

# 华人经济成功的文化因素探析

◆刘正才

(上海师范大学商学院 200234)

摘要: 本文从独特的中国家族文化角度分析华人经济成功的原因, 认为追求“家产”的理念是华人具有企业家创业精神的源泉; 统分结合的家庭制度成为华人企业家繁衍的沃土; 扩大的网络家庭关系使华人企业家如虎添翼。

关键词: 华人; 经济成功; 中国家族文化

二战后, 海外华人在世界经济中迅速崛起, 成为一支越发不可忽视的力量, 被著名管理学家德鲁克誉为新的经济“超级大国”。改革开放后, 中国大陆的经济崛起也进一步印证了华人的强大经商能力。对华人经济成功的解释可以从多方面分析, 而著名经济学家吴敬琏曾称赞华人是“天生的企业家”, 也获得了学界的相当认同。那么, 华人何以成为天生的企业家? 很显然, 我们有必要从文化的角度探寻华人成功的根源, 正是华人特殊的文化基因造就华人“天生企业家”的性格。华人以家族企业著称, 他们以家庭为基础创建和发展自己的企业。中国是以家庭为本位的社会, 家成为中华文化的载体, 中国的家庭观念以及家庭伦理对华人企业的发展无疑产生了深刻影响, 故本文从中国独特的家族文化角度来透视华人“天生企业家”的性格。

## 一、追求“家产”的理念是华人具有企业家创业精神的源泉

从一般劳动者转变为企业家的关键在于企业家的创业精神, 不同民族的企业家创业精神来源于各自不同的文化背景。中国家族文化特别强调血缘家系的生产和繁衍, 发展家业的目的是为了养育家人和留传后代, 从而形成追求“家产”的强烈理念。华人通常把企业资产看成“家产”, 把办企业当成增进家庭财富的手段。为谋求“家产”的扩大, 华人奋进拼搏, 充分展现聪明才智。在商战中, 追求家庭资产最大化的动机使华人普遍具有如下的企业家创业精神:

1. 勤奋工作, 追求高利润。追求高利润是所有企业家的普遍特点。华人办企业追求高利润的动机是为了增加家庭资产, 而不主要是为了企业本身的发展。因此, 华商不象欧美日企业家那样具有敬业精神, 而是一旦发现投资能带来最大利润的业种, 通常会迅速地撤离利润低的业种而向它投资。有了追求家庭财富的强烈动机, 不管业种的贵贱和辛劳, 华人都脚踏实地、努力工作, 表现出中华民族的勤劳美德。例如在南亚, 很多橡胶种植园记录了每个剥胶工人每天的劳动量, 并在华人和印度人之间作了比较, 华人的劳动量通常是印度人的两倍, 而他们都使用同样的切刀、乳杯和吊桶。

2. 永不言败, 敢于冒风险。敢于冒险是企业家的一个重要精神品质。由于传统政治经济环境的压制, 中国人过去呈现保守性格, 然而一旦商业环境宽松, 积累家产的动机就充分展现出来。对华人来说, 家既是动力又是避风的港湾, 失败了, 家给人以安慰和勇气。有了家, 中华好男儿在外就可以任凭风吹雨打、自强不息。因此, 怀着扩充家产的追求, 华人磨练出坚强的毅力, 在商场上永不言败, 敢于冒风险。考察海外华人的发迹史, 无不都经得起反复摔打, 尔后又重振旗鼓, 最后走向成功。

3. 机智灵敏, 善于洞察商机。在不确定的经营环境中, 不仅要敢于冒风险, 而且要善于洞察和把握商机, 这也是企业家必备的一项重要能力。但由于制度的原因, 中国人历史上过多“关注”政治, 走上“当官发财”之路。其实在文化性格上, 中华民族缺少为抽象之上帝服务的观念, 是一个非常讲究实用主义的民族。常言道, “穷则变, 变则通”, 这反映了中国人善于应变的性格, 追求家产最大化的宗旨更加突显了这种性格。因此, 在商战中, 华人除具有坚毅精神之外, 还表现出相当的灵敏性, 积极捕捉赚钱的机会。

## 二、统分结合的家庭制度成为华人企业家繁衍的沃土

中国是一个以父系制血缘家族为本体的社会, 男性后代传宗接代。男性后代生而为房, 娶后成家, 家又生房, 房又成家, 这就是中国家系的生产过程。中国的父家长在家庭内享有甚高的权

威, 子女一般都要无条件地服从, 但在家庭财产的传承上却与欧日实行长子继承制不同, 他负有把家产平分给儿子的义务。一旦房都成长为家, 老家的家业即告终止, 家产即告分裂。父家长的权威与诸子均分制使中国形成了统分结合的家庭制度, 当面对外人的时候, 家庭强调统的一面, 表现为集体主义的团结精神; 当家人长大和事业有成的时候, 家庭强调分的一面, 表现为个人主义的分裂倾向。这种统分结合的家文化固然有其缺陷, 但正是它促使华人企业家的成功和繁衍。

1. 家庭统的一面使华人企业易于生存和发展。由于历史原因, 中国的一般信任程度很低, 人们普遍缺乏契约和法制观念, 进行社会交往的成本非常高, 相互之间在培养信任关系方面有较大的难度和风险。因此, 华人不太信任家属之外的人, 对他们采取排斥的态度。但作为一种补充, 家属成员之间具有较高的信任度与较强的亲合力, 当遇到困难时, 家人一般都会表现出高度的献身精神, 同舟共济、共度难关。在市场竞争中, 相比其它企业形态而言, 华人家庭内部的统一性使家族企业具有强大的凝聚力, 从而可以大幅度降低交易费用, 使企业容易生存下来并快速发展。

2. 家庭分的一面使华人企业易于演化成多个企业。华人分家不仅仅意味着家人的分居, 还意味着家产的分割。一旦企业壮大和“房”的利益得到相对满足和稳定后, 家族成员的分裂倾向就开始显露, 各“房”就可能致力于追求独立的家庭事业, 很容易引发家族企业的解体, 由此形成多个企业。在华人家族企业中, 企业集团走向分解的现象相当普遍, “分家”的具体原因不尽相同, 有的是因为接班问题, 有的是由于兄弟之间经营思想的差异等。例如, 1979年因蔡万春身体衰减, 台湾国泰集团便在此时分家, 蔡万春一家分得国泰信托, 蔡万霖接掌国泰人寿, 蔡万才则主掌国泰产险。

3. 统分结合的家族文化也有助于华人创办自己的家族企业。在华人社会, 个人事业就是家庭事业, 因此华人有较强的动机通过创办家族企业实现个人对事业的追求, 而统分结合的家族文化更加强化了华人自己创办企业的动机。华人家庭“统”的一面是相对外人来讲的, 这种统表现出较大的排外倾向。在华人企业里, 那些关键部门的领导职位通常不聘用外人而由家人把握。所以, 华人在别人的企业里工作仅仅是打工而已, 很少有人有为企业长期服务的打算, 一旦积累了足够的资金就着手创办自己的企业, 实现自己做老板的梦想。另外, 华人家庭“分”的一面也会助长家人另起炉灶。有时家人并不是家族企业的股东, 而是帮助企业创建者打理经营, 当获得足够资金和经营能力后, 也往往离开家族企业去创办自己的企业, 而且一般会得到理解和支持。

## 三、扩大的网络家庭关系使华人企业家如虎添翼

创建企业以及维系企业的生存和发展必需两个基本条件, 即筹措一定的资金和招募合适的人员, 但是一个核心家庭往往不能满足这两个条件, 此时华人的网络家庭关系发挥着重要作用。在华人社会, 父母与子女分家以及兄弟分家之后, 虽然在户籍上是彼此独立的, 但这些家庭之间仍保持密切的联系, 它们相互照料、互相支持, 实际上结成一个网络家庭。这种网络家庭仅由同一父母的几个子女的核心家庭组成, 是同姓的直系网络家庭。但事实上, 华人社会的网络家庭不局限于直系亲属关系, 而是扩展到超出同一父母范围的亲属家庭, 如叔伯、舅父、堂姐弟、表兄妹等。这种网络家庭既包含同姓又包含了异姓, 是家庭的进一步延伸, 是扩大的网络家庭。扩大的网络家庭通常能够有效地为华人企业提供资金和人力的支持。

1. 网络家庭为华人企业提供资金来源。筹措外部资金无外乎两种方式, 即举债和吸纳合伙资金。在资本市场欠发达的华人社会, 企业特别是初创企业通过市场融资有很大的困难。相比银行等正式金融机构, 通过网络家庭筹措借款, 不仅程序简单、轻易快捷, 而且在期限和利息方面通常能够得到较大的优惠, 甚至有时可以获得部分赠款。创建企业还可以通过合伙获取资本金, 但华人企

业的合伙股东都倾向于以亲属为主,有时动员远房亲戚入股,他们共同承担风险。在台湾,据访资料,90%之新设公司的资本来自亲朋好友,需资金扩充时也大半仰赖亲朋好友。因此,在华人社会里,通过网络家庭关系就可以形成活跃的家庭内部资本市场,降低筹资成本,从而催发了华人企业的诞生和发展。

2.网络家庭为华人企业的经营管理提供强有力的人力支持。对于企业的创建来说,筹集资本是关键性的;而企业能不能生存和发展,则更取决于企业的经营管理。在管理人员的选择上,华人企业首选家庭成员,网络家庭关系则拓宽了选择范围。企业的关键职位不仅可以交给儿子,还可以委任给女婿,至于其他管理职位,甚至可以由远房亲戚担任。华人企业之所以偏向选择亲属,不仅仅在于主观上信任网络家庭之内的人,还在于在绝大多数情况下,网络家庭之外的人可信度比较低,具有较强的机会主义倾向,代理成本太高。因此,扩大的网络家庭进一步促进了华人企业的发展壮大,使华人企业家如虎添翼。

#### 四、结束语

华人对家庭的格外倚重造就了华人企业以家族企业著称,甚至大型华人企业集团都带有浓厚的家族色彩。家族企业虽有它的不利之处,但它却是华人通向成功的有效途径。每个人都会承继自身民族的文化基因,正是独特的中国家族文化使华人取得了非

凡的经济成就,从而使华人享有“天生企业家”的美誉。因此,通过对华人经济成功的探讨,我们没有理由怀疑中国人的经商能力,相信随着市场经济的推进,中国经济发展会有更好的明天。

中国统分结合的家族文化虽然成功地促进了华人企业和华人企业家的繁衍,却未能把华人企业推向巨型化。一方面华人企业不愿也不利于吸收外部股东和管理者,另一方面华人企业自身容易导致分裂,这些制约了企业的大型化发展。所以,华人企业家还要注意家族管理方式的缺陷,不断吸收欧美日先进企业的管理方法。

#### 参考文献:

- [1]刘正才:《华人企业治理模式及对我国民营企业的启示》,《学术论坛》2003年第5期。
- [2]沼崎一郎:《台湾‘老板’的企业发展》,《台湾研究集刊》1997年第2期。
- [3]郑宏泰 高皓:《华人家族企业的扩张之路》,《家族企业》2019年第6期。

作者简介:刘正才(1968—),男,湖南茶陵人,经济学博士,上海师范大学商学院副教授,主要从事经济管理研究。