

「そんな中国に行ってきます」



加藤 真 司 (南甲弁理士クラブ)

私は来年、中国に留学する予定である。留学期間中には、多くの人と知り合いになって見聞を広めたいと思っている。そこで、中国語および中国特許法の勉強もさることながら、まずは「中国人」というものを理解してみようと思って本屋さんに赴いた。

すると、中国を解説する書籍がなんと多いことが。書店に並んでいるもの多くは、中国進出を目指す日本企業に対して中国(人)を説くものであり、合弁会社を設立して現地のマネージャーとなった日本人の苦労話などが紹介され、中国でビジネスを成功させるためにはどうしたらいいかが提案されている。それらには興味がなかったが、純粋に中国人を理解するという意味で面白そうな本を見つけた。「中国人の心理と行動」(園田茂人 日本放送出版協会 2001年)と「騙してもまだまだ騙せる日本人～君は中国人を知らなさすぎる」(邱永漢 光文社 2002年)である。

頼んだ仕事を期限になってもやっていない。そのことを指摘すると、白々しい言い訳をして決して非を認めない。役人は平気で賄賂を受け取る。公共の場所では決して順番待ちの列を作ることはない。親しいものには至れり尽くせりだが、見知らぬ人にはどうにかして搾取しようとする。

園田によれば、中国人を理解する上でのキーワードは、「面子(mianzi;ミエンズ)」「関係(guanxi;グアンシ)」「人情(renqing;レンチン)」である。

まず、中国人は、非常に「面子」を重んじる。「面子」は「自尊心;プライド」とも理解できる。よく、「中国では、レストランなどで食事をするときには

食器に食べ物を少し残すのがマナーだ」などと言われる。これには少々誤解があると思われる。正確には、人を接待するときには、その人が食べきれないくらいの食べ物を提供する、ということである。接待を受ける人が出されたものをすべて食べてしまったら、接待をする方はその程度のもてなししかなかったことになる、というのである。接待を受けるのに出されたものをすべて平らげてしまったら相手の「面子を潰す」ということになるのである。

日本でも「面子を潰された」などと用いる。しかし、日本と中国とでは、どうすると面子を潰すことになるのか、面子の価値基準が異なっている。園田によれば、中国人は、「個人の能力評価」にかかる面子に価値を置いているとのこと。たとえば、経済的な力が欠如していたり、個人的な能力が欠如していることを人前で指摘されたときに特に「面子を潰された」と感じるとのことである。そして、面子を保つための方法も中国人と日本人とでは違うとのことである。上述のように、中国人は個人的な能力評価に面子の価値を置いているので、誤らなかつたり、お礼を言わなかつたり、自己の権利や利害を主張することによって、自らの面子を保とうとする。これに対して、日本人の場合は、謝ったり、お礼を言ったり、自分の権利や利害を主張しないことによって、自らの面子の存在を維持しようとする。

中国人は、公共の場でも決して列を成して待つということをしなない。公共の場に平気でごみを捨てる。日本で言うところの「義理」というものを重んじず、少しでも自分にとって利益のある方へと動く。中国人の行動は、日本人にとってはとても利己的、自己中心的に映る。これも面子の価値基準の問題であると理解できる。ある精神分析家によれば「日本人の場合、相手の期待に添えなくてノイローゼになる

ケースが多いが、中国人の場合は逆に、相手が自分を理解してくれないと思ってノイローゼになるケースが多い」とのことである。日本人の場合は、面子の対象が自己の内面にあるのに対して、中国人の場合は、それが自己の周りの人に向かっているのである。また、少し話のスケールが大きくなるが「国家」と「個人」との関係について、邱が次のように述べているのも興味深い。「中国人が国家よりも個人の利益を優先させる習慣はいまにはじまったことではない。それは中国の長い歴史の中で国がどうやってつくられてきたかということと深くかかわっている。国家という言葉が示しているように、国は大きな家である。それは皇帝になった一族の家であり、その私有財産でもある。そこに住んでいる人の人権や財産などは当然のことながら権力者の一存で大きく左右される。国もまた家であるから、国は自分の利益を守ろうとする。国の利益と個人の利益が相反した場合は、権力を持った方の利益が優先する。国にはそもそも個人の利益を守るという観念がないから、個人の利益は個人で守るほかない。したがって個人が自分らの利益を守ろうと心がけるのは、国の成り立ち方から見てむしろ当然のことなのである。」「結局、中国人は国の束縛から逃れることばかりを考え、その束縛から自由になった分だけ自己中心に物を考える。」とのことである。中国人の利己主義が理解できるような気がする。

次に、中国においては、「関係」もまた重視される。よく、「中国は人治国家である」と言われる。「中国では、コネが最も重要」とも言われる。知り合いの人は待遇するが、他人には、非常に冷たい態度をとる。中国では何かをしようとするときに役所の許可が必要なことが多いが、ここでコネすなわち「関係」が物を言うのは言うまでもない。許可を得たければ「正面玄関から入って行って交渉しても無駄」などといわれ、なんらかの礼を送ることが常識とされている。

対役人だけでなく、対私人でも関係は重視される。自由市場主義下ではなおさらである。こんな話があるそうだ。ある人が十分な資金もなくレストランの

経営を始めようとしたところ、それを聞きつけた多くの親友が、レストランの立ち上げのために彼にいろいろな手助けをしてくれた。彼は、開業資金や店の道具を親友に用意してもらい、役所への営業許可を取るのにも親友のコネを使った。彼の店は非常に繁盛したが、しかしながら、お金はまったく儲からず、「ただ忙しいだけだった」とのことである。なぜか。店が繁盛すると、その親友たちは多くの別の友達を連れて店で飲み食いするようになった。それらの親友は、お金を払わないこともあった。彼は、そんな状況の中、なかなか利益が出ないので、ついにその親友の一人に経営権を譲らざるを得なくなった。「その営業権はいくらで売ったの」と聞くと、彼は「お金はもらわないよ。彼は友達だから」と答えた。このエピソードはバカげた話に聞こえるが、それほど「関係」の存在が重要だということである。

そして、「給面子」(他人の面子を立てる)「看面子」(他人の面子を保つ)ことによって、この「関係」が強くなっていくのである。

そして、「人情」。これは、日本で言う「人情」とは意味が異なる。園田は、この「人情」を「自己からの距離(親疎の度合い)によって他者を位置づけ、その距離に応じてみずからの行為を決定しようとする心理メカニズム」と定義している。要するに、誰と「関係」を持つかという取捨選択である。そして、園田によれば、中国人の場合には、血族、地縁による関係が重視されるとのことである。一族、同郷の縁が強いということである。こういう話を聞くと、中国人が客人を自分の家に食事に招くというのは、アメリカ人が自分の家のガーデンでパーティーを開くのとは感覚が違うように思える。実際、中国人は親しい間柄になると、家に食事に招待するそうである。また、親しい間柄の者を「自己人」といい、自他の境が曖昧となり、両者間に分け隔てるものがないほど親しいということになる。

また、当然のことながら、「自己人」のように親しい関係となって、他人に何らかの便宜を働いてあげたりするのも、「回報」(見返り)を期待してのことである。いったん築いた関係も「回報」がないと

見極めれば、簡単に関係は崩れるという。非常に打算的だということである。一方、邱は、「なぜ中国人は個人の交際を優先させるか」と題して次のように述べている。「もし中国人が銭に細かいだけで、血も涙もない国民なら、恐らく中国人は世界中の誰からも相手にされないだろう。日本人の中で中国人に一番よく似ているのは大阪商人だが、大阪の人は銭に細かいだけではない。かけひきも多いし、がめついし、しっかり貯め込むし、ケチなところもあるけれども、信用は守るし、義理人情には厚いし、お金を使わなければならない時にはちゃんとお金を使う。また、そうした人に尽くすべきことを心得た人だけが大きくなっている。だから、中国人は大阪商人をもう少し徹底させた人間だと思えばわかりやすいし、大阪商人とつきあう要領でつきあえばだいたい間違いない。」名古屋、大阪、東京に住んだことがある私にとっては、非常に面白く思える話である。

園田の論法に従って「面子」「関係」「人情」という観点から、園田による中国人論を紹介してみた。われわれ知的財産に関わる者としては、中国というと、模倣品対策や WTO 加盟による特許法その他の法律の整備およびそれに伴う日本企業からの出願の増加といった話題が身近である。具体的にわれわれが中国人と関係を持つのは、中国の特許事務所との仕事のやり取りの場面である。私個人の経験では、中国の特許事務所とのやり取りの中で「中国的なトラブル」に悩まされているという話は今まで聞いたことがない。特に渉外事務所は、米国、欧州、日本を顧客とするための「グローバルスタンダード」が

実現されている。しかしながら、今後中国との取引が増加するにあたって、中国事務所、中国専利代理人、中国弁護士とうまく付き合っていくには、上記で紹介したような「中国スタンダード」をベースとして、その修正として「グローバルスタンダード」が存在していることを理解することは、有効ではなからうか。

ということで、そんな中国に行ってきます。

最近ネットで知り合った20代の中国人女性が、「あなたは中国に来たらきっと失望するでしょう」とメールを送ってきた。よく「中国人は自分が世界で一番と思いついでる」などと言われるし、園田のいう「面子」のことも考え合わせると、どう返事を返そうか迷った。所詮ネットで知り合った人だしと思って、思い切って「面子」「関係」「人情」の話をしてみた。「NOと言えない日本人」というタイトルを聞いて、自分自身、日本人としてはあまりいい気がしないし、「面子」「関係」「人情」の話は、彼女にとっては中国人を批判したように聞こえるのではないかと心配した。すると、彼女は、「その著者はすごい。中国人のことをよくわかっている。日本人にそんなに中国人を理解している人がいるのか。」というではないか。若い人たちの間では、脱「中国スタンダード」が進んでいるのかもしれないとも思えるし、そんな簡単なものではないだろうとも思える。

帰ってきて、今度は実際に体験した中国を紹介できればと思う。