

異文化ビジネス交渉に関する日米研究の比較

[自発展開型]

村木淳也（経済学部3年）

指導教員：佐々木由美

ビジネスにおいて、交渉は欠かせない要素である。グローバルビジネスが支配的な昨今の状況において、企業の海外展開や海外への市場拡大、さらに国内での外国企業との取引など自らとは異なる文化的背景を持ち、考え方、感じ方、そして行動様式を共有しない他者と円滑にコミュニケーションを図る能力、また交渉において、適確な意思決定を行う能力は、ビジネス活動において不可欠である。規制緩和や情報通信技術・輸送手段の発達により、世界各国の組織の代表者が直接話し合いをする機会が増え、文化的背景を異にする者同士が交渉によって問題解決を行うことは、一層重要性を増している。

ビジネス交渉は、戦略的提携、企業合併・買収、販売契約など企業組織の相互関係における重要な局面において行われ、当事者のパーソナリティ、交渉パワーの格差、法律など影響すると考えられる要因は様々である。

現在日本は、米国と経済分野のみならず、政治、教育、環境、文化など様々な分野において、深い相互依存、補完関係にある。米国は、日本の対世界貿易シェアにおいて、リーマンショックの影響を受けつつ、近年は低下傾向にあるが、依然として上位に位置し、日本のビジネスパートナーとして重要な存在であると考えられる。

本研究の目的は、日本と米国における「異文化ビジネス交渉」に関する研究において、類似点、または相違点があるかを比較分析し、各文化における研究視点の傾向を把握することである。

本研究は、人は各文化における繰り返しの経験により、その文化で必要なスキーマが獲得され、それに基づき行動するとされる文化スキーマ理論に立脚する。すなわち、日本文化で生まれ育った人と、米

国文化で生まれ育った人は、それぞれの文化で必要なスキーマを獲得しているため、ビジネス交渉を行う上でも、各文化で獲得された文化スキーマに基づき行動すると考える。したがって、ビジネス交渉に関する研究視点も、両文化で異なる部分があるのではないかという前提が出発点となっている。

分析手法として、まず、CiNii (Citation Information by NII) と JSTOR というデータベース上で、キーワード検索を実施し、該当する日米の論文を抽出した。キーワードには、異文化ビジネス交渉、異文化間ビジネス交渉、intercultural business negotiation、cross-cultural business negotiation を使用し、それにより抽出された交渉・ビジネス・コミュニケーションに関する論文において著者が示したキーワードを分析対象とし、日米論文に出現するキーワードを共通概念に基づきグループ分けし、その出現頻度を調べることにより、日米の研究視点の比較を行った。

その結果、まず、異文化ビジネス交渉に関する研究は、近年 2000 年以降、日米両国共に増加傾向にあり、本研究で分析対象となった論文も、2000 年以降の研究が大部分を占めていることがわかった。また、異文化ビジネス交渉に関する米国論文の数に比べ、検索され得る日本論文の数は大幅に少ないことがわかった。これは、日本における異文化ビジネス交渉に関する研究が、いまだ発展途上にあることを示唆すると考えられる。

論文に出現するキーワード分析の結果、日米研究で共通したキーワードの項目は「文化」、「会話・意思疎通」、「ビジネス」、「国際」、「交渉」の 5 点であった。また、両者で異なるキーワードの項目は「交流」、「倫理」、「組織」、「経営」、「地名・地域」、「社会」、「行動」の 7 点であった。すなわち、米国論文のみに出現するキーワードの項目の種類は、日本論文に出現するキーワードの項目の種類より多様であった。

これらの結果から、両者の研究傾向には、類似点と共に、顕著な相違点が見られ、日米における研究視点は異なる部分も多い可能性が示唆される。日本においては、主に、ビジネスにおける異文化コミュニケーションに視点が置かれた研究が多く見られることがわかった。一方、米国においては、ビジネス交渉という事象のみならず、それを取り巻く社会や経済など多様な視点に基づいた研究が、顕著に見られることがわかった。