

民族聚集区经济与跨国移民社会适应的差异性

——南非的中国新移民研究

■ 陈肖英

[内容提要]全球化时代跨国移民流动呈现出多样化趋势,既涌现了从不发达国家向发达国家的移民浪潮,也出现了不同发展中国家之间的迁移潮流。不同流向下跨国移民的社会适应,不能简单地用“同化论”、“多元文化论”等指涉从不发达国家向发达国家的移民群体的社会适应理论加以解释。中国移居南非之新移民在南非社会中建构起了具有“桥与墙”双重功能的民族聚集区经济:一方面促使中国新移民出于工具性目的去主动了解移居国的相关状况,同时也强化了中国新移民自身的族群认同,使得他们普遍缺乏主动融入当地社会的明确动机。因此,在民族聚集区经济的影响下,南非的中国新移民的社会适应呈现出“非零和型适应”和“多元适应”的二元化倾向。这种社会适应上的差异性体现在居留心态、社会空间及跨文化交际能力三个方面。

[关键词]南非 中国移民 民族聚集区经济 社会适应 非零和型适应

自20世纪下半叶以来,世界人口的跨境流动,既出现了从较不发达地区奔向发达国家的移民浪潮,也出现了从发展中国家流入另一个发展中国家的移民现象。南非作为发展中国家,近二十年来已成为中国移民的重要移居国之一。据南非海关移民局统计,目前在南非工作、生活的华人超过30万,其中福建籍华人占了约2/3,^①大多数集中居住于经济中心约翰内斯堡^②。中国新移民以约堡唐人街及周边各大批发贸易商城为中心,形成了“民族聚集区经济”。这些中国新移民对南非社会的适应程度如何?在不同发展中国家之间跨国迁移之移民群体的社会适应,是否就是积极融入主流社会的一种同质性适应?跨国移民的社会适应是否可以得出一些普遍性的命题?

本文的基础数据源于2010年12月初至2011年1月下旬对约堡豪登省的八大华商贸易商城和唐人街的抽样问卷调查和深入访谈。^③本次调查共发放问卷500份,因采取一对一方式,回收率达到100%。问卷在中国城(China City)、东方商城(Orient City)、非洲商贸(China Mall)、百家(China Mart)、香港城(Dragon City)、中国商贸城(China Shopping Center)、红马商城(Ormonde China Mall)、中非商贸城(Afrifocus Center)八大商场及唐人街(Cyrildene)随机发放,以受访者愿意接受访谈为原则,以南非的中国新移民商人为主

要调查对象。受访者中,老板 377 人,雇员 123 人;男性 293 人,女性 207 人。基于对调查和访谈资料的统计整理,本研究发现,国际移民的社会适应与诸多的因素有关,而且不同群体的社会适应有着显著的差异性。在民族聚集区经济的影响下,南非华人的社会适应出现了二元化倾向:“非零和型适应”,即不以融入居留地文化为前提,保留自己文化的非同化适应模式;同时,也有少数移民在保持自身文化的同时,逐渐认同了主流社会的某些生活方式、价值观念等,呈现多元适应形态。这种社会适应上的差异性,主要体现在居留心态、社会空间及跨文化交际能力三个方面。

一、南非华侨华人与民族聚集区经济

(一)南非华侨华人基本状况

我们可以从年龄及家庭结构、教育程度、来源地等方面来了解南非中国新移民的基本情况及其特点。

1. 年龄及家庭结构

接受调查的中国人,年龄在 18 岁以下的 3 人,①18~30 岁的 168 人,30~50 岁的 276 人,50 岁以上的 53 人。其中,18~50 岁的有 444 人,占总人数的 88.8%。也就是说,在南非创业、谋生的移民绝大多数正处于青壮年时期,这是生命阶段中事业拓展的黄金时期。

南非的中国新移民以家族移民为主要特征。接受调查的 500 人中,单身在南非谋生的占 97 人,有 1 名家属相伴的为 129 人,有 2 位家属相伴的为 101 人,3 位及以上的为 173 人。相对来说,在南非打工的中国人因为自身仍处于受雇佣状态,单身人数较多,而中国商人的家庭结构,则以核心家庭为主,扩展家庭为辅。在接受调查者中,老板独自在南非管理生意的为 45 人;有一位家属陪伴的为 98 人,且往往是配偶或子女;有两位家属陪伴的为 91 人;有三位及以上亲属陪伴的为 143 人(详见表 1)。调查中,碰到很多直系三代都在南非一起照料生意的案例,爷爷奶奶辈(有外公外婆伴随的比较少)的主要角色往往是帮助儿子、媳妇照料家务或照看幼小的孙子、孙女,店铺里人手紧张时偶尔做个帮手。南非华裔的这种家族式经营模式,是海外华裔中具有普遍性的经商模式。

2. 教育程度

表 1 家属伴随人数统计(单位:人)

家属人数 \ 身份	老板	雇员
没有	45	52
1	98	31
2	91	10
3	44	9
4 人以上	98	21
总计	377	123

表 2 受访者教育程度 (单位 :人)

教育程度	身份	老板	雇员
文盲		2	1
小学		40	8
初中		106	55
高中		141	38
大学		87	21
总计		376	123

注 :老板的总人数本应该为 377 人 ,但其中一位老板学历未知。

500 个样本中 ,从来没有接受过教育的(即文盲)有 3 位 ,接受过小学教育或小学只读过几年的有 48 人 ;161 人接受过初中教育 ,其中也包括少量没有读完初中的 ;179 人接受过高中教育 ;109 人接受过大学教育。也就是说 ,接受过中等教育(初中和高中)的人数占总人数的 68% ,而接受过高等教育的也达到了 21.8%(详见表 2)。

3. 来源地

在调查过程中 ,我们在问卷外记录下了 448 位受访者的来源地 ,现统计如下(见表 3)。这个表格也显示了南非中国新移民来源地的大致分布状况。其中 ,福建人(又以福清人最多)为 177 人 ,位居首位 ,占总人数的 40%。但实际的比例应该更大一些 ,估计福建人占移民总人数的 60%~70%。出现这种差距的原因跟我们的调查对象只限于商城、唐人街有关 ,而福建人在约堡创业的最大特点是“散居” ,他们(也只有他们敢于)把店铺开到了南非乡下的各个角落 ,直接与当地黑人做生意。

来源地的不同 ,显示了移民在南非的不同创业特点。江苏人在人数上位居第二位 ,尤其以来自南通的占绝大多数 ,他们主要从事毛毯、家纺贸易。这个群体显示出与福建移民的很大差异性 ,比如他们中有相当一部分人是带着资金来南非做生意的 ,有的在国内就

表 3 移民来源地及人数 (单位 :人)

福建	177	吉林	9
江苏	63	四川	7
浙江	41	天津	5
广东	31	北京	5
辽宁	18	香港	4
山东	16	陕西	3
上海	15	云南	3
黑龙江	14	河南	3
广西	10	贵州	2
湖北	10	山西	1
台湾	10	安徽	1

已经经商多年,访谈中曾碰到一位在南通轻纺城做了十来年生意后来南非经商的老板。而据很多非福建籍移民说,福建人到南非有很多是“举债过来的”,因此往往是先从打工做起,白手起家,等积蓄了资金后再当老板。浙江人在南非,当老板的居多,相当多的是因为家族在国内有公司,到南非是为了开拓市场。在受访的41位浙江人中,有33位是老板,其中有10位是帮助家族企业或受企业全权委派到南非开拓市场的。

(二)民族聚集区经济

西方围绕外来移民社会适应问题的理论争论,主要有“同化论”与“多元文化论”两大流派。^⑤除此之外,阿历翰德鲁·波特斯及其同事提出了“民族聚集区经济模式”来描述少数民族群体(尤其是移民群体)融入主流社会的另一条可供选择的途径。^⑥这个模式把民族聚集区经济看作是移民接纳国经济的一个组成部分,是一个具有独特的劳务市场并在一定程度上独立自主的经济结构。民族聚集区经济的功能是支持移民族群的工商业,并且帮助他们在大经济体系中更有效地进行竞争。有了民族聚集区经济及其劳务市场的存在,移民就不需要从附属经济开始,或从社会阶梯的最低一级开始攀登。相反,他们可以自己组织起来在内部做生意或者与外界进行贸易。民族聚集区经济是波特斯等人用以解释从低收入国家移居西方国家的移民的社会适应模式,但我们对南非中国新移民的调研发现,作为从发展中国家移居另一个发展中国家的移民,民族聚集区经济同样在较大程度上促成了跨国移民社会适应的差异性。

1. 民族聚集区经济的形成

最早到达南非的中国人可追溯到17世纪中叶,但大规模的华工移民潮则开始于20世纪初,当时大量的契约华工被运送到南非金矿从事艰苦劳动。合同期满后,部分华工定居在南非,成为“老侨”。目前“老侨”的后代大概有1万人左右,^⑦而占南非华侨华人绝大多数的是自上世纪80年代进入的大陆新移民。

大陆新移民进入南非,大致可以分为三个时期。第一批,在上世纪80年代末至90年代初开始进入南非。他们往往身无分文,谋生之路从摆地摊开始。有了一定的积蓄后,买一辆二手货车,装满货物驱车到各处上门推销。商机好的话,再积蓄一些钱开个小商店。1998年中南建交后,大量来自江苏、浙江的新移民进入南非,此为第二个时期。这些移民受教育程度比较高,相对比较富裕,有一些是专门到南非投资的。进入21世纪后进入第三个时期,主要特点是大量来自福建的移民涌入南非,他们以小商人和农民居多。^⑧

移民刚进入南非时,因语言不通,缺乏灵活的谋生手段,不熟悉寻找工作的门路等,往往利用亲友、地缘等关系,在本族群聚集的地方寻找工作机会,慢慢形成自己的族群聚集区。早在19世纪初,来自广东的华人就开始在约堡西区专员大街西端定居,形成南非第一条唐人街,即今日人们习惯说的“老唐人街”。老唐人街是当时南非华人社区的标志,在不足200米长的街面上,店铺最多时也曾达到30家。^⑨因约堡治安不好,老唐人街上的商家和顾客经常被劫,店主往往不到晚上7时就要闭门歇业。有鉴于此,近十年来,一些老唐人街的商家及许多华人店铺逐渐迁到了约堡东区位于布鲁玛湖(Bruma Lake)附近



南非中国商贸城

的 Cyrildene 大街 移民称之为西罗町^⑩。此后 随着中国新移民不断迁入 终于形成了现在的“新唐人街” 并且逐渐取代了日渐衰落的老唐人街(如今只剩 6 家店铺)。

目前新唐人街共有 90 余家店铺,经营类型已从原先单一的餐馆、超市扩展到旅行社、旅馆、美容美发、通讯器材、服装、网吧等。居住在唐人街周边社区的华人已达 6 万人之多。^⑪唐人街成为南非华侨华人的族群聚集区。这个族群聚集区经济 其经营特点主要针对本族同胞在适应生活环境和定居方面的需要,有自己独有的劳务市场、消费市场和金融市场的保障,受外界大经济的影响比较小。

华侨华人积累了财富后,并不满足于在唐人街发展。约堡作为南非的经济中心,商贸网络延伸到全非洲。进入 21 世纪以来,有实力的华商开始直接投资当地的房地产,兴建商城,中国城、东方商城、非洲商贸、百家、香港城、中国商贸城、红马商城、中非商贸城等主要由华人经营的大型批发零售商城相继建立,并且与新唐人街一起共同构成了约堡华侨华人的族群经济圈。商城的扩建使民族聚集区经济具有外向型特点,开始拥有外族市场,与外界的经济紧密地联系在一起,受到大经济动荡起伏的影响。

来自同族源的族群聚集区经济,使得跨国移民在异国他乡“找到了一个社交世界……,有名有份,在群体中扮演角色,……找到回应和安全感。”^⑫在这种高度分工的聚集区内,其成员不必与主流社会多交往而仍然能正常地进行自己的工作和文化娱乐活动。

2. 民族聚集区经济总体状况

在民族聚集区经济圈内,南非的中国新移民主要从事饮食业和贸易业,而以贸易业居多。饮食业主要分布于新唐人街及各大批发零售商城周边,尤其以新唐人街居多;中国城、东方商城、非洲商贸、百家、香港城、中国商贸城等各大商城则是华商开展贸易业的基地。在我们的调查对象中,除了 42 位就业于或经营饮食业,其余绝大多数从事贸易业。其中有 305 位从事纺织、鞋服贸易,占总人数的 61%;有 92 位从事玩具、箱包、饰品、百货等

小商品贸易,占总人数的 18.4%;也有从事毛毯、电子产品、珠宝首饰、五金材料等贸易。

从事贸易业的中国商人,销售的商品无一例外都是“中国制造”。在受访者中,有 319 位是直接从中国进货柜的,占总人数的 63.8%,说明了有相当多的中国商人达到了一定的经济实力;有 94 位商人实行二手批发,从南非华商那里转手拿货,占总人数的 18.8%;另外有 64 位受访者表示,其商品既有从中国直接进口,也有在当地二手批发,以增加本店铺商品的品种、款式,或弥补自身库存的不足。

华商的贸易对象主要是黑人。南非有 5000 万人口,其中 91%为黑人及有色人种。“58%的南非人还生活在贫穷当中,他们每天都必须为了生存而挣扎……”^⑬有数据显示,2009 年,南非黑人的人均支出仅为 452 兰特,远低于同期该国白人的 5750 兰特。^⑭因此,南非的经济具有明显的二元化特点,包括白人经济和黑人经济。白人经济是以欧洲为基准的消费体系。而华商的贸易对象,主要面向消费能力有限的黑人,仅有少数商家的经营目标是希图打入白人市场。

二、南非华侨华人社会适应的差异性

就一般意义而言,社会适应是个体在与社会环境的交互作用过程中追求与社会环境达成和维持平衡关系的过程。跨国移民的社会适应,并非千篇一律地积极融入主流社会的一种同质性适应,而是具有多种不同表征。在分析时,需要注意移民的移入国和移出的具体情况,注意族群内部存在的多样性或异质性。虽然南非华人和黑人彼此都对“他者”持刻板印象,都强调族裔内部的相同性和族裔之间的差异性,但实际上各族裔内部同样存在差异。

对美国“韩裔社群”进行调查研究的 W·M·许和 K·C·金将“和而不同”型的移民适应类型称为“非零和型适应”:不以融入居留地文化为前提,保留自己文化的非同化适应模式。^⑮笔者认为,就目前以民族聚集区经济为主要特征的南非华人社会而言,中国新移民在社会适应方面表现出比较明显的差异性,出现了二元化倾向,即“非零和型适应”和“多元适应”。而且,由于前者在人数上占绝大多数,因而成为主要表现特征,“熔炉论”、“同化论”在这里都失去了解释效力。同时,也有少数的华人因为居留的长久、跨文化交际能力的提升等原因,呈现出“多元适应”:他们既保持自身文化,又在一定程度上认同主流社会的某些生活方式和价值观念。

民族聚集区经济下“非零和型适应”与“多元适应”的差异,可以从居留心态、社会空间及跨文化交际能力三个方面来展现。

(一)居留心态的差异

国际移民社会适应的程度与移民的能动性、积极性紧密相联。移民融入移居国的动机越强,越是有长期的、明确的居留目标,越容易适应与融入。移民越是具有短期工具性的动机,越会形成过客心态,越难以适应与融入移居国。

“非零和型适应”的移民,普遍有一种“客居”心态,这正是大部分中国新移民的生存状态。在访谈中,绝大多数中国移民表示,他们不会在南非长住,也很少有人愿意改变自己的中国国籍而加入南非国籍。对于他们来说,到南非的目的就是赚钱,在这里苦干几年,等到积累了一定的资金后,将返回中国或者去其他国家投资。一位在中国商贸城经商的江苏籍老板说:“我过来南非近8年了。自己当老板近4年。这4年来,赚了点钱,回老家买了房。……以后肯定要回国的,一则是生意确实难做,2002年前一批中国人没有赚到钱就走了;二是这里不是我的国家,在这里没有家的感觉。”

少部分华侨华人则有“长居”的心态。这些人,往往都有南非ID,大多把子女带在身边并送入当地学校就读,尤其是送入中国移民孩子较少的学校,希望这样可以让孩子更好地融入当地社会。因为在南非居住时间比较久,他们比较了解南非的有关政策法律、社会状况。他们往往会把南非与中国作对比,并且觉得在南非生活还是非常不错的。一位做葡萄酒生意的福建籍移民说:“在中国,食品安全问题这么严重,这个不能吃,那个也不能吃。南非的东西,你放心地吃,绝对不会有有什么问题。还有,在国内办个事情,都要靠关系。在南非,做事情没有那么复杂,都靠你自己。”

(二)社会空间的差异

“社会空间”概念是列斐佛尔(Lefebvre)提出的,后经哈维(David Harvey)、苏贾(Edward W. Soja)等人的阐释和发挥,成为城市社会地理和人文地理研究中最有影响力的分析概念。列斐佛尔提出“(社会的)空间是(社会的)产物”,社会空间是由人类的劳动实践活动生成的生存区域,并进一步把空间生产的过程分为“空间实践”、“空间的再现”和“再现的空间”三个环节。^{①⑥}“空间实践”(spatial practice),包括生产和再生产,独特的场所和空间构成,空间实践保证了社会生产的连续性和结合力,这是可感知的空间;“空间的再现”(representations of space),是用语言、符号、图绘(如地图)、知识描述和谈论空间的实践,如生产关系和由生产关系安排的秩序等,这是我们可以构想的空间;“表象的空间”(representational spaces),这是一个通过想象和编码(或解码)而直接生活的空间,因此是居民和使用者的空间,也是描绘空间的艺术家、作家和哲学家的空间。^{①⑦}

南非华侨华人社会空间的差异,主要体现在“表象的空间”的差异,具体可从居住空间、生活及社交空间方面得以展示。

第一,居住空间的差异。表现为“非零和型适应”类别的移民往往教育程度较低,大多因为人地生疏、语言不通而愿意聚集在唐人街及周边地区,以求互助互济。而教育程度高的移民,往往选择远离中国移民集中的社区,或是住入白人区。依据调查统计资料,接受过初中教育的160位移民(总人数应为161位,但有1位没有提供居住地址),集中居住于Bruma、Cyrildene、Bedfordview、约堡南部这四个地方的达121位,占总人数的76%。而接受过高等教育的108名移民中,只有47位居住在上述四个地方,占总人数的43.5%。他们以分散居住为显著特征:每个居住地点的移民人数不超过总人数的10%,分别散居于约堡北部、约堡西部、East Rand、Edenvale、白人区森腾等地方。“非零和型适应”类移民

往往选择租住以满足生活必需,并没有要在此安居乐业的打算,如果要买房,也是回国去买或在老家盖房子。中国城一位经营床上用品及窗帘批发零售生意的浙江籍老板娘说,“我们租住在西罗町旁边。刚来南非的前四个月,我很想哭。这里的生活条件太差了,住的跟国内的民工差不多。我们在老家的房子是在绍兴市区,而且是一百多平米的。”一位在西罗町经营蔬菜海鲜的福建籍老板说:“我不会在南非买房子,前两年回家盖了新房子,五层楼的,内部还没有装修好,大概花了二三百万。”

移民移居南非的时间越久,其居住区越靠近白人区。随着物质财富的积累,较早移居南非的华侨华人陆续从唐人街搬走,住进较高级的、环境较好的居民区,更多地接触白人,提升自己的社会地位。一位在东方商城零售女装的福建籍老板说:“我不住在西罗町,住在 Goldreef。西罗町太脏了,而且中国人住在一起不好,发生一点事情,第二天大家都知道。以前经常去西罗町买菜,现在因为半路上经常遇到警察,买菜的钱都不够给警察的敲诈数。现在白人区的菜也很新鲜,而且那里的大超市里也开始卖中国人喜欢吃的空心菜什么的,价格跟西罗町差不了多少。”访谈中,也获知部分有实力的移民在白人区如森腾等地买了房子或郊区买了别墅,甚至有的还不止买一套,多余的以出租赚钱。

第二,生活、社交空间的差异。“非零和型适应”移民,生活、社交空间往往呈现局限性、封闭性的特点。由于南非的治安问题比较突出,很多受访者说,在这里虽然可以赚钱,但总是感到非常孤独。访谈中,一位老板娘说:“我们的生活很单调,每天就是两点一条线:早上从家里出发到商城,下午商城关门后回到家里。一回家,就把门反锁住。每天晚上都是在家里看看电视、碟片打发时间的。……在南非住久了,现在回国去也呆在家里,不愿意出去玩了。有时候想想是不是自己有毛病了。”除了家和商场外,他们的生活、社交空间最多也就是延伸到唐人街上,等傍晚商城关门后去那里买点菜和日常用品,偶尔跟亲友去中餐厅聚餐。总体而言,因为中国人普遍勤劳、肯吃苦,各大商城一年到头只放8天假(圣诞节3天,元旦2天,春节3天),休闲娱乐时间也非常有限。空闲的时候,大众化的娱乐之一是去赌场(如 Gold City、Silver Star)消磨时间。

那些社会适应性较好的,其交往对象不仅局限于家族、姻亲、老乡等交际圈子。他们还会认同主流社会的生活方式,参与各类健身、休闲活动,如打羽毛球、狩猎、旅游等。访谈中,了解到一些来自不同省份的移民组成了一个跨行业的羽毛球团体,成员包括商城老板、在白人公司如银行的上班族等。这个羽毛球小团体约定每周活动一次。运动之后,大家相约去某个餐厅聚餐,消费实行西方流行的AA制。跨国婚姻,应该可以说是体现移民社会适应的一个重要方面。访谈中还碰到少数中国女孩或离异的中国妇女,嫁给了当地的白人。

(三)跨文化交际能力的差异

所谓跨文化交际,指的是不同文化背景的人们之间的交际。而语言能力是跨文化交际中非常重要的一种沟通能力。南非的语言非常复杂,仅官方语言就有11种之多,华商在从事贸易时往往面临语言的障碍。曾在访谈中遇到一位年轻的老板,在她柜台旁边贴

了一张4开大小的白纸,上面写了从one开始的英文数字,旁边注明中文读音,如“one旺”、“two土”等。她解释说这是专门写起来给爸妈学习用的。

在回答“在你的生意中经历过的最严重的问题有哪些”时,在469份有效问卷中,187位受访者把“语言”列为生意中经历过的最严重问题,占总人数的40%。而依据访谈,这个比例应低于实际人数。因为华裔的英语往往具有行业局限性,有很多人在本行生意中如销售服装方面似乎语言能力不错,但是要让他们转行销售另外的商品或者去跟老外沟通交流,仍然很成问题,需要一个学习、适应过程。主要原因在于移民在经商中使用的英语往往是非常简单的词汇,如商品、颜色、数量等,很少会使用由主语、谓语、宾语等结构构成的句子。

“非零和型适应”的移民,虽然认识到语言对其生意的重要性,但是不会花费精力或投入资金去提升语言能力。他们在语言上的缺陷,往往以雇佣南非周边国家如津巴布韦或马拉维的黑人(基于多重考虑,多数华裔不会雇佣当地黑人)来弥补。做生意时,一般都由黑人负责与顾客沟通,而由老板或中国雇员负责收钱。语言能力对营业收入的影响是明显的。在调查中,一位在中国城经商的浙江绍兴籍老板娘说:“我刚来的时候连英文数字都不会说的,是后来慢慢学的。……一开店就雇了一个黑工,可以让黑工去跟顾客交流。还有,我们可以拿计算器做生意,过来买东西的人都看得懂这个。过来南非一年半了,现在基本上能听得懂顾客说的大概意思,但还是没有办法跟顾客直接沟通。语言不好,直接影响了我们的生意。如果语言好的话,可以跟顾客讲这个窗帘料子怎么好,这样就更好做生意。因为语言不好,也不敢去银行开账户。虽然我知道现金带在身上不安全,但也没有办法,现在我汇钱都要朋友去帮忙的。”

另外有一些华侨华人语言能力不错,能够自己独当一面地从事贸易以及与贸易相关的事务,比如去银行开户存钱、汇钱等。有部分移民将批发零售对象定位为白人,销售中、高档商品,希图打入南非白人市场。访谈中,也确实有移民将生意拓展到白人大商城如Killarney Mall。一般来说,这些人移居南非的时间相对比较久。因为语言能力强,他们面对各类困扰,相对能做到处变不惊。同时,语言沟通能力也成为做生意的一个有利要素。一位在乡下开借贷公司的福建籍老板说:“很多人说在乡下做生意比较危险,我却认为在乡下做生意比在城里安全……到我那里去贷款的大多是黑人和白人。我学了一些本地黑人语言,跟他们沟通起来不存在问题,与当地人的关系也还不错。”

跨文化交际能力跟语言能力、受教育程度、经商环境等都紧密相关。跨文化交际中语言能力的障碍,对于多数以前从来没有接触过英语的中国移民来说,是难以在短期内跨越的。

三、问题与思考

“同化论”与“多元文化论”这两种跨国移民社会适应模式建构的主要基础,是从发展

中国家向发达国家的移民群体。随着经济全球化不断发展,人口流动越来越呈现出多样化趋势,出现了在不同发展中国家之间迁移的潮流。移民不同流向下的跨国社会适应,不能简单地用惯常的社会适应理论加以解释。以下问题值得我们作进一步思考。

第一,如何辩证看待民族聚集区经济的功能?西方学者对此褒贬不一,有的认为民族聚集区经济是对移民同化的障碍,有的则认为这是移民族群融入主流社会的一条可供选择的途径。^⑮在这里,我借用李明欢教授提出在西方国家建立的华人社团同时具有“墙与桥”双重功能的观点,来阐述民族聚集区经济的相似功能。^⑯一方面,由于民族聚集区经济满足了移民在居留地生活、工作的基本需求,形成了一个解决各种问题的社会网络和一套社会支持体系,移民不需要主动融入当地主流社会去获取各种社会资源,正是在这个意义上它构筑了一堵“无形的墙”,使得大多数中国移民在与“他者”的参照中强化了“我们”的认同。在这种被强化的族群认同下,使得移民群体缺乏主动融入主流社会的明确动机。另一方面,民族聚集区经济又具有桥梁的功能,因为其经济活动与移入国(也与移出国)的大经济紧密相联,故而也就促使移民必须去主动了解移居国的风土人情、政策法规、经济形势及消费偏好等,以利于自己的跨国贸易活动能够获得最大利益。

第二,不同类型跨国移民的社会适应是否具有普遍化的命题?跨国移民的社会适应是在完全不同甚至完全陌生的社会文化环境中对新环境的适应,这种适应与移民迁移的动因及自身特征、移民拥有的社会关系、移民在移入国经济体系中的角色、移出国及移入国的具体政治、经济、文化等密切相关。就南非的中国新移民而言,“非零和型适应”状态除了民族聚集区经济的主要影响外,还与他们的自身特征、对中国的认同、中国与南非的经济与文化差异等等相关。朱力教授基于对国内的智力型移民、新生代体力移民与跨国技术移民的社会适应性比较,提出了这样的命题:移居中国城市的国外移民,越是来自发达国家、其收入越高、生活质量越高、越是有优越心态,越不容易融入当地社会。^⑰但是,我们不禁要问:如果照此推理,那么,是否来自发展中国家、收入不高、生活质量不高、没有优越心态的移民,就越容易融入中国社会?事实显然并非如此。以广州的非洲移民为例,据李志刚、薛德升等学者研究发现,“广州黑人聚居区的形成与社会排斥机制相联系,主要体现为黑人的主动聚居与被动隔离并存。”^⑱跨国迁移进入中国城市之黑人移民的社会适应,还面临着一个无法回避的种族维度。笔者认为,跨国移民的社会适应问题非常复杂,不同情况下差异性非常显著,难以套用简单的模式。

全球化时代跨国移民流动呈现出多样化趋势。不同流向下跨国移民的社会适应,情况各不相同,不能简单地用惯常的社会适应理论加以解释。中国移居南非之新移民在南非社会中建构起了具有自身鲜明特色的民族聚集区经济,这种由唐人街和各大贸易商城构建的族群聚集区经济,具有“桥与墙”的双重功能:一方面促使中国新移民出于工具性目的去主动了解移居国的相关状况,同时也强化了中国新移民自身的族群认同,使得他们普遍缺乏主动融入当地社会的明确动机。

注释：

- ①王晓鹏：《南非华人生存调查》，载《南方人物周刊》2008年第24期。
- ②南非华侨华人习惯将约翰内斯堡简称为“约堡”。本文以下即使用“约堡”。
- ③本次调查项目来源于厦门大学李明欢教授与南非斯坦陵布什大学中国研究中心合作的“南非的中国新移民”研究课题。感谢南非斯坦陵布什大学中国研究中心和地理系对于本次调查的妥善安排，感谢与我一起在南非参与调查的陈凤兰同学，同时也感谢各位接受我们调查访谈的南非华侨华人。
- ④这3人中，其中2人是在南非读高中，1人在读大学，他们是来帮助父母照料店铺生意的，因我们调查之时正值学校放寒假。
- ⑤李明欢：《20世纪西方国际移民理论》，载《厦门大学学报》2000年第4期。
- ⑥周敏：《唐人街——深具社会经济潜质的华人社区》，北京：商务印书馆1995年版，第20~21页。
- ⑦《南非侨情报告》，载《非洲时报》(南非)2010年3月30日，第2版。“老侨”一般指100多年前来自南非的中国人的后裔，现在已是第三代至第五代了。
- ⑧“Chinese South Africans”，维基百科网站，http://en.wikipedia.org/wiki/Chinese_South_Africans，2011年1月9日访问。
- ⑨王昭：《非洲第一条唐人街》，载《人民日报海外版》2009年11月13日，第12版。
- ⑩据说西罗町的得名是由于其地名Cyrildene和台北一个蔬菜批发市场西罗定发音相近，当时的《华侨新闻报》社长冯荣生先生就给这个地方起名为西罗町。
- ⑪王起鹏：《走近南非，透视华人社会》，厦门侨声网，2007年10月10日访问。
- ⑫W·I·托马斯，F·兹纳涅茨基：《身处欧美的波兰农民》，南京：译林出版社2000年版，第8~9页。
- ⑬《南非总工会：南非仍存在严重不平等现象》，载《非洲时报》(南非)2010年4月29日，第4版。这是南非总工会发言人开尔文在2010年南非自由日(4月27日)之前说的话。
- ⑭黄河：《南非可能禁止外国人拥有土地》，载《南非华人报》2011年1月10日，第4版。
- ⑮刘伟：《在华外籍就业人员的社会适应》，载《社会》2010年第1期。
- ⑯王晓磊：《“社会空间”的概念界说与本质特征》，载《理论与现代化》2010年第1期。
- ⑰于海：《社会空间概念辨析》，于海的个人网站，http://www.oldssdpp.fudan.edu.cn/yuhai/xueshu_detail.asp?id=25，2008年11月4日访问。
- ⑱周敏：《唐人街——深具社会经济潜质的华人社区》，第18~21页。
- ⑲Li Minghuan, “We Need Two Worlds”: *Chinese Immigrant Associations in a Western Society*, Amsterdam: Amsterdam University Press, 1999, p. 202.
- ⑳朱力：《中外移民社会适应的差异性与共同性》，载《南京社会科学》2010年第10期。
- ㉑李志刚、薛德升等：《广州小北路黑人聚居区社会空间分析》，载《地理学报》2008年第2期。

陈肖英 厦门大学公共事务学院

责任编辑：于喜强