



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

# 中国人との交渉に関するノート

### はじめに

中国と日本は長い歴史的関係があり、同文同種であるから、よく話し合えば理解し合えるし、誠心誠意で臨めば交渉も円満に解決できるといった見方がある。しかし中国との外交交渉やビジネス交渉の経験者は、中国人と日本人は似て非なる国民で、中国人は権謀術数にたけたタフ・ネゴシエーターだから、並みの日本人交渉者ではとても歯が立たない相手だという見方もある。

めざましい経済成長をつづける中国は現代の世界政治においても超大国として抬頭しつつあり、21世紀は中国の時代だと見る人も少なくない。過去4半世紀にわたる日本経済の成長は世界中の注目を集めたが、今や日本は経済的にも、政治的にも閉塞状況にあり、米国と中国という両超大国のはざまに沈みつつあるという見方がひろがっている。いずれにせよ、日本は隣りの大国、中国と経済関係はもちろん、政治的・文化的関係も維持せざるをえないし、その行方によって、21世紀の日本の盛衰が大きく影響を受けることはまちがいないだろう。

小論では中国人の交渉態度や交渉スタイルについて文献サーベイを行い、日本人と米国人らが中国人の交渉行動をどう見ているかを示してから、国際的交渉を分析するためのフレームワークを検討する。そして最後に日中合併企業3社のケース・スタディをおこなう。そうすることによって中国人との交渉で成果をあげ、日本と中国との交渉関係を良好に維持する方策をさぐる一助としたい。

## 1. 日本人から見た中国人の交渉態度

中国人との交渉についてわが国では未だ本格的な研究が行われていない。以下に筆者の目にふれた近年の文献から、中国人の交渉態度に関する重要な指摘を引用しよう。

---

このノートは慶應義塾大学ビジネス・スクールの教材として用いるために同校教授石田英夫が作成した。本ケースの著作権は慶應義塾大学ビジネス・スクールが所有している。  
1997年3月作成。