

## 马来西亚华人企业的社会资本与跨文化交流互动研究

尚月婷

马来西亚大学人文社科学院中文系

李沂珈

马来西亚国立大学教育学院

### 摘要

马来西亚华人企业凭借其深厚的社会资本和有效的跨文化交流策略，在全球化的商业环境中展现了显著的适应性和竞争力。文章通过对人际关系的构建与利用、信任与合作的文化特征、社会认同与团体归属感的分析，探讨了社会资本在企业成功中的关键作用。同时，文章也深入讨论了跨文化交流的实践与挑战，包括沟通策略、语言差异的克服以及文化适应和冲突解决。通过案例研究，文章揭示了社会资本和跨文化交流之间的互动关系，以及这种互动对企业策略的影响，强调了在全球市场中，深化社会资本和有效进行跨文化交流的重要性。

**关键词：**马来西亚华人企业，社会资本，跨文化交流，人际关系网络

## **A Study on the Interaction between Social Capital and Cross-cultural communication in Malaysian Chinese Enterprises**

SHANG Yue Ting  
Department of Chinese Studies  
University of Malaya  
LI Yijia  
Department of Education  
Universiti Kebangsaan Malaysia

### **Abstract**

With their profound social capital and effective cross-cultural communication strategies, Malaysian Chinese enterprises have shown significant adaptability and competitiveness in the global business environment. This paper discusses the key role of social capital in enterprise success through the analyses of the construction and utilization of interpersonal relationship network, the cultural characteristics of trust and cooperation, social identity and the sense of group belonging. At the same time, the article also deeply discusses the practices and challenges of cross-cultural communication, including communication strategies, the overcoming of language differences, and cultural adaptation and conflict resolution. Through case studies, the article reveals the interaction between social capital and cross-cultural.

**Keywords:** Malaysian Chinese enterprises, social capital, cross-cultural, interpersonal relationship network

## 引言

马来西亚华人企业，作为该国经济发展的重要力量，拥有着悠久和丰富的历史背景。自 19 世纪中叶华人大量迁移到马来西亚以来，他们凭借着艰苦创业的精神和对商业的敏锐洞察，在多个行业内取得了显著成就。如今，这些企业不仅在本土市场占有一席之地，也在全球化浪潮中寻求更广阔的发展空间。面对经济全球化的挑战和机遇，马来西亚华人企业依托其独特的社会资本和跨文化交流能力，展现出了令人瞩目的适应性和竞争力，成为研究跨文化管理和国际商务的重要案例。

### 一、马来西亚华人企业的社会资本分析

#### （一）人际关系网络的构建与利用

在马来西亚华人企业的社会资本框架内，人际关系网络展现了其对企业成功的重要性。这种网络不仅仅是表面的交往，而是基于深厚信任和共同利益的长期合作关系。企业通过参与和主办各种商业活动、慈善活动和文化交流，有效拓展了社交圈，与行业领袖、政府官员及其他商业伙伴建立了联系。这样的活动不仅增强了企业间的相互理解，也促进了文化价值观的共享。网络的构建依赖于共同的文化背景和语言优势，这在马来西亚多元文化的背景下尤为重要。华人企业利用这一点，通过文化纽带强化内部联系，同时也作为一种桥梁，促进与其他文化背景企业的交流<sup>[1]</sup>。通过这种方式，企业不仅在本土市场树立了坚实的基础，也为国际化战略铺平了道路。利用人际关系网络，企业能够访问到更广泛的资源和信息。在快速变化的市场环境中，及时获取行业动态、市场趋势和政策变化

信息至关重要。这些信息通常通过非正式渠道在信任的网络内部分享，为企业决策提供了宝贵的第一手资料。同时，网络中的支持也体现在解决资金、技术和人才等方面的需求，使企业能够灵活应对市场的挑战。人际关系网络还促进了品牌的传播和形象建设。通过网络的力量，企业能够更有效地推广自己的产品和服务，建立正面的公众形象。在竞争激烈的市场中，良好的企业形象和品牌认知度可以大大增加消费者的信任和忠诚度，从而提升市场份额。

## （二）信任与合作的文化特征

在马来西亚华人企业的社会资本中，信任与合作的文化特征显现出其深远的影响力。这种文化特征不仅根植于华人社区内部，也影响着与外部环境的互动。信任构成了人际关系网络的基石，而合作则是这一网络能够成功运作的关键。信任的建立源自长期的交往和相互理解。在业务合作之初，双方可能通过较小规模的交易或项目开始，逐渐累积信任。这种方式确保了合作的可持续性，减少了风险。信任的深化进一步促进了信息的开放共享，使得合作双方能够在互相了解的基础上作出更为明智的决策。合作的文化特征在马来西亚华人企业之间表现得尤为明显。这些企业倾向于与信任的伙伴建立长期的合作关系，相较于短期的利益，更重视合作带来的长远价值。在此基础上，合作伙伴共同面对市场变化和挑战，分享资源，共担风险，以实现双方或多方的共赢。文化认同感在信任与合作的过程中发挥着重要作用。共同的历史背景、语言和价值观让华人企业家们更容易找到共鸣，建立起密切的合作关系。这种文化上的共识使得合作更加顺畅，减少了误解和冲突的可能性。此外，合作不仅限于华人企业之间。随着全球化的深入，马来西亚华人企业

也越来越多地与其他文化背景的企业建立合作。在这个过程中，信任和合作的文化特征促使华人企业家学习如何跨文化沟通，如何在维持自身文化特性的同时，理解和尊重合作伙伴的文化差异<sup>[2]</sup>。

### （三）社会认同与团体归属感

社会认同与团体归属感在马来西亚华人企业中扮演着至关重要的角色。这一概念深深植根于共享的文化、历史和价值观之中，为企业及其成员提供了一种深刻的连结感。在多元文化的马来西亚社会中，华人企业通过强化内部的社会认同，建立了一个相互支持、共同发展的社群环境。社会认同的形成始于共同的背景和经历，这不仅包括语言和传统，还涉及到共同的经商理念和生活方式。这种认同感促进了企业内部成员之间的紧密合作和相互支持，形成了一种独特的企业文化。在这样的文化中，每个成员都感受到了自己是这个团体不可或缺的一部分，增强了他们对企业的忠诚和归属感。团体归属感的增强，进一步推动了企业内部的信息共享和资源配置的高效性。当企业成员认为自己是一个紧密联系的集体的一部分时，他们更倾向于无保留地分享知识和资源，协助彼此解决问题。这种内部的团队协作精神对于企业的创新和灵活应对市场变化至关重要。此外，社会认同和团体归属感还有助于构建企业与外界的积极关系。在与其他企业和社区互动时，强烈的社会认同使得华人企业能够以一种团结一致的姿态出现，更好地维护自身的利益和价值观。同时，这种归属感也吸引了拥有相似背景和价值观的个人和组织，促进了跨企业甚至跨文化的合作和交流。

### （四）社会资本对企业绩效的影响

社会资本对企业绩效产生了深远的影响，这一点在马来西亚华人企业的发展实践中得到了充分体现。社会资本，作为一种集合了人际关系网络、信任、合作以及社会认同与团体归属感等要素的非物质资源，为企业提供了一系列促进增长和提升竞争力的机会。社会资本通过强化人际网络，为企业开启了获取关键资源的渠道。这些资源包括但不限于资金、技术、信息以及人才。特别是在信息日益成为企业核心竞争力的今天，通过社会资本建立的广泛网络使企业能够快速获得市场动态、技术进展和消费趋势等关键信息，从而做出更加精准的战略决策。此外，基于信任和合作的社会资本促进了企业间的协同效应，降低了交易成本。在信任的基础上建立的合作关系减少了对复杂合同和法律手段的依赖，使得合作更加顺畅，加速了业务流程，提高了运营效率<sup>[3]</sup>。这种高效的合作模式不仅提升了企业自身的绩效，也为整个产业链的优化和升级提供了动力。同时，社会认同与团体归属感增强了企业的内部凝聚力，激发了员工的工作热情和创造力。员工感到自己是企业重要的一部分，更加积极地参与到企业的发展中，为企业创造更多价值。这种积极的工作态度和高度的参与度直接反映在企业的生产效率和服务质量上，进一步推动了企业绩效的提升。最后，社会资本通过增强企业的社会形象和品牌认知，为企业赢得了更广泛的市场接受度。一个在社会中拥有良好声誉的企业，更容易吸引顾客、合作伙伴以及优秀人才，这些都是企业持续成长不可或缺的要素。

## 二、跨文化交流互动的实践与挑战

### （一）跨文化沟通的策略与实例

跨文化沟通的策略在全球化的商业环境中至关重要，尤其对于马来西亚华人企业而言，它们往往需要与来自不同文化背景的合作伙伴进行有效沟通。实现有效的跨文化沟通，首要的策略是增进对不同文化背景的理解和尊重。这包括了解合作伙伴的文化习俗、价值观及沟通习惯。通过文化敏感性培训，企业能够提升员工的跨文化意识，避免文化偏见和误解，为顺畅的沟通铺平道路。举例来说，马来西亚华人企业在与中东合作伙伴交流时，深入了解伊斯兰文化和宗教习俗，避免在商务会议中安排涉及酒精的活动，体现了对伙伴文化的尊重。另一个策略是采用适当的沟通方式。在一些文化中，直接表达意见被视为效率的体现，而在其他文化中，则可能被认为是粗鲁的。因此，调整沟通风格以适应不同的文化环境是至关重要的。例如，与东亚伙伴沟通时，采用更为委婉和间接的表达方式，更容易获得积极响应。技术的运用也是跨文化沟通中的一个重要策略。利用翻译软件和跨文化沟通工具，可以帮助克服语言障碍，确保沟通的准确性。同时，使用视频会议和社交媒体等现代通讯工具，可以增进远程合作伙伴之间的相互理解和联系。最后，建立共同的沟通目标也是跨文化沟通的关键。在商务合作前明确共享的目标和期望，可以帮助所有参与方集中注意力解决问题，而非被文化差异所分散。通过定期的会议和反馈机制，保持沟通的持续性和开放性，有助于及时发现并解决由文化差异引起的误解<sup>[4]</sup>。

## （二）语言差异与交流障碍

语言差异在全球商务交流中常常构成重要的交流障碍。这种差异不仅限于不同的语言文字，还包括各种非语言沟通方式，如肢体语言、表情和沟通风格等。在马来西亚华人企业与国际伙伴进行交

流时，这些差异尤为显著，需要通过有效的策略来克服。语言本身的不同导致直接的沟通困难。即使在使用共通语言（如英语）进行沟通时，不同国家和地区的口音、俚语以及行业术语的差异也可能造成理解上的障碍。例如，一些专业术语在不同的文化背景下可能有着不同的含义，这就要求双方在交流前对这些术语达成共识，以避免误解。非语言沟通方式的差异同样会影响交流的效果。在某些文化中，直接的眼神接触是表现诚信和兴趣的方式，而在其他文化中，过多的眼神接触可能被视为不礼貌或侵犯隐私。同样，身体语言如握手、拥抱等在不同文化中的接受程度不同，未经注意可能会引起尴尬或不适。此外，沟通风格的差异也是一个重要因素。一些文化倾向于直接和开放的沟通方式，而其他文化则更偏好间接和含蓄的方式。在不了解这一点的情况下，即使信息被传达了，其真正的意图也可能会被误解。

### （三）文化适应与冲突解决

文化适应与冲突解决是跨文化交流中至关重要的组成部分，特别是对于在全球化环境下运营的马来西亚华人企业而言。面对来自不同文化背景的合作伙伴，企业必须发展出有效的策略以适应多元文化的商业环境，并妥善解决文化差异所引发的冲突。文化适应涉及对合作伙伴文化习俗、信仰和价值观的理解和尊重。这不仅要求企业在外显的商业行为上做出调整，如遵守当地的商业礼仪、节假日安排，还包括对内在价值观的认可和适应。有效的文化适应能够促进双方的相互理解，建立起基于尊重的合作关系，从而提高合作效率和满意度。当遇到文化冲突时，采取积极的解决策略尤为关键。一种有效的方法是开展文化敏感性培训，让企业成员了解不同文化

背景下的行为模式和交流风格，以增强跨文化交流的能力。此外，设立跨文化沟通平台，为企业内外的成员提供讨论和解决文化差异问题的空间，也是解决文化冲突的有效手段。在具体冲突解决过程中，采用中立的第三方调解者可以帮助双方以更加客观公正的视角审视问题，找到双赢的解决方案<sup>[5]</sup>。调解者的角色不仅限于解决冲突，还包括促进双方深层次的文化交流和理解，帮助构建长期稳定的合作关系。最终，文化适应和冲突解决的关键在于培养一种开放和包容的态度，认识到文化多样性是国际商务中的一大财富。通过积极适应不同的文化环境并有效解决冲突，马来西亚华人企业能够在全球市场中建立起强大的竞争优势，实现可持续发展。

#### （四）政策与法规对跨文化交流的影响

政策与法规在跨文化交流的过程中扮演着重要的角色，影响着企业的国际合作模式和沟通效率。这些规定为跨国经营的企业设定了法律框架和行为准则，直接影响着企业如何与不同文化背景的合作伙伴进行有效沟通。首先，国际贸易政策和法规定义了跨国企业间合作的法律基础，包括合同执行、知识产权保护、税收和海关等方面。这些规定要求企业在跨文化交流时不仅要考虑文化因素，还需遵守相关的法律规定，确保商业活动的合法性和正当性。例如，某些国家对数据保护和隐私有着严格的法律要求，企业在这些国家操作时必须适应这些法规，这要求企业在沟通和数据交换时采取特定的措施。其次，不同国家的商业礼仪和法律环境也对跨文化交流产生影响。企业在进入新的市场时，需要深入了解当地的商业习俗和法律环境，以免因无意中违反当地习俗或法规而导致的误解和冲突。了解和适应这些差异，是建立有效沟通和成功国际合作的前提。

再者，政策和法规的变化可能对企业的跨文化交流策略造成影响。随着国际政治经济环境的变动，政策和法规也会相应调整，这要求企业必须保持灵活性，及时适应这些变化，以维护企业的国际业务和合作关系。这种适应性不仅体现在遵守新的法规上，也体现在调整沟通策略上，以保持与国际伙伴的良好关系。最后，跨文化交流的成功不仅依赖于文化的理解和适应，也依赖于对国际政策和法规环境的敏感性和适应能力。通过在遵守国际法律框架的同时，有效管理和解决文化差异，马来西亚华人企业能够在全球市场中稳步发展，建立起强健的国际合作网络<sup>[6]</sup>。

### 三、社会资本与跨文化交流的互动关系

#### （一）社会资本如何促进跨文化交流

社会资本在促进跨文化交流方面起着至关重要的作用，特别是在全球化日益加深的今天，它成为了桥接不同文化之间差异和促进理解的重要工具。通过建立和维护广泛的人际关系网络，企业可以有效地利用社会资本来促进跨文化交流，进而加强国际合作和市场拓展。社会资本通过其人际网络的特性，为企业提供了进入新市场和文化环境的渠道。这些网络不仅包括同行业内的联系，也涵盖了政府机构、非政府组织以及其他文化群体。通过这样的网络，企业可以获得宝贵的第一手信息和深入的文化洞察，这些信息和洞察有助于企业更好地理解目标市场的文化特征和商业习惯，从而制定出更为有效的沟通和市场策略。同时，社会资本中的信任元素为跨文化交流提供了稳固的基础。在不同文化背景的人们进行交流时，预先建立的信任可以显著降低误解和冲突的风险，增加沟通的透明度

和效率。信任促进了开放和诚实的对话，使双方能够更容易地分享知识和观点，这对于解决跨文化交流中的障碍至关重要。此外，社会资本中的团体归属感和社会认同感加强了跨文化合作的凝聚力。当企业能够在多元文化的背景下建立起共同的目标和认同感时，不同文化背景的团队成員更容易找到共同点，促进团队内部的和谐与协作。这种团队内的协作精神能够向外扩展至国际合作伙伴，建立起更加稳定和长期的合作关系。

## （二）跨文化交流如何增强社会资本

跨文化交流在增强社会资本中发挥着关键作用，尤其是在全球化的商业环境下。通过有效的跨文化交流，企业不仅能够扩大其人际网络，还能够增强信任和合作，进而深化社会资本的价值和广度。有效的跨文化交流首先扩大了企业的人际关系网络。在多元文化的交流中，企业接触到来自不同文化背景的合作夥伴和客户，这些新的联系点为企业带来新的资源、信息和机会。通过这种方式，企业能够建立起覆盖更广泛地区和行业的网络，为企业的发展提供新的动力<sup>[7]</sup>。其次，跨文化交流通过建立和增强信任促进了合作的深化。在理解并尊重不同文化价值观和习俗的基础上，企业能够更有效地与国际夥伴沟通，减少误解和冲突，建立起基于相互理解和尊重的信任关系。这种信任是合作关系稳定和长期发展的基础，对于维护和加强社会资本至关重要。进一步而言，跨文化交流有助于构建共同的价值观和目标，这对于团队的凝聚力和组织的整体表现极为重要。通过共享经验和最佳实践，企业能够在多样化的文化环境中找到共同点，建立起共同的目标和追求。这种文化上的共识加强了团队成员之间的联系，提升了团队效能，从而增强了社会资本。最后，

跨文化交流还能够增进社会认同和团体归属感。在全球范围内建立有效的沟通和合作，使得企业不仅在本土社会中，也在国际社会获得了认同。这种认同感不仅增强了企业的品牌形象，也加深了内外部利益相关者对企业的忠诚和支持。

### （三）两者的相互作用对企业策略的影响

社会资本与跨文化交流之间的相互作用对企业策略产生了显著的影响，为企业在全球化市场中的发展提供了新的视角和方向。这种相互作用促使企业重新审视其业务战略，更加重视文化敏感性和人际网络的构建，在全球范围内寻求和维护竞争优势。随着跨文化交流的加深，企业开始意识到，成功的国际业务不仅仅依赖于产品和服务的质量，更依赖于能够理解和适应不同文化背景的能力。因此，企业策略中越来越多地包含了跨文化培训和多元化管理的元素。这些策略的实施有助于提升员工的跨文化交流能力，建立起更加广泛和深入的国际合作网络。同时，社会资本的积累为企业提供了宝贵的资源和信息，使企业能够更好地识别和把握国际市场的机会。在这个过程中，企业不断地通过跨文化交流来强化和扩展其社会资本，包括建立跨国的合作伙伴关系、加入国际商业组织和参与国际项目。这不仅增强了企业的市场竞争力，也提升了企业的创新能力和市场适应性。进一步地，社会资本与跨文化交流的相互增强促使企业更加注重企业社会责任和可持续发展。在全球化背景下，企业的社会影响和环境影响越来越受到关注。通过积极参与跨文化交流和社会资本的构建，企业能够更有效地与各利益相关者沟通，响应社会和环境问题，从而提升企业的社会形象和品牌价值<sup>[8]</sup>。

#### 四、案例研究

马来西亚华人企业历来在经济发展中占据核心地位，面对全球化挑战，这些企业展现出了非凡的适应能力和竞争力。案例中所述的家族企业便是一个生动的例证，其在电子产品制造和出口领域的成就，凸显了社会资本和跨文化交流在促进企业发展方面的重要作用。该企业的成功秘诀之一在于其建立了庞大的人际关系网络。通过积极参与商业协会和社团活动，不仅促进了市场信息的获取，还加深了与供应商及客户之间的合作关系。这种基于相互信任和尊重的文化内化于企业的每一个层面，从而营造出一个促进合作的环境。除了人际网络的构建，企业还重视员工的社会认同和归属感。通过组织各种文化和社交活动，加强了团队精神，这不仅提高了员工的满意度和忠诚度，也间接地提升了企业的市场竞争力和适应性。在跨文化交流方面，企业展现了同样的独到见解和策略。大量资源被投入到跨文化沟通的培训，包括聘请多语言人才，以及提供文化敏感性培训，以确保团队能够有效应对语言和文化差异。此外，企业采取了灵活的策略来适应不同文化背景下的市场需求，有效地解决了文化冲突，保障了业务的顺畅进行。企业对国际贸易政策和法规的变化保持敏感，确保其跨文化交流策略符合相关要求，这不仅避免了潜在的法律风险，也增强了企业的国际形象和竞争力。社会资本和跨文化交流之间的互动关系为企业的成功提供了坚实的基础。良好的人际关系网络促进了信息的流通和资源的共享，而信任和合作的文化氛围则为跨文化交流铺平了道路。反过来，有效的跨文化交流也进一步增强了企业的社会资本，通过与不同文化背景的合作伙伴建立稳定的关系，扩大了企业的影响力。综上所述，通过深入

分析这家马来西亚华人企业的发展历程，可以清晰地看到社会资本和跨文化交流在促进企业成长中的重要性。随着全球化的持续深入，这些因素将成为企业进一步扩展国内外市场、增强竞争力的关键。

## 五、结论

在全球化日益加深的今天，马来西亚华人企业通过有效地运用社会资本和实施跨文化交流策略，不仅巩固了其在本土市场的领导地位，还成功扩展了国际业务。社会资本的深化和跨文化交流的有效性，为这些企业提供了宝贵的资源和信息，加强了内部的凝聚力和外部的合作网络。通过案例分析，可以看到企业如何在维护自身文化特性的同时，学习和适应不同文化背景下的商业实践，解决文化冲突，促进了企业的可持续发展。这不仅体现了马来西亚华人企业在全球化背景下的竞争力和韧性，也为其他跨国企业提供了宝贵的经验教训。

## 参考文献

- 陈琮渊（2021）。〈海外福州人的社会资本与创业发展——马来西亚个案探析〉。见《闽江学院学报》，3，20-26。
- 胡春艳（2016）。〈“一带一路”下的马来西亚华人与中马文化交流〉。见《暨南学报：哲学社会科学版》，38（4），6。
- 陈志明（2015）。〈跨文化交流与和谐社会愿景：从马来西亚多元文化谈起〉。见《南方大学学报》，3。
- 介苗丁（2022）。〈中华传统融入马来西亚造就华人美食〉。见《中国食品工业》，9，7。
- 苏莹莹（2015）。〈中国文化在马来西亚的传播与传承〉。见《中国高校社会科学》，6，98-104+156。
- 李健友、哥美兹（2020）。〈隐性知识传承，世代转变与企业发展——马来西亚的华人家族企业〉。见《华人研究国际学报》，12(01)，41-70。
- 伍燕翎（2020）。〈“一带一路”视域下马来西亚华人文教社团的建设和发展〉。见《宁波大学学报：教育科学版》，42（5），10。
- 张晓彤（2020）。〈潮州文化在马来西亚的传播〉。见《广东外语外贸大学》，2，25。