

## 第 17 計;中国人は何故紹介者を飛び越えてすぐ取引しようとするのか？（一言、紹介者の許可を取らないのか、筋を通さないのか？）

—中国人には「友達の友達は友達だ」と「恩を仇（あだ）で返す」行動がある—

私が簡単に中国人に日本人を紹介できないのは、不愉快なことが多かったからであります。まず彼らは簡単に「紹介して欲しい」と言います。紹介された日本人は「本日に会うことについて、紹介者である先生（私）に連絡してからきましたか？」中国人に質すと思うのです。そして、通常、中国人が「していない」と答えると、中国人のビジネスは成立しない場合が多いのであります。

私には紹介という行為を行う時、次の四つの選択肢があります。

- ① 「○=とてもよいので採用を願う。」
- ② 「△=あなたがよければ、よろしく頼む。」
- ③ 「X=紹介したが断って欲しい」
- ④ 「?=あなたは判断に迷うだろうが、わたしはよいと思うので同行します。」

私の紹介行為には日本人・中国人に共通した一次面接の意味があります。“親しき仲にも礼儀あり”が私の言う、人と付き合いの上での「筋を通す」の意味なのであります。

商品の商品価額は「数量」＊「単価」で表せます。しかし「紹介」の意味にはまず「品質保証」のニュアンスがあります。製造メーカーの場合には「安定供給責任」が要求されます。昔から私の紹介状「紹介したい人との経緯、をまず相手に説明し・・・よろしく頼みます」の文面を持参すれば、私の紹介先の方は丁寧に対応してくれます。

しかし、中国人には「友達の友達は友達だ」と「恩を仇（あだ）で返す（人から親切にされたことに感謝するどころか、かえって害を加えるような仕打ちをすること）行動があるのです。

「チャンス・ラッキー」と思った時の「有頂天状態の行動」が一番危険なのです。そのようなことで失敗を繰り返す中国人にも数多く出会いました。反面、日本語には「勝って兜の紐をしめろ」、「念には念を」の再確認の諺があります。リスクマネジメントは重要なスキルであると思慮されます。

2010/10/17