osud nebo osudové předurčení v kontextu vztahu. Yuan je zodpovědný za to, zda se lidé navzájem přitahují nebo odpuzují. Uplatňuje se zejména v blízkých vztazích, ale ovlivňuje i další vztahy, třeba s přáteli nebo obchodními partnery. Dlouhodobé vztahy ovlivňuje yuanfen (緣份), za náhodná setkání (např. cestování ve stejném voze ve vlaku) odpovídá jiyuan (機緣) (Yang & Ho, 1988). V současné době významy slov yuan a yuanfen splývají, slovo yuan se vyskytuje v deseti procentech čínských populárních písní (Cheng & Yau, 2006).

Protože je vývoj vztahů předurčen yuanem, nedá se před ním nikam utéct a člověk jej musí akceptovat. Díky tomu z nešťastného vývoje není možné obviňovat ty, kteří vztah pomohli vytvořit, jako jsou rodiče, kteří v tradiční společnosti domlouvali manželství a rozhodovali, koho si děti vezmou. Přisouzení vývoje yuanu tak v takovém případě jednak umožňuje udržet

dobré vztahy s rodiči a dalšími osobami, jednak umožňuje zachovat jejich tvář. Yuanu je možno přisoudit i dobrý vývoj manželství. Tato atribuce pomáhá snížit závist druhých a rovněž chránit jejich tvář – pokud za úspěch manželství jiného může osud, nemusí se člověk v neúspěšném manželství za tento stav stydět (Yang & Ho, 1988). Yuan tak primárně slouží k udržení harmonie a solidarity ke skupině (Goodwin & Findlay, 1997).

Pro člověka žijícího v nepovedeném vztahu slouží yuan také jako obrana jeho vlastního ega a sebehodnocení. Když za vývoj vztahu může osud, znamená to, že člověk sám vinu nenes. To posiluje rovněž harmonii ve vztahu, protože z potíží nelze vinit ani partnera. Podobně tato atribuce slouží i k ospravedlnění stavu, kdy jedinec nemá partnera, a pomáhá lidem vyrovnat se s rozchodem (Lee, Lee & Lee, 2012). Neprovdaná žena tak může říci, že ještě nepotkala muže, s nímž by ji spojil osud. Případně, že jí osud určil zůstat neprovdána. To jí pomůže zachovat si vlastní tvář i tvář její rodiny. V ranných fázích vztahu může yuan fungovat i jako katalyzátor sloužící k jeho udržení. Protože dobrý prvotní dojem byl způsoben osudem, je dobré ve vztahu zůstat i když tento dojem vyprchá (Yang & Ho, 1988).

## Úcta k rodičům

Úcta k rodičům (filial piety, *xiaodao*, 孝道) vychází z konfuciánského pojetí, že rodina je jedno tělo a dítě pochází z těl rodičů. Vztahy v rodině jsou hierarchické, děti se mají starat o rodiče a o ně samé se budou starat jejich vlastní děti. Úcta k rodičům v minulosti zahrnovala i podřízení se jejich vůli ohledně volby povolání nebo životního partnera (Hwang, 1999; Yeh & Bedford, 2004). Do určité míry se to projevuje i dnes. Zhang a Kline (2009) zkoumali, jak se čínští studenti liší od amerických v tom, zda si nechají od rodičů mluvit do toho, s kým chodí. Zatímco američtí studenti by chodili i s někým, koho jejich rodiče nesnáší a vztah jim rozmlouvají, čínští studenti by se nechali rodiči přemluvit k rozchodu. Stejně tak se blízký vztah k rodičům projevuje i tím, že taiwanští adolescenti častěji, než američtí vyhledávají při školní šikaně pomoc dospělých (Ma & Bellmore, 2016).

Výzkumu *xiaodao* se věnovali Wu et al. (2016), kteří zkoumali ochotu Taiwanců a Američanů pomoci matce a životnímu partnerovi v různých situacích – buďto život ohrožující nebo obyčejné. Měli si představit situaci, kdy oba potřebují pomoc, ale je možné stihnout pomoci jenom jednomu. Zatímco 72,7% Taiwanců by v život ohrožující situaci pomohlo matce, Američanů by to udělalo pouze 25%. U běžné situace by matce pomohlo 82,5% Taiwanců, kdežto Američanů pouze 37%. Když byli dotázáni, co je sociální normou v podobné volbě v jejich společnosti, domnívalo se 77,2% Taiwanců (ale jen 23,9% Američanů), že je to v život ohrožující situaci pomoci matce. Autoři udělali další experiment, kdy se ptali, jak moc si jsou lidé se svou matkou a životním partnerem blízcí. Taiwanci se cítili bližší matce než partnerovi, u Američanů tomu bylo naopak. Blízkost k dané osobě se ukázala jako důvod, proč se rozhodují ji zachránit. Pokud se měli rozhodnout mezi matkou a sourozencem, vybírali si Taiwanci častěji matku. Při volbě mezi matkou a dítětem vybírali oba stejně často. Američané přitom vybírali vždy mladšího příbuzného.

Pro postoj rodičů k výchově čínských dětí je typický pojem *guan*, který znamená vedení a trénování dětí skrze stálou kontrolu, jasné příkazy a vysoké nároky (Wang & Chang, 2010). Děti jsou rodiči vedeny k prosociálnímu chování, přičemž hlavní motivací je stud – pokud dítě

udělá něco, co není v souladu s prosociálním chováním, dávají mu rodiče najevo, že by se mělo stydět (Chen, 2010). Děti jsou rodiči trénovány k tomu, aby se styděly, již od velice raného věku – sotva se naučí chodit a mluvit. Rodiče je kárají, vyhrožují tresty, dávají jim hanlivá jména a svůj nesouhlas vyjadřují všemi dostupnými způsoby. Domnívají se, že striktní disciplína je nezbytná pro vytvoření blízkého vztahu s dětmi (Fung, 2006).

## Zhong yong

Číňané mají tendenci k myšlení střední cesty – zhong yong (中庸). Doktrína středu znamená udržovat rovnováhu a harmonii směřováním mysli k vyváženému stavu, aniž člověk hledá kompromis mezi protikladnými póly. Člověk má nahlížet na každou situaci z různých perspektiv a vyhnout se extrémům. Tento způsob myšlení slouží k udržení harmonie s ostatními lidmi, přičemž se uplatňuje především vůči blízkým lidem a lidem, se kterými má člověk vazby, méně vůči lidem neznámým (Ji, Lee & Guo, 2010). Číňané tak častěji, než Američané souhlasí s tvrzeními typu „když slyším dva rozdílné názory, často souhlasím s oběma“, „moje názory se mění v různých situacích“ apod. (Boucher, Peng, Shi & Wang, 2009). Souvislost myšlení středu s udržením harmonie ve skupině ukazuje výzkum Seo, Kim, Tam a Rozina (2016), kteří zjistili, že hongkongští Číňané hodnotí svůj výkon hůře v přítomnosti velkého množství lidí, než pokud je přítomno malé množství lidí, kdežto u Američanů množství přihlížejících nehraje roli. Protože štěstí jednoho člověka může narušovat společenskou harmonii, je štěstí ve východoasijských kulturách považováno za méně pozitivní věc, než je tomu v kulturách západních (Choi, Kim & Uchida, 2016).

Protože lidé uplatňující myšlení střední cesty mají vyšší sebehodnocení a životní spokojenost a skórují níže ve škálách úzkosti a deprese, zkusili Yang et al. (2016), jestli jeho trénink zvýší účinnost klasické psychoterapie. Jednu skupinu studentů s depresivními potížemi nechali podstoupit standardní podpůrnou skupinovou terapii. Druhou skupinu nechali podstoupit skupinovou terapii o stejné délce se stejným psychoterapeutem, přičemž ten je navíc učil přemýšlet podle doktríny středu. Tato terapie byla účinnější v zmírnění depresivních potíží než podpůrná terapie u kontrolní skupiny.

## Suzhi a bao

Termín suzhi (素质) označuje kvalitu člověka. Suzhi se týká osobnostních a charakterových vlastností člověka, morálních vlastností, schopností a vzdělání. Dělí se na morální kvality (de, 德), „vnitřní suzhi“ týkající se např. etiky, sebekultivace a pomáhání druhým, a talent (cai, 才), „vnější suzhi“ týkající se vzdělání, statusu, rodinného zázemí, schopností a životních zkušeností. Číňané tradičně dělí lidi na lidi s malým a velkým suzhi. Protože suzhi je spojeno s třídní příslušností, umožňuje takové označení vyhnout se pojmu třída. U lidí s lepším sociálním postavením se očekává větší suzhi, tedy lepší morálka. Pojem suzhi také často používá vláda, když mluví o loajalitě a morálce občanů (Wang, Lamond, Worm, Gao & Yang, 2014). Vysoké suzhi u čínských adolescentů snižuje sociální úzkost, protože přispívá k vyššímu sebehodnocení, které dále zvyšuje pocit bezpečí, což přispívá k nízké úzkosti (Pan, Zhang, Hu & Pan, 2018).



Číňané věří v koncept reciprocity – bao (報). Bao se týká jak pozitivní, tak negativní reciprocity. Lidé nemají druhým dlužit žádnou laskavost a mají se snažit vše oplatit. Tento zvyk slouží k tomu, aby se vztahy mezi lidmi nezhoršovaly a udržela se harmonie ve společnosti. Pokud někdo provede něco špatného, není nutné oplácet mu to osobně – odplatu mohou zajistit nadpřirozené síly např. ve formě nemoci (Leung, 2010:234).

## Diskuse a závěr

Čínská původní psychologie může být inspirací pro výzkumníky z jiných kultur, protože těmto výzkumníkům umožňuje získat hlubší vhled do čínské kultury a inspirovat se zde (Xie, Su & Zhong, 2017). Výše popsané koncepty tak mohou výzkumníky inspirovat ke studiu existence podobných fenoménů v jejich vlastních kulturách a přispět tak vytvoření vyváženější globální psychologie. Při vytváření původních psychologií je však přítomno několik rizik, zejména tendence příliš zdůrazňovat jedinečnost vlastní kultury, přeceňovat její vliv, a s tím související přílišná fragmentace psychologie.

Původní psychologie předpokládají, že existuje něco jako místní kultura, co lze psychologicky zkoumat. Podle Allwooda (2011) výzkumníci v oblasti původních psychologií používají koncept kultury přejatý z antropologických studií malých skupin z první poloviny dvacátého století předpokládající, že v dané skupině existují nějaká univerzální pravidla chování. Protože se příliš nesnaží definovat, co je to kultura, o níž mluví, neuvědomují si, že tento koncept se nedá použít na společnost s miliony obyvatel, v níž různé skupiny sdílejí různé hodnoty a vzorce chování. Původní psychologové mají tendenci reifikovat koncept kultury jako něco, co existuje mimo lidi a ovlivňuje jejich chování, a ne jako něco, co tyto lidé aktivně tvoří a mění v procesu vzájemné interakce (Allwood, 2011; Sundararajan, 2019). Rovněž Hwangův přístup je kritizován jako příliš redukcionistický ve smyslu přeceňování role kultury pro psychologii jedince. Idea kultury jako něčeho homogenního, co určuje fungování jedinců v ní žijících, je esencialistická a výzkumníkům v oblasti původních psychologií je doporučováno věnovat větší pozornost jednotlivcům a rozdílům mezi lidmi považovanými za patřící do stejné kultury (Kirschner, 2018).

Jednou z příčin sklonu původních psychologií reifikovat vlastní kulturu je jejich svázanost s politikou, když určují, co může a nemůže být považováno za místní kulturu (Allwood, 2011), případně na co všechno je možné poznatky získané v místní kultuře vztáhnout. V kontextu čínské původní psychologie se tak může objevovat tendence považovat čínskou psychologii za předobraz jiných východoasijských původních psychologií, a tedy za aplikovatelnou na jiné východoasijské národy, a rovněž tendence považovat vlastní kulturní skupinu za reprezentující celou společnost v dané zemi, např. v případě čínské psychologie konfucianismus za reprezentující Čínu (Sundararajan, 2019). Hwang (2019) a Liu (2017a) považují svůj přístup za aplikovatelný na všechny „nezápadní“ kultury. Proti tomu se ovšem ozývají výzkumníci z jiných kultur. King a Hodgetts (2017) považují Liuovu „neokonfuciánskou“ epistemologii za přístup možná vhodný pro studium čínské společnosti, který ovšem při použití v jiných kulturách může být stejně problematický jako současný hegemonní západní přístup.

Je otázkou, jaký je optimální počet původních psychologií, zda má každá kultura vyvíjet vlastní nebo kultury na určitém stupni příbuznosti mají vyvíjet společnou (Hwang, 2016).

Zatímco asijské kultury jsou si navzájem poměrně vzdálené a čínská původní psychologie je tak samostatná psychologická oblast smysluplná, kultury v okolí českých zemí jsou české kultuře nejspíše bližší, než je tomu v případě vzájemné blízkosti východoasijských zemí. Je tedy i otázkou, jestli by se čeští psychologové měli čínskou původní psychologií inspirovat a pokusit se vytvořit českou původní psychologii, případně původní psychologii nějaké větší kulturní entity, například evropskou nebo slovanskou.

Zdá se, že pod hlavičkou původní psychologie není vyvíjena žádná psychologie mající jako objekt Evropu jako kulturní entitu odlišnou od neevropských kultur. Smith (2005) se domnívá, že vzhledem k evropskému původu akademické psychologie nelze na Evropu aplikovat model vývoje původní psychologie jako reakci na mainstream. Za původní (*indigenous*) evropskou sociální psychologii považuje Smith Tajfelovu teorii sociální identity a Moscoviciho teorii sociálních reprezentací, nicméně v obou případech by se spíše hodilo slovo *original*, protože jde o univerzální teorie původně vzniklé v Evropě, nikoliv teorie vyvíjené jakožto aplikovatelné zejména na osoby patřící do evropského kulturního okruhu ve smyslu původních (*indigenous*) psychologií, tj. popisu místního chování lišícího se od chování na jiných místech (Poortinga, 2016).

Původní psychologie náboženství pro slovanskou oblast je navrhována Pankallou a Košníkem (2018), kteří se snaží popisovat prožívání slovanské pohanské spirituality, přičemž základem je slovanské pojetí duše skládající se ze třech významů: místo, kde sídlí já; život dávající objekt asociovaný s dechem; a způsob posmrtné existence člověka. Pojem duše by podle nich měl být i základem pro organizaci teoretických kategorií původní slovanské psychologie náboženství a její ontologie a epistemologie (Pankalla a Košník, 2018).

Smyslem původních psychologií ovšem není vyvinout původní psychologii pro každou jednotlivou kulturu, spíše více akcentovat roli místní kultury v psychologii jednotlivce (Hwang, 2016). Není proto nutné mít původní psychologii v každém kulturním okruhu. Čínská kultura je však kulturou značně specifickou a jako taková si svou původní psychologii zaslouží.

## Grantová podpora

*Tento článek byl vytvořen za finanční podpory Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy v rámci programu Národní program udržitelnosti I, projektu Dopravní VaV centrum (LO1610) na výzkumné infrastruktuře pořízené z Operačního programu Výzkum a vývoj pro inovace (CZ.1.05/2.1.00/03.0064).*

## Reference

- Allwood, C.M. (2011). On the foundation of the indigenous psychologies. *Social Epistemology*, 25(1), 3–14.
- Bedford, O., & Hwang, S.L. (2013). Building relationships for business in Taiwanese hostess clubs: the psychological and social processes of *guanxi* development. *Gender, Work and Organization*, 20, 297–310.
- Boucher, H., C., Peng, K., Shi, J., & Wang, L. (2009). Culture and implicit self-esteem: Chinese are “good” and “bad” at the same time. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40, 24–45.

- Čeňěk, J., Smolík, J., & Vykoukalová, Z. (2016). *Interkulturní psychologie. Vybrané kapitoly*. Praha: Grada.
- Dunning, J.H., & Kim, Ch. (2007). The cultural roots of guanxi: An exploratory study. *The World Economy*, 30, 329–341.
- Fung, H. (2006). Affect and early moral socialization: Some insights and contributions from indigenous psychological studies in Taiwan. In Kim, U., Yang, K.-S., & Hwang, K.-K. (2006, eds.). *Indigenous and Cultural Psychology. Understanding People in Context* (s. 175–196). New York: Springer.
- Fung, H. H., & Ng, S.-K. (2006). Age differences in the sixth personality factor: Age differences in interpersonal relatedness among Canadians and Hong Kong Chinese. *Psychology and Aging*, 21, 810–814.
- Goodwin, R., & Findlay, Ch. (1997). „We are just fated together“... Chinese love and the concept of *yuan* in England and Hong Kong. *Personal Relationships*, 4, 85–92.
- Han, K.-H. (2016). The feeling of „face“ in Confucian society: From a perspective of psychosocial equilibrium. *Frontiers in Psychology*, 7:1055. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.01055>
- Hui, Ch., & Graen, G. (1997). Guanxi and professional leadership in contemporary sino-american joint ventures in mainland China. *Leadership Quarterly*, 8, 451–465.
- Hwang, K.-K. (1987). Face and favor: The Chinese power game. *The American Journal of Sociology*, 92, 944–974.
- Hwang, K.-K. (1998). Guanxi and mientze: Conflict resolution in Chinese society. *Intercultural Communication Studies*, 7, 17–37.
- Hwang, K.-K. (1999). Filial piety and loyalty: Two types of social identification in Confucianism. *Asian Journal of Social Psychology*, 2, 163–183.
- Hwang, K.-K. (2005). From anticolonialism to postcolonialism: The emergence of Chinese indigenous psychology in Taiwan. *International Journal of Psychology*, 40, 228–238.
- Hwang, K.-K. (2006). Moral face and social face: Contingent self-esteem in Confucian society. *International Journal of Psychology*, 41, 276–281.
- Hwang, K.-K. (2012). *Foundations of Chinese Psychology. Confucian Social Relations*. New York: Springer.
- Hwang, K.-K. (2016). Philosophical switch for the third wave of psychology in the age of globalization. *Japanese Psychological Research*, 58, 97–109. <https://doi.org/10.1111/jpr.12085>
- Hwang, K.-K. (2019). Enhancing cultural awareness by the construction of culture-inclusive theories. *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology*, 39(2), 67–80. <https://doi.org/10.1037/teo0000086>
- Hwang, K.-K., & Han, K.-H. (2010). Face and morality in Confucian society. In Bond, M. H. (2010, ed.). *The Oxford Handbook of Chinese Psychology* (s. 479–498). Oxford: Oxford University Press.
- Chen, X. (2010). Socio-emotional development in Chinese children. In Bond, M. H. (2010, ed.). *The Oxford Handbook of Chinese Psychology* (s. 39–52). Oxford: Oxford University Press.
- Chen, X.-P., & Chen, Ch. C. (2004). On the intricacies of the Chinese guanxi: A process of guanxi development. *Asia Pacific Journal of Management*, 21, 305–324.
- Chen, X.-P., & Peng, S. (2008). Guanxi dynamics: Shifts in the closeness of ties between Chinese coworkers. *Management and Organization Review*, 4, 63–80.

- Cheng, S. C. L., & Yau, O. H. M. (2006). Yuan (緣): The case of Chinese pop songs. *Asia Pacific Management Review*, 11, 331–340.
- Choi, E., Kim, Y.-Y., & Uchida, Y. (2016). The folk psychology of happiness in Korea. *Korean Journal of Culture and Social Issues*, 22, 165–182. <https://doi.org/10.20406/kjcs.2016.05.22.2.165>
- Jahoda, G. (2016). On the rise and decline of ‘indigenous psychology’. *Culture & Psychology*, 22, 169–181. <https://doi.org/10.1177/1354067X16634052>
- Ji, L.-J., Lee, A., & Guo, T. (2010). The thinking styles of Chinese people. In Bond, M. H. (2010, ed.). *The Oxford Handbook of Chinese Psychology* (s. 155–167). Oxford: Oxford University Press.
- Khan, A., Zolkiewski, J., & Murphy, J. (2016). Favour and opportunity: renqing in Chinese business relationships. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 31(2), 183–192. <https://doi.org/10.1108/IBIM-02-2014-0036>
- King, P., & Hodgetts, D. (2017). Gathering a few thoughts on ‘Neo-Confucian epistemology and Chinese philosophy’. *Asian Journal of Social Psychology*, 20, 161–165. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12174>
- Kirschner, S. R. (2018). Indigenous psychology compared to what? Some complexities of culture, language and social life. *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology*, 39(2), 98–106. <https://doi.org/10.1037/teo0000110>
- Lee, Y.Ch., Lee, Y.-Ch., & Lee, Ch.-K. (2012). The study of relationships among undergraduate students’ explanatory style, yuan-fen style, and breakup-dealing. In Wu, Y. (2012, ed.). *Advanced Technology in Teaching – Proceedings of the 2009 3<sup>rd</sup> International Conference on Teaching and Computational Science (WTCS 2009) Volume 2: Education, Psychology and Computer Science* (s. 393–400). Berlin, Heidelberg: Springer.
- Leung, K. (2010). Beliefs in Chinese culture. In Bond, M. H. (2010, ed.). *The Oxford Handbook of Chinese Psychology* (s. 221–240). Oxford: Oxford University Press.
- Leung, T.K.P., Heung, V.C.S., & Wong, Y.H. (2008). Cronyism. One possible consequence of guan-xi for an insider: how to obtain and maintain it? *European Journal of Marketing*, 42, 23–34.
- Liu, J.H. (2017a). Neo-Confucian epistemology and Chinese philosophy: Practical postulates for actioning psychology as a human science. *Asian Journal of Social Psychology*, 20, 137–149. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12168>
- Liu, J.H. (2017 b). Dialoguing Height Psychology into a life of interconnectedness: Response to commentaries by Hwang, Bhawuk, King & Hodgetts, Kashima, and Xie, Su, & Zhong. *Asian Journal of Social Psychology*, 20, 176–183. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12180>
- Ma, T.-L., & Bellmore, A. (2016). Connection or independence: Cross-cultural comparisons of adolescents’ coping with peer victimization using mixed methods. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 47, 109–130. <https://doi.org/10.1177/0022022115605386>
- Pan, Z., Zhang, D., Hu, T., & Pan, Y. (2018). The relationship between psychological Suzhi and social anxiety among Chinese adolescents: the mediating role of self-esteem and sense of security. *Child and Adolescent Psychiatry and Mental Health*, 12–50. <https://doi.org/10.1186/s13034-018-0255-y>
- Pankalla, A., & Kośnik, K. (2018). Religion as an invaluable source of psychological knowledge: Indigenous Slavic psychology of religion. *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology*, 39(3), 154–164. <https://doi.org/10.1037/teo0000080>

- Poortinga, Y.H. (2016). Integration of basic controversies in cross-cultural psychology. *Psychology of Developing Societies*, 28(2), 161–182. <https://doi.org/10.1177/0971333616657169>
- Qian, W., Razzaque, M.A., & Keng, K.A. (2007). Chinese cultural values and gift-giving behavior. *Journal of Consumer Marketing*, 24(4), 214–228.
- Seo, M., Kim, Y.-H., Tam, K.-P., & Rozin, P. (2016). I am dumber when I look dumb in front of many (vs. Few) others: A cross-cultural difference in how audience size affects perceived social reputation and self-judgments. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 47, 1019–1032. <https://doi.org/10.1177/0022022116659020>
- Shi, G., Shi, Y., Chan, A. K. K., Liu, M.T., & Fam, K.S. (2011). The role of renqing in mediating customer relationship investment and relationship commitment in China. *Industrial Marketing Management*, 40, 496–502.
- Smith, P. B. (2005). Is there an indigenous European social psychology? *International Journal of Psychology*, 40, 254–262.
- Su, Ch., & Littlefield, J.E. (2001). Entering Guanxi: A business ethical dilemma in mainland China? *Journal of Business Ethics*, 33, 199–210.
- Sundararajan, L. (2019). Whither indigenous psychology? *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology*, 39(2), 81–89. <https://doi.org/10.1037/teo0000115>
- Tsai, M.-H., Chi, S.-Ch. S., & Hu, H.-H. (2009). Salespeople's renqing orientation, self-esteem, and selling behaviors: An empirical study in Taiwan. *Journal of Business Psychology*, 24, 193–200.
- Wang, D.-Ch., & Pak, Ch.-M. (2015). Renqing (personal relationship) and resource allocation: behaviour analysis of low income qualification assessment by village secretaries. *China Journal of Social Work*, 8(2), 107–121.
- Wang, G. G., Lamond, D., Worm, V., Gao, W., & Yang, S. (2014). Understanding the indigenous Chinese concept of suzhi (素质) from an HRM perspective. A conceptual analysis. *Journal of Chinese Human Resource Management*, 5, 98–114.
- Wang, Q., & Chang, L. (2010). Parenting and child socialization in contemporary China. In Bond, M. H. (2010, ed.). *The Oxford Handbook of Chinese Psychology* (s. 53–67). Oxford: Oxford University Press.
- Wong, Y.H., Leung, T.K.P., Hung, H., & Ngai, E.W.T. (2007). A model of guanxi development: Flexibility, Commitment and Capital Exchange. *Total Quality Management & Business Excellence*, 18, 875–887.
- Wu, T.-F., Cross, S. E., Wu, Ch.-W., Cho, W., & Tey, S.-H. (2016). Choosing your mother or your spouse: Close relationship dilemmas in Taiwan and the United States. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 47, 558–580. <https://doi.org/10.1177/0022022115625837>
- Xie, T., Su, D.Ch., & Zhong, N. (2017). Confucianism as canonic culture. *Asian Journal of Social Psychology*, 20, 170–175. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12175>
- Yang, K.S., & Ho, D.Y.F. (1988). The role of yuan in Chinese social life: A conceptual and empirical analysis. In Paranjpe, A. C., Ho, D. Y. F., & Rieber, R. W. (Eds.). *Asian contributions to psychology* (s. 263–281). New York: Praeger.
- Yang, K.S. (1999). Towards an indigenous Chinese psychology: A selective review of methodological, theoretical, and empirical accomplishments. *Chinese Journal of Psychology*, 41, 181–211.

- Yang, K.S. (2000). Monocultural and cross-cultural indigenous approaches: The royal road to the development of a balanced global psychology. *Asian Journal of Social Psychology*, 3, 241–263.
- Yang, K.S. (2006). Indigenized conceptual and empirical analyses of selected Chinese psychological characteristics. *International Journal of Psychology*, 41, 298–303.
- Yang, X., Zhang, P., Zhao, J., Zhao, J., Wang, J., Chen, Y... Zhang, X. (2016). Confucian culture still matters: The benefits of zhongyong thinking (doctrine of the mean) for mental health. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 47, 1097–1113. <https://doi.org/10.1177/0022022116658260>
- Yeh, K.H., & Bedford, O. (2004). Filial belief and parent-child conflict. *International Journal of Psychology*, 39, 132–144.
- Zhang, S., & Kline, S. L. (2009). Can I make my own decision? A cross-cultural study of perceived social network influence in mate selection. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40, 3–23.
- Zhang, Z.-X. (2006). Chinese conceptions of justice and reward allocation. In Kim, U., Yang, K.-S., & Hwang, K.-K. (2006, eds.). *Indigenous and Cultural Psychology. Understanding People in Context* (s. 403–420). New York: Springer.