

なぜ中国人はマネ技術が高いのか

1. 中国語が話せる中国人は頭が冴えているから。

現在、中国の人口は十三億人であり、世界で第一位である。また、優れた人材も正比例する。中国の教育がどんなに悪くても、中国人は生活のために、必ず様々な生きられる方法を見つけなければならない。

もともと、中国人はとても**頭が冴えている民族**である。それはなぜであろうか。言語学の視点から見ると、中国語はとても難しい言語である。様々な研究により証明されているのだが、言語の中にある発音の種類が多ければ多い



ほど、その言語を話せる人は考えるスピードも速いのである。中国語の発音には、種類が**2400**もある。世界中を見てみて、中国語がうまく話せる人はどのくらいいるのだろうか。

逆に、外国語がうまく話せる中国人が多いのはなぜであろうか。これはやはり、中国語の言語の性質と関係しているのである。つまり、中国人は小さい頃からずっと中国語という**難しい言語**を学んできているので、頭が他の国の人よりも冴えていて、中国語と比べて、

他の国の言語は学ぶのにそんなに苦労しないのである。

中国語は難しい言語であり、その難しい言語を話せる中国人は他の国の人々よりも頭が冴えている。これは、中国人のマネ技術と関係しているのではないかと私は考える。頭が冴えているために、他の国の民族よりも無意識のうちに、他の人のものを研究するという行動に移るのである。他の人のものを見て、自分のものと比べ合わせ、そして、自分にはないところがあったら、他のものを参考にして、オリジナルなものを造り上げていくのである。これが、頭が冴えている中国人の特徴である。

しかし、日本人はなんでも自分でやっつけてしまおうと考えている。他のものを見ないで、自分がやりたいように行う。日本人には変なプライドがあり、人のものを参考にするということ自体、良くないことだと考えている。だから、何でも自分でやろうとする。その結果、失敗する。オリジナルというものは、マネがあって初めて完成するのだ。

一方、中国人は日々、他の人のものを参考にするので、行動のスピードが非常に早い。この高いマネ技術というのは、ずばり中国語という言語そのものにあるのである。

2. 中国人の消費能力が高くないから



実は、中国ではほとんど中国人の消費能力はあまり高くない。いわゆる本物の商品は、中国人からしてみると、極めて高いのである。

例えば、本物の CD やネームプレートなどである。ほとんどの中国人はこれらを買うことができない。これらの商品を手に入れるためには、中国人はどう

しても偽物を買わなければなら
ないのである。

中国人の消費能力が高くない
がゆえに、「見た目が良く似てい
れば大丈夫」という考えが生まれ
たのである。偽物を作るのにかか
るコストはとても低く、また、価
額も本物の商品よりずっと低い。

例えば、本物の CD の価額が 200
元なのに、海賊版は 10 元で販売



されている。これは本物よりも、20 倍安い。消費能力が高くないから、中国人は偽物を作り、安い価格で多くの人に買ってもらい、本物と同じような効果を感じてもらおうと考えているのである。買う側も、見た目は本物とほとんど同じなので、本物を買うくらいなら海賊版を買った方がお得であるという感覚になります。そのために、海賊版は非常に人気があるはずです。

中国人のマネの技術が高いのは、商品の価格が高すぎて、商品を買う能力がないということからきている。そのために、多くの人が買えるように、偽物を作り、そして、多くの



人に享受してもらおうという、実は、とても優しい気遣いというものがこの背景にあるのである。もし、中国人の消費能力が高ければ、中国人のマネ技術はそんなに高くはないであろう。

中国は市場が広いので、たくさん会社がマネ商品を研究し始めました。ネームプレートの形をマネすることはよくある。例えば、Nike や Adidas など是有名である。本物のソフトが



海賊版になってしまうのである。

例えば、ps2, psp, nds なのである。もちろん、このような行為自体は法律に反している。

しかし、政府にばれないように工夫して作っているので、中国のマネ技術が裏

社会で、ますます発展し、マネの技術自体もだんだんとうまくなっていったのである。

中国人は頭が冴えているということは先にも言及したが、中国人のほとんどは家が貧しいので、本物の商品を買うことができずに、マネの技術が発展していったのである。

これは「偽物 iphone」である。この商品の名前は、「中国桔子 F350」というものである。見た目も本物とは全く変わらない。効能も本物と全く同じである。このような偽物商品が売られていて、見た目も全く変わら



ない、効能も同じである、そして、価格が爆発的に安い。それでは、本物を買う必要があるのかという話になる。本物を買うメリットが全くないのである。ただ単に、価格が高いかどうかである。

そんな価格が高い本物を買って、
「俺は本物を買ったぞ、どうだ、
うらやましいだろう！！」と自慢
しても、中国人は、「だから、どう
した？」という反応になるのであ
る。つまり、本物には何の魅力も
なく、ただ価格が高いだけである
という感覚なのである。

これは実は、お客の心理にあっ
た最も賢い販売方法なのではな
いか。お金のないお客に、商品を
極みまで安くして売るのは、お客
を引き寄せる魅力である。特に、
中国人は価格を気にするので、
安ければ安いほど売れるのであ
る。これには、本物を売っている
大手企業を悩ませる。本物を売っ
ても売れないからである。大手企
業はこれからどのようにして本
物を売りさばいていくのかを見



るのが楽しみで仕方が無い。