

BAB 2

KESAN FALSAFAH KONFUSIANISME TERHADAP USAHAWAN CINA

Penulis akan mengkaji dan membincang peranan dan kesan falsafah Konfusianisme dalam perkembangan pandangan hidup usahawan Cina Malaysia. Sebelum penulis membincang perkara-perkara tersebut secara mendalam dan teliti, penulis perlu menjelaskan elemen-elemen penting dalam kajian falsafah Cina. Penjelasan elemen-elemen seperti berikut akan menjadi asas kepada perbincangan dan pembinaan hujah-hujah mengenai falsafah Cina.

Falsafah Konfusianisme adalah diasaskan oleh Konfucius. Konfucius hidup dari 551 hingga 479 sebelum masehi. Karya terawal yang mengandungi pendapat ahli falsafah ini ialah karya *Analects*, atau Lunyu (论语). Penerangan tentang Konfucius oleh Hirth adalah seperti berikut :

“Quite unique is the position occupied by him who as no other man, was a teacher of his people. Who, I venture to say, has become and continued to be ruler of his people, the sage of the family K’ung in the state of Lu, whom we know by the name of Confucius. Unique is his position, not only in the history of philosophy, but also in the history of mankind. For there is hardly any other man who, like Confucius, incorporated in his own person all the constituent elements of the Chinese type and all that is eternal in his people’s being. If we are to measure the greatness of an historic personage, I can see only one standard applicable for the purpose: the effectiveness of his person’s influence according to its dimensions, duration, and intensity. If this standard be applied, Confucius was one of the greatest of men. For

even at the present day, after the lapse of more than two thousand years, the moral, social, and political life of about one-third of mankind continues to be under the full influence of his mind" (Hirth 1908:242-3).

Dengan adanya penerangan tersebut, ini telah jelas terbukti bahawa pengaruh Konfucius terhadap orang Cina pada masa kini masih berkesan, terutamanya dalam kerja lapang penulis. Kajian penulis telah terbukti bahawa pengaruh Konfucius masih terpendam dalam sanubari usahawan Cina. Terdapat beberapa ciri yang jelas menunjuk kesan pengaruhnya seperti strategi-strategi perniagaan dan cara-cara melakukan perniagaan yang berunsur Konfusianisme. Keterangan yang lebih lanjut tentang kesan pengaruhnya adalah seperti berikut.

2.1 KONFUSIANISME

Untuk memahami falsafah Konfusianisme dengan lebih mendalam lagi penulis perlu meneliti pengaruhnya dalam masyarakat tradisional orang China secara keseluruhan. Dari segi moral, seperti yang diketengahkan oleh Ketcham (1987:93),

The most profound and revealing difference between East Asian and Western conceptions of the state arises from the intense infusion, insisted on by the Confucian way, of moral precept into the very idea of polity and nationhood.

S.G.Redding dalam kajiannya keatas semangat kapitalisme Cina, menyatakan salah satu ajaran Konfucius iaitu ketaatan¹ anak terhadap ibu bapa

¹ Ketaatan kepada ibubapa dalam bahasa Inggeris adalah filial piety dan Xiaoshun 孝顺 dalam bahasa Cina.

membentukkan satu keluarga yang berharmoni. Keharmonian ini seterusnya membentukkan sebuah negara yang kukuh (Redding 1990:60). Konsep tatatertib dan moral juga telah dipenuhi dalam masyarakat Malaysia, segala pengurusan jaringan di antara manusia telah ditetap dan diikuti.

Falsafah Konfusianisme adalah falsafah kemasyarakatan yang sungguh kompleks. Kerumitan, keluasan dan kesesuaian falsafah ini adalah sukar untuk diterangkan dengan jelas dan menyeluruh dalam tesis ini. Oleh yang demikian, penulis akan cuba memberi keterangan terhadap sesetengah ajaran yang bersesuaian dan berkaitan dengan kajian ini saja.

2.1.1 Strategi Perniagaan Yang Mengandungi Elemen-Elemen Konfusianisme

Terdapat beberapa elemen Konfusianisme diamalkan dalam kehidupan seharian usahawan Cina Malaysia. Elemen-elemen Konfusianisme ini telah banyak digunakan dalam strategi perniagaan usahawan Cina Malaysia, misalnya, *xinyong* digunakan sebagai strategi perniagaan. Elemen-elemen seperti ketaatan, budi pekerti dan hubungan kekeluargaan juga penting dijadikan sebagai strategi-strategi perniagaan usahawan Cina. Keterangan yang lebih lanjut adalah seperti berikut.

(1). Xinyong (信用)

Xinyong adalah penting dalam urusan perniagaan dan kehidupan seharian orang Cina. *Xin* (信) dalam tulisan Cina adalah gabungan orang (人) dan pertuturan (言). Ini adalah berkaitan dengan pertuturan seseorang seharian,

pertuturan seseorang yang beramanah, tulus atau boleh dipercayai, maka orang itu dikatakan berbudi '*xin*'. Sebaliknya orang yang tidak berbudi '*xin*' memperlihatkan sebagai seseorang yang kurang jujur, tidak tulus dan kepercayaan tidak boleh diletakkan kepada dia. Maka bersahabat dengan orang seperti ini akan menanggung risiko yang besar atau kemungkinan tertipu dan terpedaya akan berlaku.

Konfucius mementingkan *xinyong*, dalam penerangannya kepada pelajarnya, beliau berkata:

“I do not know how humans can get along without being trustworthy. A large carriage without a yoke and a small cart without a harness-how can they move?”(John Khu 1995:26, Lun Yu 2:22)

The Master used four topics for educating (students): culture, conduct, loyalty, and trustworthiness (John Khu 1995:106, Lun Yu 7:24).

“A noble person who lacks dignity will not be majestic; what is learnt will lack certainty. Loyalty and trustworthiness should be basic; those with values dissimilar to oneself should not be considered friends; and there should be no apprehension about correcting faults (John Khu 1995:7, Lun Yu 1:8).

“To lead a state of a thousand war chariots, one must treat affairs with respect and be trustworthy, spend economically and love the people, directing the masses only during the proper seasons”(John Khu 1995:4, Lun Yu 1:5).

You Zi said, “When trustworthiness is in accord with righteousness, then what is said can be fulfilled. When courtesy is in accord with Etiquette, then shame and disgrace can be avoided. When you rely on those with whom intimate is proper, then this can also be your guiding principle”(John Khu 1995:10, Lun Yu 1:13).

Dalam pembicaraan Konfucius tersebut telah jelas membuktikan bahawa *xinyong* itu adalah penting bagi peribadi seseorang. Kesannya telah dibuktikan oleh Barton, di mana beliau menyatakan *xinyong* adalah salah satu strategi perniagaan yang biasa diamalkan oleh usahawan Cina di Vietnam. *‘For Chinese businessmen sun yung is the key concept in business relations....’* (Barton 1977:150). Dalam golongan usahawan Cina, *xinyong* ini biasa digunakan sebagai strategi perniagaan utama dalam urusan perniagaan, seperti Donald DeGlopper pernah mengkaji kepentingan *xinyong* dalam kajian di Lukang. Pengkaji DeGlopper membuktikan usahawan Cina di Lukang mementingkan *xinyong* dalam perniagaan, sekiranya tidak mempunyai *xinyong* maka perniagaan tidak dapat diteruskan atau tidak dapat dimulakan. Ramai lagi pengkaji telah membuktikan *xinyong* adalah sangat penting dalam perniagaan oleh usahawan Cina, misalnya Donald Nonini dalam kajiannya “The Chinese truck transport industry of a Peninsular Malaysian market town” menyatakan usahawan Cina mementingkan *guanxi* (关系) atau jaringan dan *xinyong* dalam perindustrian pengangkutan trak. L.A.Peter Gosling dalam kajian “Chinese crop dealers in Malaysia and Thailand: The myth of the merciless monopsonistic middleman” menilai operasi usahawan Cina sebagai orang tengah dan keberkesanan sistem kredit serta kejujuran

dalam perjalanan aktiviti ekonomi, Linda Y.C.Lim dalam artikel “Chinese business, multinationals and the state: manufacturing for export in Malaysia and Singapore” menyatakan cara-cara usahawan Cina menjalankan perniagaan yang berunsur *xinyong* dalam bidang pengilangan peringkat multinasional .

(ii). Ketaatan kepada ibu bapa (*Xiaoshun* 孝顺)

Sistem keluarga merupakan asas masyarakat tradisional di negeri China. Terdapat lima hubungan asas dalam tradisi masyarakat Cina. Lima hubungan yang tersebut ialah hubungan antara pemerintah dengan rakyat, hubungan antara bapa dengan anak lelaki, hubungan antara abang dengan adik lelaki, hubungan antara suami dengan isterinya, dan hubungan antara kawan. Chen menunjukkan keadaan tersebut “*Everyone knows that Confucianism has five social relations: ruler and subject, father and son, elder and younger brothers, husband and wife, friend and friend*” (1911:19). Dalam lima hubungan ini sebagai seorang rakyat, seseorang perlu menunjukkan kehormatan dan kesetiaan yang penuh kepada pihak pemerintah; seorang anak juga perlu menunjukkan kehormatan dan kesetiaan kepada bapanya; seorang adik pula perlu menunjukkan kehormatan dan kesetiaan kepada abangnya; seorang isteri menunjukkan kehormatan dan kesetiaan kepada suaminya, dan seterusnya seseorang perlu menunjukkan kehormatan dan kesetiaan yang penuh kepada kawannya. Ketaatan kepada ibu bapa ini adalah sangat penting dan telah lama diamalkan oleh orang Cina. Ketaatan ini penting adalah kerana ketaatan anak terhadap ibubapa telah membentuk satu keluarga yang berharmoni. Keharmonian ini membentuk asas sebuah negara yang kukuh. Petikan contohnya adalah seperti berikut:

Meng Yizi asked about filial piety. The Master said, “Never turn away (from your parents)” (John Khu 1995:17, Lun Yu 2:5).

Zi You asked about filial piety. The Master answered, “Filial persons today are so regarded because they are capable of caring for their parents. But dogs and horses all can receive care. Without respect, how do you differentiate?” (John Khu 1995:18, Lun Yu 2:7).

The Master said, “Observe a person’s ambition while his father is still alive. Observe his conduct when his father is dead. If for three years after his father’s death he does not change his father’s way, he may be called filial” (John Khu 1995:9, Lun Yu 1:11)

The Master said, “In serving parents, one should mildly remonstrate with them (when they are at fault); but should one see that they have resolved not to follow suit, continue to respect them and not turn away from them, and labor for them without resentment” (John Khu 1995:55, Lun Yu 4:18).

The Master said, “Do not travel to distant places while parents are alive. When traveling, the destination must be known” (Khu 1995:55, Lun Yu 4:19).

The Master said, “It is not permissible not to know the age of one’s parents, which is a matter of joy on the one hand and of fear on the other” (John Khu 1995:56, Lun Yu 4:20)

Dalam kajian Redding, *xiaoshun* dikatakan penting lagi masyarakat Cina kerana:

“Its dominance came about because it provided the philosophical basis for the filial piety which supported the family structures and in turn the state itself. It was the basis of a gentleman’s education, a prerequisite for a career in government, and the eventual source of control for society at large” (1990:47).

Ketaatan ini telah menyebabkan anak-anak orang Cina biasa tidak berani menentang kata-kata ibu bapa, mereka mematuhi segala perintah ibu bapa. Seperti contoh yang berlaku di Hong Kong, “The son, pursuing a career in medicine in Canada, but called back by the father to Hong Kong in order to take over the responsibilities of the family business which has run into problems, must understand the duty imposed on him by the protocols of filial piety, must follow that duty without complaint, and must discipline himself to a new life-style” (Redding 1990:48-49). Dengan demikian, ketaatan yang diamalkan sejak turun-temurun ini boleh dikatakan dipengaruhi oleh falsafah Konfucius dan telah menjadi satu amalan yang harus dipatuhi.

Penghormatan kepada ibu bapa ialah suatu perkara yang penting dalam prinsip *xiaoshun*, penghormatan perlu ditunjukkan kepada ibu bapa semasa mereka masih hidup. Feng You Lan pernah menegaskan doktrin Konfusianisme seperti “*Tanggungjawab seorang anak yang bersifat kejiwaan itu mempunyai akibat yang lebih banyak dan lebih penting daripada tanggungjawab bersifat fizikal.*” Maksudnya ialah seseorang anak boleh

menunjukkan tanggungjawab kejiwaannya dengan menghormati dan mematuhi kehendak ibu bapa dan bukan hanya merupakan penghormatan fizikal atau kebendaan, seperti memberikan makanan dan tempat tinggal kepada ibu bapa sahaja. Seseorang anak harus menunjukkan dia masih menghormati dan mematuhi kehendak melalui membantu ibu bapa dalam perniagaan famili. Dalam kajian penulis, perniagaan famili boleh didefinisikan sebagai satu jenis perniagaan yang diuruskan oleh bapa, anak-anaknya dan ahli famili.

Ketaatan atau *xiaoshun* ini mempunyai pengaruh yang begitu mendalam ke atas anak. Adalah benar bahawa seseorang itu boleh dianggap sebagai tidak taat kepada ibu bapa sekiranya enggan menjalankan perniagaan famili. Dalam kajian penulis, terdapat seorang responden yang bernama Lau pernah enggan menjalankan perniagaan famili yang membuat produk aluminium, kerana dia kurang berminat terhadap jenis perniagaan tersebut. Akibatnya saudara mara dan kawan Lau menyatakan dia tidak taat kepada ibu bapa kerana tidak mengikut kata-kata ibu bapa.

Ketaatan ini mempunyai pengaruh yang begitu mendalam ke atas anak. Adalah benar bahawa seseorang itu boleh dianggap sebagai tidak taat kepada ibu bapa sekiranya enggan menjalankan perniagaan famili. Selain daripada itu, faktor-faktor seperti kekayaan, kekuasaan, harapan famili dan tekanan daripada masyarakat juga akan mempengaruhi anak tersebut. Dalam kajian penulis, seorang responden yang bernama Tai pada mulanya enggan menjalankan perniagaan famili. Akibatnya dia tidak dapat sebarang sokongan

kewangan daripada ibu bapa walaupun dia menghadapi masalah kewangan dalam perniagaan sendiri. Di samping itu, ibu bapa juga menukar wasiat dan enggan memberi sebarang warisan harta pusaka kepadanya. Bagi kekuasaan pula, dia hilang kuasa dan pengaruh dalam perniagaan famili. Saudara-mara dan kawannya pula menganggap dia tidak taat kepada ibu bapa kerana dia enggan mematuhi kehendak ibu bapa. Akhirnya dia menyesal kerana tidak mengikut kata-kata ibu bapa, ini telah menyebabkan dia kehilangan kekayaan, kekuasaan, harapan daripada famili dan menghadapi tekanan daripada saudara-mara yang mengatakan dia tidak taat kepada ibu bapa.

Kesimpulannya, faktor-faktor tersebut juga mempengaruhi seseorang anak enggan melakukan sesuatu yang bertentangan dengan prinsip *xiaoshun*.

(iii). *Budi Pekerti* (*Meide* 美德)

Meide boleh didefinisi sebagai kelakuan seseorang yang baik dan mempunyai budi pekerti yang bernilai tinggi seperti bersopan-santun, berjimat-cermat, berdisiplin, jujur, menepati kepada janji dan masa, tidak menipu, tidak melakukan perbuatan curang dan sebagainya.

Sebelum membincang kesan *meide* ke atas usahawan Cina, peninjauan ke atas ajaran Konfucius yang menggalakkan budi pekerti dan ini adalah nyata dalam Lunyu,

“He who runs a government with virtue is like the polestar, which occupies its position while all the other stars salute it”(John Khu 1997:14, Lun Yu 2:1).

“In serving a ruler, constant nagging will lead to disgrace; in dealing with friends, constant nagging will estrange them”(John Khu 1997:58, Lun Yu 4:26).

Konfucius juga memuji budi pekerti:

“Budi pekerti yang sederhana (zhong yong) ini sepatutnya yang paling tinggi; rakyat sudah lama kurang berbudi pekerti”(Obaidellah 1994:47, Lun Yu 6:29).

“Memanggil nama kuda berlari sejauh ribuan batu sebagai Ji, bukan untuk memuji kekuatan tenaganya, tetapi untuk memuji nilai budinya”(Obaidellah 1994:122, Lun Yu 14:33).

Konfucius mengesyorkan budi pekerti:

“Manusia yang berakhlak pasti dapat menyatakan perkara yang bernilai, tetapi manusia yang boleh menyatakan perkara yang bernilai tidak semestinya berakhlak. Manusia yang berperikemanusiaan pasti berani, tetapi manusia yang berani tidak semestinya berperikemanusiaan” (Obaidellah 1994: 114, Lun Yu 14:4).

Selepas memberi beberapa contoh di atas telah jelas menunjukkan pembicaraan Konfucius adalah banyak bertumpu kepada moral, budi pekerti

dan disiplin. Dalam masyarakat Cina, norma masyarakat dan pengasuhan kanak-kanak adalah mengikut pengajaran moral dan disiplin. Dalam kesusasteraan, opera, filem, media, dan pendidikan dalam bahasa Cina, pemikiran Cina juga tersirat dalam kandungannya. Kajian Redding juga menunjukkan keadaan tersebut. *'The way in which it still penetrates society is via a combination of school and family teachings. Parents are constantly instilling notions of discipline and order and, above all else, of identity within the family.'* (Redding 1990:47-48). Dalam kajian penulis, kesan *meide* usahawan Cina yang jelas terlihat adalah dalam bidang pentadbiran syarikat, responden-responden usahawan Cina yang pernah dipengaruhi oleh *meide* menyatakan bahawa berjimat-cermat dalam syarikat adalah satu kelakuan yang baik. *Meide* ini menyebabkan dia selalu berjimat-cermat dalam syarikat dan tidak memboros sumber syarikat, kelakuan beliau juga menjadi satu teladan yang baik kepada pekerja-pekerjanya. Akibatnya dia mempunyai satu sistem kawalan kewangan yang baik. Dalam kajian penulis, responden-responden yang mempunyai sikap *meide* seperti menepati masa dan janji lebih mudah memperolehi peluang perniagaan. Ini adalah disebabkan bahawa usahawan Cina yang menepati masa dan janji dinyatakan mempunyai *xinyong* juga, iaitu mereka dapat menyiapkan barang-barang yang dipesan oleh pelanggan pada masa yang tepat.

(iv). Hubungan Kekeluargaan dan Persahabatan

Masyarakat Cina berasaskan jaringan yang terdiri dari berbagai jenis hubungan antara individu. Dari lima hubungan asas yang diketengahkan oleh Konfucius, tiga hubungan asas tersebut merupakan hubungan antara ahli-ahli

dalam keluarga. Ini menunjukkan keluarga adalah asas masyarakat dalam 'world view' Cina, dan masyarakat Cina mementingkan hubungan kekeluargaan. Dua hubungan yang lain (hubungan antara pemerintah dengan rakyat, dan hubungan antara kawan) menjadi suatu hubungan yang lebih erat seperti hidup bersama dalam sebuah keluarga. Ini bererti hubungan antara pemerintah dengan rakyat adalah seperti hubungan antara bapa dengan anaknya, manakala hubungan antara dua orang kawan adalah seperti hubungan antara seorang abang dengan adik lelakinya.

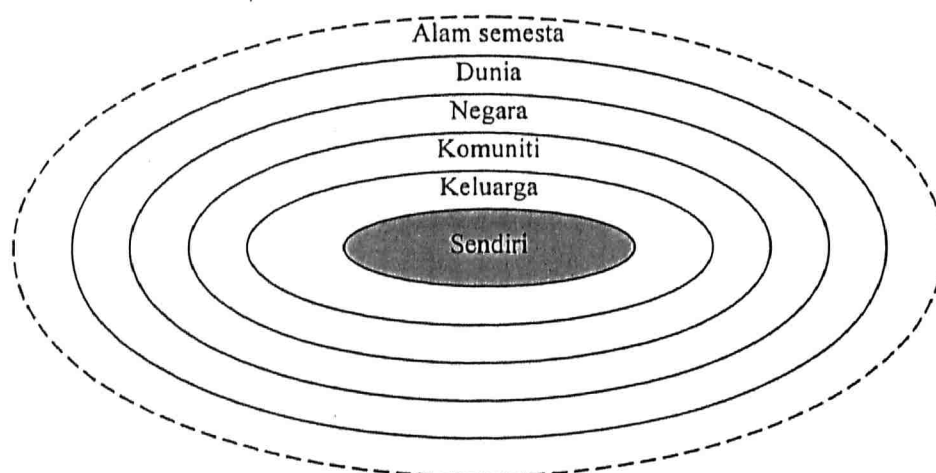
Seperti yang dinyatakan dalam doktrin Konfusianisme:

"A person who values wisdom over looks, who in serving his parents will exert utmost strength, who in serving his ruler is ready to offer his life, who in his relationships with friends is trustworthy in what he says-such a person, even if said not to have studied, I must consider as learned"(John Khu 1995:6, Lun Yu 1:7).

"I daily examine my personal conduct on three points: in planning for other people, whether or not I have been loyal; in relationships with friends, whether or not I have been trustworthy; and, whether or not I have practiced what I preached"(John Khu 1995:4, Lun Yu 1:4).

"Raja mesti mengikut adat menggunakan pembesar, dan pembesar seharusnya memberi ketaatan dalam perkhidmatannya untuk raja"(Obaidallah 1994:20, Lun Yu 3:19).

Mementingkan hubungan kekeluargaan dan persahabatan ini telah mempengaruhi ramai usahawan Cina mementingkan konsep keluarga dalam perkembangan perniagaan. Manusia pada dasarnya perlu membina hubungan dengan rakan dan ahli keluarga disebabkan tabii kehidupan manusia sentiasa bergantung kepada pihak lain dan tidak sanggup hidup bersendirian. Di samping itu, membina hubungan antara satu sama lain juga merupakan satu sifat semula jadi dan tradisi manusia sejak manusia mula mengamalkan cara hidup secara bermasyarakat. Oleh itu, dalam dunia keusahawanan kini, setiap individu yang terlibat dalam dunia ini merupakan salah satu titik dalam satu garisan yang saling bergantung, berkait dan perlu-memerlukan dalam masyarakat, seperti yang diterangkan dalam rajah 3.1.1. Kajian Tu Wei Ming juga menunjukkan keadaan tersebut, “Di negara timur, usahawan-usahawan Cina berpendapat dengan adanya hubungan dan jaringan yang kukuh dan kuat, maka perniagaannya dapat diperkembangkan dengan cepat dan maju” (1997:358).



Rajah 3.1.1: Proses Peluasan Jaringan

Kajian Tu dalam konsep Konfusianisme menunjukkan masyarakat Cina adalah saling berkaitan dan berhubungan. Seperti dalam rajah di bawah, konsep Konfucius telah menerangkan diri mempunyai hubungan dengan keluarga, komuniti, negara dan dunia. Dalam konsep Konfucian juga menunjukkan keadaan tersebut;

“This is predicated on the Confucian concept of the self as a centre of relationships, not a structurally static centre but a dynamic one which enters into communion with others. In this sense, we can visualize the personal growth process as a series of concentric circles extending from the self to family, neighbourhood, community, state, world and the universe.” (Tu 1984:219)

Dengan lain perkataan, diri dengan unit keluarga menjadi asas atau pokok utama dalam perniagaan famili. Dalam dunia perniagaan usahawan Cina, mereka lebih mempercayai kepada ahli keluarga dan mementingkan hubungan darah dan hubungan saudara mara. Ini bermakna orang yang menguruskan kewangan dan berkuasa mutlak dalam pentadbiran syarikat adalah orang yang mempunyai hubungan darah dengan usahawan Cina. Dalam kajian penulis telah jelas menunjukkan bahawa usahawan Cina lebih mempercayai orang yang berhubungan darah dengannya kerana orang sendiri berunsur taat kepada usahawan dan mudah dikawal, kurang risikonya dalam perkara curang dan kebocoran rahsia syarikat terutamanya dalam bahagian kewangan dan rancangan syarikat. Seperti mana dalam kajian penulis, salah seorang Cina yang bernama Tai yang merupakan pemilik syarikat pernah memberitahu penulis mengenai pengalaman beliau, pekerja yang mempunyai hubungan dengannya lebih taat dan kurang risiko yang diambil terutamanya dalam pengurusan kewangan.

Usahawan Cina menggunakan hubungan kekeluargaan untuk memperkukuhkan pentadbiran syarikat. Dalam bidang pengurusan pula, usahawan Cina memegang prinsip *xinyong* sebagai strategi untuk melancarkan segala urusannya supaya mudah memperolehi peluang perniagaan. Perniagaan usahawan Cina pula dapat diperkukuhkan dengan menyertai persatuan atau perbadanan persekampungan, di sana mereka bersebati dan membentuk jaringan dan hubungan yang baik dengan ahli serta ahli jawatan kuasa persatuan tersebut supaya mendapat maklumat, perkhidmatan, pertolongan dan perlindungan dalam perniagaannya. Ini adalah disebabkan pengaruh falsafah Konfucius terhadap orang Cina lebih cenderung memberi pertolongan kepada mereka yang berasal dari kampung dan pertuturan yang sama. Ini adalah kerana antara mereka yang berasal dari tempat dan hubungan yang sama lebih cenderung mendatangkan rasa mesra, berkasih-kasihan dan beramah-ramah berbanding kepada mereka yang langsung tidak ada berkenalan.

Dalam kajian Maurice Freedman, famili adalah: *There the family 'where parents and all married sons maintained a common unit of living was in a minority..., occurring mainly among the wealthy'. The 'size of the family increased with the accumulation of wealth'* (Freedman 1970:43). Secara kesimpulan, kekayaan adalah berkaitan dengan famili. Perniagaan famili telah wujud sejak zaman awal lagi, perniagaan famili biasa diuruskan oleh bapa, anak-anak dan ahli famili. Jadi, perniagaan kekeluargaan yang besar dapat menampung keluarga saiz besar sebaliknya akan tidak.

Individu usahawan Cina yang mempunyai hubungan sosial yang baik, akan lebih terdorong untuk melaksanakan kerja yang lebih mencabar, dan lebih bersedia untuk menghadapi dan menangani tekanan, tuntutan dan krisis berkaitan aktiviti keusahawanan yang dijalankan. Ini adalah kerana usahawan Cina seperti ini biasa mendapat sokongan dan bantuan dari rakan niaga, ahli keluarga dan rakan. Dalam kajian penulis, usahawan Cina yang selalu berhubung dengan rakan niaga, sama ada melalui menelefon atau melawat, lebih senang mencari jalan untuk menyelesaikan masalah dan mengurangkan tekanan. Iaitu mereka boleh berbincang dan saling menukar pendapat. Sekiranya mereka menghadapi masalah urusan perniagaan atau masalah yang lain, dia akan lebih mudah mendapat bantuan, dari persatuan-persatuan yang diceburi seperti persatuan sekampung dan persatuan perniagaan dan rakan niaga. Mereka boleh bersepadu untuk menentang cabaran dan masalah, sama-sama mencari jalan untuk menyelesaikan masalah serta memberi atau memperkenalkan peluang baru kepada usahawan lain. Dalam kajian penulis, terdapat ramai usahawan Cina yang berusaha dalam bidang perniagaan perabot telah menceburi dalam persatuan perniagaan perabot. Persatuan perabot menetapkan sebulan sekali untuk bermesyuarat supaya memberi peluang kepada ahlinya berinteraksi untuk melancarkan expo perabot supaya melariskan produk-produk perabot dalam negara Malaysia dan luar negeri. Di samping itu, melalui hubungan sosial yang baik, usahawan Cina mudah memperoleh maklumat perniagaan baru adalah lebih cepat dan tepat, ini adalah kerana dalam kajian penulis mendapati bahawa ramai usahawan Cina tidak berpengetahuan menggunakan alat-alat komputer dan teknologi baru untuk memperoleh maklumat. Jadi usahawan Cina yang tidak berpengetahuan

komputer melalui hubungan sosial untuk memperoleh maklumat. Ini telah mempercepatkan proses perniagaan jika berbanding kepada mereka yang tidak berhubungan sosial baik dan tidak berpengetahuan komputer akan sukar memperoleh maklumat yang terkini.

Dengan analisis yang diberikan di atas, jelas menunjukkan konsep famili yang diamalkan oleh komuniti Cina adalah banyak dipengaruhi oleh doktrin-doktrin Konfusianisme. Akan tetapi, falsafah ini masih terus mempengaruhi usahawan Cina pada zaman alaf baru ini akan di analisis pada bab-bab berikut.

Akhirnya, penulis ingin membincang dan mengkaji strategi-strategi tersebut akan berubah mengikut haluan alaf baru ataupun ia akan terus diperkembangkan. Perbincangan yang selanjutnya akan dibentangkan selepas penyelesaian kerja lapangan. Penulis akan mengkaji perkembangan strategi-strategi yang berunsur Konfusianisme, ini adalah kerana kajian strategi dan fahaman adalah penting bagi usahawan Cina dalam menjalankan perniagaan.