

華人経済 経営研究

～彼れを知らず己れを知らざれば戦う毎に必ず殆うし～

中国本土からアジア地域、そして世界にまで活動範囲を拡大するチャイニーズ。彼らのビジネスに対する考え方や習慣は日本人からすると異質にして独特で、理解しづらいものだといわれている。チャイニーズを総合的に「華人」ととらえ、彼らの多様な伝統文化と長い歴史から導き出された経営思想、心理と行動を体系的に分析し、華人圏や中国への進出に伴う総合的なノウハウを学び合う関西日本香港協会のみなさんの研究成果を紹介する。

面子について

「我何面目見之！」

今から二千二百年前の秦末楚漢の攻防、京劇の「霸王別姫」の有名なシーン、四面楚歌、これは、項羽軍を包囲した劉邦が、一計を案じ兵に楚の歌を歌わせ、これを聞いた項羽に、故郷楚まで劉邦に攻め落とされたとと思わせ、落胆させた心理戦、「無中生有の計」と言って良いかも知れない。

そして、項羽が敵の包囲を脱出するには自分の存在が妨げになると自ら命を絶つた虞美人の悲話で有名である。その後、項羽軍八十余騎は、劉邦軍五千騎に追われて淮水を渡河するも百騎を残すのみとなる。陰

陵に至り道に迷い、「農夫の父兄がわしを憐れんで王に烏江への道を尋ね、「左せよ」と言われてその通り進むと大澤（沼地）の中に陥る。項羽は、楚の下相（江蘇省）の人、陰陵（安徽省）の農夫にはよそ者「外地人」である。項羽は、農夫が、赤の他人にそつてなく「左せよ」と反対方向を指したのを信じてしまったのである。

心高き人たちである。低信用社会の中での人間関係の形成では、利害関係が優先される。従い、自分は「君子」であり、資源、すなわち、有能で経済力があり、有力な「関係（グアンシ）を背景に持っている」と常にアピールし、自分との関係の有益性を演じなければならぬ。すなわち、自分の「面子」が大きいことを演出しなければならぬ。その意味で皆がみんな「面子」が大きいのである。

従い、その日常は非常な緊張の中にある。多方面での「関係」構築と維持に腐心しなければならぬのである。中国人の戦略的思考がここでも発揮される。我々もこれに学ばねばならない。

華人・中国人の「面子」が、社会における自己の個性、ビジネス交流「関係」係、ビジネス交流「関係」作りにおいては、常に相手の公式非公式を含む社会的背景をおもんばかり、面子を立てるべく様々の配慮を怠らない様注意する必要がある。また、相手だけでなくこちらにも面子はある。双方の「面子」への配慮を怠らないこと、双方の「面子」の微妙な機微と均衡を常に考慮しながら交流しているのである。

「外人」から「熟人」「自己人」へと「関係」を深化させて行くには、相手の「面子」へのきめ細かい配慮が極めて重要となる。対人関係においては、常に相手の「面子」の要素をおもんばかることが大切だ。

「面子」とは何か？

「面子」とは、社会的自我、他者との関係の中にある自己の評価・位置。自己の能力評価を最重視する傾向。中国・華人の人たちは、「没面子」は許されない自尊

緊張の中にある。多方面での「関係」構築と維持に腐心しなければならぬのである。中国人の戦略的思考がここでも発揮される。我々もこれに学ばねばならない。

華人・中国人の「面子」が、社会における自己の個性、ビジネス交流「関係」係、ビジネス交流「関係」作りにおいては、常に相手の公式非公式を含む社会的背景をおもんばかり、面子を立てるべく様々の配慮を怠らない様注意する必要がある。また、相手だけでなくこちらにも面子はある。双方の「面子」への配慮を怠らないこと、双方の「面子」の微妙な機微と均衡を常に考慮しながら交流しているのである。

「外人」から「熟人」「自己人」へと「関係」を深化させて行くには、相手の「面子」へのきめ細かい配慮が極めて重要となる。対人関係においては、常に相手の「面子」の要素をおもんばかることが大切だ。

「面子」とは、社会的自我、他者との関係の中にある自己の評価・位置。自己の能力評価を最重視する傾向。中国・華人の人たちは、「没面子」は許されない自尊

緊張の中にある。多方面での「関係」構築と維持に腐心しなければならぬのである。中国人の戦略的思考がここでも発揮される。我々もこれに学ばねばならない。

華人・中国人の「面子」が、社会における自己の個性、ビジネス交流「関係」係、ビジネス交流「関係」作りにおいては、常に相手の公式非公式を含む社会的背景をおもんばかり、面子を立てるべく様々の配慮を怠らない様注意する必要がある。また、相手だけでなくこちらにも面子はある。双方の「面子」への配慮を怠らないこと、双方の「面子」の微妙な機微と均衡を常に考慮しながら交流しているのである。

華人・中国人の「面子」が、社会における自己の個性、ビジネス交流「関係」係、ビジネス交流「関係」作りにおいては、常に相手の公式非公式を含む社会的背景をおもんばかり、面子を立てるべく様々の配慮を怠らない様注意する必要がある。また、相手だけでなくこちらにも面子はある。双方の「面子」への配慮を怠らないこと、双方の「面子」の微妙な機微と均衡を常に考慮しながら交流しているのである。

華人・中国人の「面子」が、社会における自己の個性、ビジネス交流「関係」係、ビジネス交流「関係」作りにおいては、常に相手の公式非公式を含む社会的背景をおもんばかり、面子を立てるべく様々の配慮を怠らない様注意する必要がある。また、相手だけでなくこちらにも面子はある。双方の「面子」への配慮を怠らないこと、双方の「面子」の微妙な機微と均衡を常に考慮しながら交流しているのである。



【馬場正修（ばばまさのぶ）さん】
関西日本香港協会理事、同協会華人経済・経営研究部 主任研究員。1972年関西学院大学経済学部卒。三井物産出身。繊維貿易畑を歩み、台北・山東省青島勤務など中華圏に8年在勤。2003年4月より5年間ジェトロ大阪本部貿易・投資アドバイザーを務める。2007年4月（株）貿易人を設立。現在、ジェトロ神戸・高知・金沢ほか、香港貿易発展局等の貿易・投資アドバイザー。大阪商工会議所中国ビジネス特別委員会 委員、中国経済・経営学会 会員。関西和僑会事務局長。
【日本香港協会全国連合会】<http://www.jks.jp/>
【関西和僑会】<http://kansai-wakyo.com/>