

MỘT SỐ ĐẶC ĐIỂM TÂM LÝ CỦA NGƯỜI HOA Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA CHÚNG ĐẾN SỰ PHÁT TRIỂN KINH TẾ CỦA CỘNG ĐỒNG NGƯỜI HOA Ở KHU VỰC NÀY

Vũ Dũng

Viện Tâm lý học

Dân tộc Hoa có 199.778 người, chiếm 1,24% dân số toàn vùng đồng bằng sông Cửu Long và chiếm 23,2% dân số Hoa toàn quốc.

Người Hoa ở Tây Nam Bộ hầu hết đều làm nghề kinh doanh buôn bán. Họ sống chủ yếu ở các khu vực đô thị, thị trấn và ven đô. Họ chiếm lĩnh các vùng buôn bán sầm uất của khu vực thị trấn các huyện, xã và đô thị của các tỉnh. Số người Hoa sống tại các ấp và làm nông nghiệp là rất ít. Đặc điểm nghề nghiệp và vị trí sinh sống này đã ảnh hưởng lớn đến các đặc điểm tâm lý của dân tộc Hoa tại vùng đồng bằng sông Cửu Long.

Qua điều tra và phỏng vấn sâu tại 6 tỉnh của khu vực đồng bằng sông Cửu Long (Cần Thơ, Sóc Trăng, Trà Vinh, An Giang, Kiên Giang, Cà Mau) chúng tôi bước đầu nhận thấy dân tộc Hoa có một số đặc điểm tâm lý cơ bản sau:

- Sự hoà đồng của người Hoa với các dân tộc khác trong khu vực

Trong khu vực đồng bằng sông Cửu Long, nếu dân tộc Khơ me sống tương đối tách biệt với các dân tộc Kinh, Hoa, thì dân tộc Hoa *rất hoà đồng với dân tộc Kinh và Khơ me* để phục vụ cho mục đích làm ăn buôn bán. Người Hoa lại *tự nhận mình là người Việt*. Điều này đã giúp họ nhiều trong việc hoà đồng vào cộng đồng dân cư tại Tây Nam Bộ để thực hiện mục tiêu kinh doanh, làm giàu của mình.

- Kinh doanh - định hướng giá trị quan trọng nhất của người Hoa

Trong quan niệm và định hướng giá trị của người Hoa, kinh doanh có vị trí đặc biệt. Họ cho rằng "*Phi thương bất phú*". Kinh doanh đã trở thành nghề truyền thống của người Hoa. Các dân tộc ở vùng đồng bằng sông Cửu Long nhận xét rằng: Người Hoa có gen buôn bán từ trong bụng mẹ. Điều này cho thấy, người Hoa rất có ý thức và năng lực kinh doanh buôn bán, công việc này được truyền thụ từ thế hệ này qua thế hệ khác.

Người Hoa *giữ rất kín bí quyết kinh doanh* của mình, chỉ truyền cho con cái. Nếu vợ là người Kinh thì các bí quyết làm ăn cũng không tiết lộ cho vợ. Do vậy mà các dân tộc khác ở vùng này cho người Hoa là dân tộc *kín đáo*.

Để thực hiện mục đích làm giàu, người Hoa *rất chỉ thú, không quan tâm đến chính trị*. Họ *chịu khổ, chịu khó, cam chịu, kể cả nhẫn nhục* để đạt được mục tiêu kiếm tiền. Một người dân ở Cần Thơ kể lại: Ông chủ người Hoa đang bán hàng thấy có người lấy đồ của mình, ông không nổi nóng hay giận dữ mà rất nhã nhặn, nhẹ nhàng thuyết phục người lấy cắp khiến người này cuối cùng phải mua món hàng đó, trả tiền cho mình.

- Người Hoa là những người có ý chí và sự nỗ lực cao trên con đường làm giàu

Khát vọng để có cuộc sống no đủ, khá giả là mong muốn của tất cả các dân tộc ở khu vực này, cũng như ở khắp các vùng miền trên nước ta. Song, sự khác nhau giữa các dân tộc là con đường và cách thức để hiện thực hoá khát vọng đó. Tìm hiểu người Hoa tại vùng đồng bằng sông Cửu Long ta thấy ở dân tộc này bộc lộ một ý chí to lớn, một sự nỗ lực cao độ để đạt được khát vọng làm giàu của mình. Một trong những minh chứng rất rõ ràng cho điều này là các "chân lý" mà người Hoa cho là những điều kiện quan trọng để làm giàu.

Trong nhiều gia đình người Hoa thường treo *10 Điều làm giàu* và *10 Lý do nghèo*. Những điều răn dạy này phản ánh quan niệm, ý chí của người Hoa trong kinh doanh và trong lối sống. Có thể nêu ra một số điều sau:

+ *Những điều để làm giàu:*

Không từ mọi gian nan cực khổ (vì cần kiệm mà giàu); Mỗi sáng thức dậy sớm (chăm chỉ làm giàu); Trong nhà già trẻ giúp đỡ lẫn nhau (một lòng mà giàu); Dạy con cháu biết tạo lập sự nghiệp (để đời sau giàu); Buôn bán công bằng, chiêu khách hàng (trung hậu mà giàu)....

+ *Nguyên nhân nghèo*: Phóng túng, không lo làm ăn (từ từ sẽ nghèo); Tiêu phí tiền bạc không tiếc tay (dễ bị nghèo); Hàng ngày thức dậy trễ (đường đi đến chỗ

nghèo); Nhà có ruộng đất không lo canh tác (làm biếng mà nghèo); Vay nợ làm sang, tỏ ra giàu có (tự mình làm nghèo); Rượu chè, cờ bạc, trai gái (nghèo triệt để)...

Người Hoa không thích tham gia các hoạt động của cộng đồng, ít tham gia vào các vị trí quản lý các cấp. Bởi vì, người Hoa rất quý thời gian - thời gian để lao động, làm giàu. Do vậy mà chỉ có thể mời người Hoa tham gia các buổi họp của cộng đồng dân cư vào thời gian ngoài giờ. Ở phường Châu Văn Liêm, quận Ô Môn, TP. Cần Thơ chỉ có 4 người Hoa là đảng viên trên tổng số 200 đảng viên của phường.

Khi khó khăn, người Hoa có thể làm bất cứ việc gì, có thể chịu đựng mọi gian khổ, miễn là có thể kiếm được tiền.

Ý chí của người Hoa còn thể hiện ở chỗ họ là những người có tinh thần tự lực cao trong kinh doanh. Họ thường tự lo lấy vốn để làm ăn, rất hạn chế vay vốn ngân hàng. Điều này đã làm cho họ cẩn trọng trong việc sử dụng đồng vốn của mình và chủ động trong hoạt động kinh doanh.

- Người Hoa là những người thích cuộc sống tiết kiệm, không phô trương

Người Hoa là những người rất tiết kiệm, có ý thức tích góp cho đời sau, sống không phô trương, lãng phí. Người Hoa giàu có nhưng hàng xóm rất khó biết. Nếu như nhiều gia đình người Kinh ở Bắc, Trung Bộ rất lo xây dựng ngôi nhà ở của mình một cách khang trang, mặc dù kinh tế gia đình không dư dật, thậm chí nhiều gia đình còn phải đi vay mượn của người khác, thì điều này dường như rất khó bắt gặp ở người Hoa. Hầu hết các gia đình người Hoa ở đồng bằng sông Cửu Long đều đủ ăn, nhiều gia đình có mức sống khá giả, nhưng nhà cửa của họ khá giản dị. Người dân Tây Nam Bộ có câu: "Người Hoa làm mười ăn một, người Kinh làm mười ăn mười, còn người Khơ me làm mười ăn mười lăm". Nhận xét này đã phản ánh một nét tính cách, một phẩm chất tâm lý đặc trưng của người Hoa.

Người Hoa thường làm nhà khi đã có cuộc sống khá giả. Đặc điểm này khác với người Kinh hoặc người Khơ me ở vùng đồng bằng sông Cửu Long. Nhiều gia đình người Kinh hay Khơ me khi dành dụm được một ít tiền chưa đủ làm nhà thì đi vay thêm ở ngân hàng để xây nhà, sau đó làm để trả nợ dần. Nếu người Việt quan niệm: *An cư mới lạc nghiệp* thì người Hoa lại có suy nghĩ ngược lại: *Lạc nghiệp mới an cư*.

- Trong kinh doanh, người Hoa có một chiến lược rõ ràng và lâu dài

Chiến lược trong kinh doanh. Điều tưởng chừng như hiển nhiên đối với những người hoạt động trong lĩnh vực này, song, trên thực tế, không phải người kinh doanh nào cũng xác định được điều đó, nhất là những người nông dân vốn bị ảnh hưởng nặng nề của tâm lý tiểu nông đã từng tồn tại qua nhiều thế hệ ở nước ta. Điều khiến chúng tôi rất ngạc nhiên là, khi tìm hiểu về người Hoa ở vùng đồng bằng sông Cửu

Long, ở hầu hết các gia đình, nhất là các hộ giàu có, họ đều có một chiến lược kinh doanh rõ rệt - một chiến lược kinh doanh mang tính lâu dài.

Trong cộng đồng các dân tộc ở vùng đồng bằng sông Cửu Long, người Hoa thường kết thân với dân tộc Khơ me. Vì dân tộc này thật thà, không biết buôn bán và trở thành khách hàng tiêu thụ lớn nhất của người Hoa. Họ sẵn sàng cho người Khơ me vay tiền, mua bán chịu với thái độ rất niềm nở. Trong khi đó, người Kinh không làm được điều này. Người Kinh chỉ cho những người Khơ me có khả năng trả nợ vay mượn. Do vậy, người Khơ me thường đánh giá người Hoa tốt hơn người Kinh và họ kết thân với người Hoa hơn là kết thân với người Kinh, mua hàng của người Hoa nhiều hơn mua của người Kinh.

Đến khi đi đòi nợ, người Hoa thường mang quà tặng cho khách hàng, quà thường là quần áo hay một hai cân thịt lợn (những món quà mang ý nghĩa tinh thần nhiều hơn là ý nghĩa vật chất). Điều này làm cho người Khơ me rất cảm kích, họ lại tiếp tục mua hàng của người Hoa và cho rằng người Hoa là người tốt, giàu nhân tính.

- Người Hoa rất quan tâm đến việc truyền nghề kinh doanh cho con cái

Các gia đình người Hoa thường rất quan tâm đến việc truyền nghề kinh doanh cho con cái (chủ yếu là cho con trai, vì họ cho rằng người phụ nữ thường hẹp hòi, không nhìn xa trông rộng, nên không kinh doanh được). Việc đầu tư cho con cái không dàn trải mà có trọng điểm. Làm như vậy, người được đầu tư sẽ có nhiều vốn để kinh doanh. Đầu tiên, gia đình tập trung đầu tư vốn cho người con trai cả. Sau khi người con trai cả làm ăn phát đạt thì người này sẽ đầu tư cho người em thứ hai kinh doanh và khi người con thứ hai làm ăn tốt, có khả năng thì anh ta sẽ tiếp tục đầu tư cho người em thứ 3... Điều này không chỉ tập trung được vốn vào kinh doanh, mà còn tạo ra tinh thần trách nhiệm, sự lo toan giữa những người con với nhau. Mặt khác, cách làm này của cha mẹ sẽ tạo nên tính tự lập của con cái.

Người Hoa không phân phát tài sản đều cho con cái, mà tập trung vốn cho một người con để kinh doanh. Trong khi đó, nếu gia đình người Kinh (và cả người Khơ me) có 10 công đất và có 5 người con thì sẽ chia đều cho 5 người và mỗi người được 2 công đất. Làm như vậy, cả 5 người con đều không có điều kiện ban đầu để làm ăn và đều nghèo khổ như nhau. Muốn vươn lên làm ăn thì phải tích lũy sau một số năm. Đó là chủ nghĩa bình quân của người Việt.

- Người Hoa không chỉ có ý thức trong việc rèn luyện tính tự lập, tinh thần đùm bọc lẫn nhau của con cái, mà còn rèn luyện kỹ năng, trình độ nghề nghiệp cho con cái

Nhiều gia đình người Hoa giàu có, nhưng vẫn cho con đi ở, đi làm thuê cho nhà người khác để con học nghề, học kinh nghiệm, biết cực khổ... Đây là cách rèn luyện, thử thách con cái, sau đó mới đầu tư cho con làm ăn.

Đối với người Hoa, khi con học xong đại học, chưa có kinh nghiệm, chưa có vốn sống thì gia đình không bao giờ đầu tư cho con kinh doanh. Chỉ sau khi người con được thử thách trên thương trường, có thời gian rèn luyện thì mới được đầu tư để làm ăn. Trong khi đó, người Kinh sẵn sàng đầu tư cho con khi nó chưa được thử thách, chưa có kinh nghiệm. Có thể nói, cách đầu tư của người Hoa là cách đầu tư có tính toán, không phiêu lưu. Theo quan niệm của người Hoa thì, *trước khi làm ông chủ hãy làm người đầy tớ*.

Trong các gia đình người Hoa, cha mẹ rất tôn trọng sự lựa chọn công việc cũng như nghề nghiệp của con cái. Cha mẹ chỉ góp ý và thể hiện các quan điểm của mình để con cái tham khảo. Tuy nhiên, việc đầu tư cho con cái lại chính xác và có lựa chọn.

- Tinh thần cộng đồng của người Hoa

Người Hoa ở các thành phố, thị trấn thường hình thành các cộng đồng, có một tổ chức và có mối liên hệ chặt chẽ, có sự giúp đỡ lẫn nhau. Có thể nói *tinh cộng đồng của người Hoa rất cao*. Các dòng họ của người Hoa thường hình thành một *Hội tương trợ*, các Hội tương trợ của các dòng họ liên kết lại thành một tổ chức lớn hơn. Các tổ chức lớn thường có trụ sở ở TP. Hồ Chí Minh hay TP. Cần Thơ. Hội thường giúp các thành viên làm ăn để các gia đình đều đủ ăn hoặc khá giả trở lên. Khảo sát tại 6 tỉnh đồng bằng sông Cửu Long, chúng tôi không thấy một gia đình người Hoa nào thiếu đói. Tại phường Châu Văn Liêm, quận Ô Môn, TP. Cần Thơ có 227 hộ người Hoa thì có 200 hộ có mức sống khá giả (chiếm 88,1%). Ở đây, người Hoa chiếm chủ yếu các sạp hàng tại chợ trung tâm của phường, các cửa hiệu làm ăn ở các đường phố chính. Đối với các hộ còn khó khăn, Hội giúp vốn cho làm ăn. Nếu giúp lần một chưa làm ăn được thì giúp lần hai, nếu lần hai cũng không làm giàu được thì không giúp nữa, mà chỉ giúp cho đủ ăn (gia đình này bị loại ra khỏi cộng đồng). *Sự giúp đỡ của cộng đồng đối với các thành viên là sự giúp đỡ có tính toán, đòi hỏi hiệu quả*.

Người Hoa giữa các thành phố, thị xã, thị trấn... có sự liên kết, giúp đỡ nhau trong kinh doanh. Nếu người Hoa ở Cần Thơ nghèo thì kêu gọi người Hoa ở TP. Hồ Chí Minh giúp đỡ. Nếu ở Cần Thơ không tiêu thụ được hàng hoá, hay cần một loại hàng nào đó thì nhờ người Hoa ở TP. Hồ Chí Minh giúp đỡ. Sự giúp đỡ này hết sức nhanh chóng, đơn giản, chỉ cần qua điện thoại là có thể giải quyết được vấn đề. Thậm chí, sự liên kết, tương trợ trong kinh doanh không chỉ giữa các thành phố, tỉnh thành trong nước mà cả với người Hoa ở Trung Quốc, Đài Loan. Hình thức hoạt động này đã tạo ra sự gắn kết chặt chẽ các gia đình người Hoa ở Việt Nam với nhau, tạo cho các gia đình người Hoa có khả năng vươn lên có mức sống khá giả hoặc làm giàu. Với cách làm này, người Hoa dễ dàng chiếm lĩnh thị trường kinh doanh ở các địa phương, kể cả các địa phương có ít người Hoa sinh sống.

- Người Hoa rất quan tâm đến mồ mả của tổ tiên

Mồ mả tổ tiên thường được xây cất lớn, được chăm sóc cẩn thận. Các mộ thường đắp đất hình chóp, phía trước có mặt bia khắc tên tuổi người đã khuất. Có ngôi mộ lớn đến 100 m², cao hơn 2m. Hàng năm, đến dịp thanh minh, tất cả các gia đình người Hoa đều ra chăm sóc phần mộ tổ tiên, đắp đất cao lên, to ra, tổ chức cúng và ăn lớn tại mộ từ 2 đến 6 giờ sáng. Việc cúng tại mộ kết thúc trước khi trời sáng. Các ngôi mộ của một dòng họ thường tập trung tại một khu, và các gia đình người Hoa thường chôn người đã khuất tại khu riêng, không lẫn với người Kinh.

- Giữ gìn bản sắc dân tộc

Dân tộc Hoa rất có ý thức giữ gìn bản sắc của dân tộc mình, từ trang trí nhà cửa, giáo dục con cái đến thờ cúng tại chùa chiền. Tất cả các chùa của người Hoa ở Nam Bộ đều thờ Đức Ông (thờ Quan Công) và trang trí giống nhau. Trong chùa đều sử dụng chữ Hán mà không có tiếng Việt. Ở những nơi có các gia đình người Hoa sinh sống, chúng ta có thể dễ dàng nhận ra sắc thái riêng của họ, nhất là qua việc trang trí nhà cửa.

- Về hôn nhân, con trai Hoa có thể kết hôn với con gái Kinh vì họ cho rằng con gái Kinh chịu khó, biết nấu ăn. Còn con gái Hoa ít kết hôn với con trai Kinh và chỉ kết hôn với những người Kinh giàu có, biết làm ăn giỏi.

Những đặc điểm tâm lý trên đã ảnh hưởng trực tiếp đến sự phát triển kinh tế của các gia đình người Hoa. Các gia đình người Hoa đều đủ ăn, phần lớn trong số họ có cuộc sống khá giả. Nếu so sánh trong 4 dân tộc chính ở vùng đồng bằng sông Cửu Long thì dân tộc Hoa là dân tộc có kinh tế khá nhất.