

## 四. 研究结果与分析

第四章的内容是笔者通过采访得到的资料描述，以及它的分析。为了得到爪哇族和华裔实行信用的资料，笔者已经采访两个华裔和两个爪哇人。笔者将分析采访的记录并从中得到结论。

### 一. Yopi 的资料描述

Yopi，在泗水 1982 年出生，从彼得拉高中毕业，2007 年从彼得拉大学工业系毕业。他是以华裔家庭为背景。虽然他的华裔朋友比爪哇朋友多，他认为民族和宗教差异不能阻遏他跟爪哇人交流。如他所说的在校期间的经验。当时，他从学校走路回家。在路上，有一个爪哇朋友让他搭车。虽然不是大事，但他说永远不会忘记那个人的帮助。

以商人家庭为背景，父母把自己的服装店传给他。这服装店位于 PGS 四楼，销售衣服，批发和零售。Yopi 自 2006 年已经开始进行这 1978 年开的服装店，Alam Subur 的生意。大学毕业后，Yopi 重视扩大这笔生意。Alam Subur 的大部分买主是爪哇人，剩下小部分是其他民族。一开始，Yopi 的父母没有资本开店，但因为有近亲介绍一位供应者，所以父母能开这笔生意。父母尽量保持信用，并同时也必须保护近亲的名誉。像一般华裔，父母教 Yopi 怎样开店，做生意的细节以及办理财务。接受家庭生意后，Yopi 经历了各种各样的经验。他曾经被买主骗，虽然数量不多，从那时候起，虽然是老买主，他会非常谨慎地给买主借款。

谈到合作，就要谈到信用。Yopi 与爪哇客户的信用关系需要长时间，复杂的过程而建立的。比如支付方式。在开始购买的时候，顾客一定要付付清，如果双方的关系已经建立很久了，有些爪哇客户提出要求，支付的时候能不能先不付钱。Yopi 必须决定，能否给买方宽限。如果买方能得到宽限，意思是他们双方已经有信用了。客户能够保持信用，双方的合作也越来越好。客户的名誉也在卖方的眼里有特别的地位。有个爪哇人，他是 Yopi 的老客户。有一

天他把自己的儿子介绍给 Yopi。那爪哇人的目的是因为他的儿子刚开始做生意，Yopi 是否愿意先给货但不先付。Yopi 不用多考虑，就同意那个人的要求。Yopi 和爪哇人的信用让他一点也不犹豫。因为那爪哇人有了好名誉，所以儿子能够得到好处。

## 二. Yopi 的资料分析

采访 Yopi 后，笔者可以分析 Yopi 和 客户的信用。

从 Yopi 的答案可以知道，作为商人 Yopi 对信用非常重视。信用对商人来说十分重要，因为一方不履行诺言的行为可以破损一方的信用。破损的信用就不像原来的，不能弥补。Yopi 始终认为社会地位和民族的差异与业务没有互相影响。每个人都可以跟他一起合作，但经过长期的合作关系后才知道对方做生意的目的。对有的好名誉和能够保持自己的信用，做生意的时候就没有遇到什么困难。刚开始开店时，Yopi 的父母没有足够的金融资本，但因为能保持信用，父母的生意就成功了。还有爪哇人介绍自己的儿子的例子，在这个事情，父母的名誉变成典当物。

如果之间关系的信用已经存在，Yopi 不断地鉴定对方的可信性。进行鉴定是为了先防止未来不好的可能性。互相认识的时间长短也影响将给予的信用。如果在这关系期间创造了良好的关系，双方履行自己的诺言，双方的信用就慢慢地发展起来。双方必须不断互相保护自己的信用，因为毁掉已建成了许多年的一切，只需要一秒钟。人的财物不能保证他可信。对 Ching 的理论是反对的。这可能是因为买方和卖方的位置不平衡，并在商业上还是在小的交易的类别。在这服装销售业务，不只是因为 Yopi 知道客户有雄厚的资金背景能够让 Yopi 相信客户。财物没有影响他对客户的观念。Yopi 说，如果客户有钱，就不需要欠债。虽然他知道他的客户是有钱的人，他仍持谨慎态度，并不太信客户。Yopi 的商务经验告诉他，信用比金融资本重要。保持自己的信用能建成好的名誉，好的名誉是珍贵资产，超过金钱的重要性。Fitri 和 Yopi 之间已建立紧密的合作

关系。在两年多期间 Fitri 是 Yopi 的客户。每次交易，因为订货量少，她付现款。

### 三. Fitri 的资料描述

Fitri，在泗水 1988 年出生的，伊斯兰教，未婚。她在一家私营企业工作。虽然她是私营企业职工，但她也有副业，就是做买卖服装生意。即使她家庭背景是富裕的，她仍然找额外收入。PGS 是 Fitri 买服装的地方之一。她买服装的店不只有一个店，但有几个服装店，Alam subur 是其中之一。两年前，她和妈妈买衣服的时候，正好她们想买的衣服在 Alam Subur 有卖。从这一个巧合开始，他们找到了合适的衣服，到现在为止，在这家商店买衣服变成了一个习惯。Fitri 买衣服的时间不一定，有时候一个月一次，有时两个月一次。每次的订货量也不一定，但每次交易她一定付清。她买的衣服再卖给她的近亲朋友。每次去 PGS, Fitri 顺便访问 Alam Subur 店。如果有她想买的衣服，他就买，如果没有最新的服装，她告诉 Yopi 最新的服装，让 Yopi 提供货物。对 Yopi 来说，作为买卖服装的商人，Fitri 的意见帮他很多。

### 四. Fitri 的资料分析

描写资料后可以知道 通过这两年的合作、她是 Yopi 的老客户，交易的过程也不少，笔者断定两个人的关系不错。虽然两个人进行的生意好，Yopi 不愿意给 Fitri 宽限。Fitri 相信 Yopi 是好人，好得商人。因为他们两个的合作关系没有什么亲密，Yopi 说如果订货量多，他也不一定宽限。

### 五. Dharma 的资料描述

Dharma，在泗水 1982 年出生，佛教信徒。Dharma 的教育从皮德拉十幼儿园开始，皮德拉一中学，皮德拉三高中，然后再北京对外经济贸易大学毕业。毕业后，回印尼，结婚和做生意。虽然家庭背景是商人，2009 年开的店是自己的，不是假体内能够的生意。刚开店的时，因为还没有固定的客户，第一

年的利润不多。但在第二年的时，他的客户越来越多。一开始有一个爪哇人在第一次交易向 Dharma 要求宽限。这要求是不普遍的。在一般的贸易情况下，第一个交易卖方不能欠债。但因为通过好得商议和为了生意顺利及，爪哇人的身份证成为双方之间的保证，Dharma 鼓起勇气向那个爪哇人给欠债。一开始给债的数量少，随着双方的信用发展起来，数量也越来越多。

经过几个交易到现在，双方之间的合作没有发生不履行诺言的行为。在 Dharma 向爪哇人给欠债时，他已经准备失去了本钱，但是因为通过双反的商议，所以 Dharma 可以减少损失的可能性。为了提高商业的利润，商人必须做还没有做过的事，必要勇敢的。一直到现在，得到宽限人只是那个爪哇人，而另外客户的支付方式是付清。在合作过程，双方不断地鉴定对方的信用，这个事必要做的。问客户的生意状况，或者跟伙伴分享消息关于那个客户的还债过程也是一种鉴定对方的信用。为了防止未来不好的可能性鉴定对方的信用是必须做的。

Ahmad 是 Dharma 的客户。他们已经两年一起合作。Ahmad 在 Dharma 的店买童装。在 Dharma 的心目，Ahmad 是好人，有礼貌的人。Ahmad 向 Dharma 的店买东西的时间是不一定的。如果销售的商品快要卖完了，Ahmad 马上对 Dharma 订货。

## 六. Ahmad 的资料描述

Ahmad，在 Madiun 1954 年出生。他是流动商贩。在 Madiun 小学毕业但不继续学。虽然教育背景不高，但他的企业的精神实质很大。他已经 22 年做服装生意。在 Madiun 的时候，他在 Solo 买衣服的。在 Madiun 做这笔生意两年后，他决定搬到泗水去。虽然在泗水卖衣服，但他仍然在 Solo 买过来。然后有个朋友告诉他，泗水也有批发商场，他马上去。刚开始做生意，他卖 童装但受到的利润不大。

根据老板的建议，他也卖成人服装。然后他发现，卖成人服装比童装的利润多。到现在，不但卖成人或者童装，而且各种各样的类型。有女的，内衣，和穆斯林的服装。如果林穆斯林节日 Ahmad 才卖 穆斯林服装。

Ahmad 不只在一家店买批发装。Ahmad 是 Dharma 的店的客户之一。当 Ahmad 寻找客户订购的商品的时候，但在他的常买的店，Ahmad 找不到客户订购的商品，他决定在另外的服装店找。从第一楼到第四楼转来转去才在 Dharma 的店找到合适的价格。Ahmad 在 Dharma 购买的时间是不确定，一般在一个月内他一定买，但取决于 Ahmad 的销售量，如果商品将会卖完，他马上再买。当买商品的时，Ahmad 使用付清 支付方式。他不要欠债的理由是他恐怕以后不能还债。如果 Ahmad 对 Dharma 欠债，Ahmad 不能在 Dharma 旁边的店买商品。他觉得那样的行为是没有礼貌的行为。从来到现在 Ahmad 坚持自己的原则。虽然有些店要给 Ahmad 债务或者宽限，但他坚持到底。Ahmad 与 Dharma 之间的良好关系使 Ahmad 有可能得到债务，虽然 Ahmad 原来还没提出这个要求。Ahmad 认为债务的压力大，虽然购买量少，最重要是付清。他们之间的合作只是买卖合作，一点的聊天，然后回家。

Ahmad 的销售区包括 Kutisari, Kendangsari 和 Siwalankerto。早上，Ahmad 在 Kutisari 市场销售商品。他的客户大部分是爪哇人，剩下是华裔。Ahmad 和客户之间的信用需要不短的时间才能够建立起来。如果 Ahmad 能保护自己的名誉，表示耐心的行为，在客户的心目 Ahmad 是好的商人，对他的生意就得到了很大的影响，他的生意一定会成功的，但如果在客户的心目是相反的，它的生意也一定遇到了各种各样的相反的结果。在交易过程中，双方使用付清支付。只有一些的客户使用分期付款，例如 Ahmad 的邻居。在讨价还价的过程，Ahmad 向客户表示耐性的行为，有些客户出的价格太低，有些出的价格合理，但对 Ahmad 来说，这过程是正常的。他享受与华裔客户讨价还还价的过程。理由是华裔客户很仔细地了解商品的质量。如果质量好华裔客户给价格合理，质量不好他们出价也合理的。他尽可能履行讲过的诺言。他向客户说，明天

他将会提供客户需要的商品，今天他马上找，如果找不到，或者在市场客户想买的商品已经卖完了，他立刻向客户说实话，然后，只要是商品还没坏客户买过的商品也可以还给他。

## 七. Dharma 与 Ahmad 的资料分析

Dharma 与 Ahmad 的关系是买卖关系，一方是货主一方是客户。在贸易中，支付时最重要的过程之一。每次交易过程，Ahmad 向 Dharma 付清。Ahmad 不要欠债，负担欠债的压力是不容易的。第二个原因是如果他向 Dharma 欠债，他不能在 Dharma 旁边的店买东西，没有自由。在整个交易过程 Ahmad 使用付清支付方式。买东西的过程是先谈话，讨价还价，支付过程，然后他马上回家卖他的商品。他们的联系只在交易过程发生的，另外的没有。在两年内，Dharma 认为向 Ahmad 没有做过欺骗的行为，Ahmad 也认为它没有受过欺骗。为了合作的原因，Dharma 尽可能保护他与 Ahmad 之间的关系。Ahmad 认为他向货主不需要长的时间才能被货主又信任，意思是被货主相信是不难的，向 Ahmad 的客户全力地 保护他的信用。Ahmad 与客户的关系比他与货主的关系重要。保护客户的信心是最重要的。因为 Ahmad 与 Dharma 使用付清支付方式，虽然在交易中有聊天，交换建议，但 Ahmad 觉得他们的关系是一般的关系，没有什么特别的。Dharma 表示的行为与 Ahmad 是同样的，Dharma 觉得他与客户的关系是非常重要的，他强调信用关系的重要，十分重视它。双方认为信用比本钱重要。相信对方是不容易的，保护它是更难的，互相进行鉴定对方的信用。进行鉴定信用的目的是为了未来防止不好的可能性。

Ahmad 的思路与 Dharma 同样。保护客户的信用比赚钱难多，信用比本钱重要。付清支付时一个原因之一。客户信心是不容易得到，需要许多年才能建立起来，Ahmad 重视它与客户的关系因为客户使他的生意一直到现在能保留下来，不是 Dharma 的服装店。在这个事情客户的贡献比 Dharma 重要。