



รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์

เรื่อง

วัฒนธรรมการค้าจีน : กรณีศึกษาที่มาของแนวคิดและวิธีการปฏิบัติตนในการเจรจา  
ทางธุรกิจกับชาวจีน

โดย

ชิตวร วราศิริพงศ์

งานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากกองทุนวิจัยมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์  
ประเภททุนวิจัยทั่วไป ประจำปีงบประมาณ 2555

พ.ศ. 2558

## บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง วัฒนธรรมการค้าจีน : การศึกษาที่มาของแนวคิดและวิธีการปฏิบัติตนในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีน มีวัตถุประสงค์ในการศึกษา 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาที่มาของแนวคิดการปฏิบัติตนในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีน และ 2) เพื่อศึกษาวิธีการปฏิบัติตนในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีน การศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเอกสารที่ค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากองค์ความรู้ในรูปแบบหนังสือ บทความ ตำรา วิทยานิพนธ์ ข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์และงานศึกษาวิจัยที่มีเนื้อหาเกี่ยวข้อง

ผลการศึกษาพบว่า 1) ที่มาของแนวคิดการปฏิบัติตนในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีน คือการยึดหลักคุณธรรม 5 ประการและแนวคิดอี่สี่กวนของสำนักวิชาหฺงจยาที่สืบทอดกันมาตั้งแต่อดีต โดยผู้ประกอบการค้าชาวจีนจะปรับและประยุกต์ใช้หลักคุณธรรม 5 ประการและแนวคิดอี่สี่กวนในการดำเนินกิจกรรมทางการค้าและการปฏิบัติตนในการเจรจาธุรกิจ โดยพฤติกรรมและการกระทำทางการค้าที่เป็นไปตามหลักคุณธรรม 5 ประการและแนวคิดอี่สี่กวน จะส่งผลให้ผู้ประกอบการค้าชาวจีนที่ปฏิบัติตามได้รับการยอมรับ ได้รับความไว้วางใจและความเชื่อใจทางการค้าจากสังคม และ 2) วิธีการปฏิบัติตนในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีนสามารถจำแนกได้เป็น 3 วิธี ได้แก่การใช้ภาษาในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีน มารยาทในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีนและการรักษาหน้าตาในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีน กล่าวได้ว่าการใช้ภาษา มารยาทและการรักษาหน้าตาในการเจรจาธุรกิจกับชาวจีนล้วนตั้งอยู่บนฐานของการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวอันดีระหว่างกันในการเจรจาธุรกิจ ทั้งนี้ยังตั้งอยู่บนฐานของการตระหนักถึงการมีอยู่ของความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรมและธรรมเนียมปฏิบัติในการเจรจาธุรกิจระหว่างกันอีกด้วย เมื่อสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันและเข้าใจถึงการมีอยู่ของความแตกต่างพร้อมทั้งปฏิบัติต่อกันด้วยความเหมาะสม ก็จะนำไปสู่ความสำเร็จในการเจรจาธุรกิจที่แต่ละฝ่ายต้องการและพึงพอใจ

## **Abstract**

The objectives of this research were 1) to study the origin of a practice concept in negotiating business with Chinese people and 2) to study the ways of practice in negotiating business with Chinese people. Using a documentary methodology, data were collected from Chinese books, articles, textbooks, dissertations, electronic sources, and other relevant researches.

The research findings were as follows. 1) A practice concept in negotiating business with Chinese people originated from the Five Constant Virtues of Confucianism and a concept of righteousness and benefit which has been extensively inherited among Chinese merchants. Chinese merchants have applied the five constant virtues and the concept of righteousness and benefit in their business activity and negotiation and those who adhered to such virtues and concept usually gained acceptance and trust from the society. 2) There were three major ways of practice in negotiating business with Chinese people: use of language in negotiations with the Chinese, manners in negotiations with the Chinese, and a face-keeping concept in negotiations with the Chinese. All three aforementioned ways of practice stemmed from an intention to build a good and long-lasting relationship with business partners and were based on recognition of cultural differences and tradition in business negotiation. Understanding existing differences and treating each other properly are key factors to successful business negotiation.