



中国新移民赴非经商创业行为机制研究

周 微,温国砧

摘要:基于非洲中国新移民的访谈资料,通过扎根理论的方法探讨中国新移民进入非洲经商创业的行为机制。研究表明,中国新移民赴非洲经商创业的意愿主要受个人特征、创业手段以及创业情境等因素的影响;中国新移民在中国与非洲国家双重制度与社会情境下,通过社会网络这一工具性手段,不断积累创业网络、知识及技巧,对提升他们创业的成功概率发挥了重要作用;在中国新移民开展创业的过程中,创业手段、创业情境会影响他们经商创业的成败。分析了中国新移民赴非洲经商创业的特征及相关行为机制,探讨了赴非洲经商创业面临的制约因素以及相关促进建议,为丰富全球化时代“南-南”移民创业理论贡献了力量。

关键词:中国新移民;非洲;经商创业;扎根理论;行为机制

中图分类号:C958 **文献标识码:**A **文章编号:**1674-621X(2023)06-0098-14

一、问题的提出

21世纪以来,伴随着中国逐渐走向世界舞台中央,中非关系得到了前所未有的提升,双方之间人员往来成为了全球“南-南”移民流动的一个重要流向,为推动建构中非命运共同体打下了坚实的基础。2021年,中非贸易额达到了前所未有的2542亿美元,截至2021年底,中国对非直接投资存量已超过500亿美元,遍及50多个非洲国家。同时,许多非洲国家的市场广阔、行业发展空间巨大、对外来投资大多持欢迎态度,非洲从“毫无希望的大陆”变成了“崛起的大陆”,加上中非经贸、产业互补性越来越强,这使得非洲吸引了大量中国新移民^①前往“淘金”、创业。21世纪以来,非洲大陆的中国新移民增长速度远快于世界其他地区^②。

在迁往非洲的中国新移民中,有许多抱“经商发大财”目的前去经商创业的华商^③与新

收稿日期:2023-04-21

作者简介:周微,中山大学社会学与人类学学院博士研究生(广州,510275);温国砧,南京工程学院马克思主义学院讲师(南京,211167)。

①有关中国新移民定义,一般认为是指中国改革开放以来移民海外的中国大陆人,参见李安山:《中国新移民再议:以非洲为例》,载《亚非论坛》2018年第1辑,本文中的中国新移民指的是1980年以来前往非洲国家从事各行各业经商创业的中国大陆居民。

②张秀明:《21世纪以来海外华侨华人社会的变迁与特点探析》,《华侨华人历史研究》2021年第1期。

③李其荣:《在夹缝中求生存和拓展——非洲华商发展的特点及原因》,《广东社会科学》2013年第2期。



华商,他们对非洲经济发展、提高当地人生活水平以及缓解当地就业问题起到了积极作用^①。同时,在非洲经商创业的中国新移民多呈“闷声发大财”状态,他们与当地社群在经济领域接触较多而社会领域则呈隔离状态^②,并且容易面临利用中国经验去处理非洲情况的“经验陷阱”^③,这使得他们容易遇到各种安全问题,并遭遇不必要的损失。面对这一问题,有学者提出了中国新移民在非洲应尽早实现本土化以及大力利用跨国网络等主张^④。但是,与中国关系密切的中国新移民们,在语言、文化等方面与当地社会明显存在区隔^⑤,这使他们较难完全解决经商创业过程中面临的各种问题。

本文聚焦在非洲经商创业的中国新移民,通过访谈资料进行分析,探讨中国新移民进入非洲经商创业的行为机制,以期丰富非洲中国新移民研究贡献力量。本文拟首先介绍扎根理论这一研究方法以及数据来源,其次分析中国新移民赴非洲经商创业的特征及相关行为机制,最后探讨中国新移民赴非洲经商创业面临的制约因素以及相关对策、建议等。

二、文献梳理与研究方法

(一)文献梳理

有关中国新移民赴非洲国家经商创业的相关研究,学界进行了大量有益的阐述,形成了以下两个方面的研究路径:

第一是对非洲中国新移民的整体状况进行的研究。有关非洲中国新移民的人数,有学者认为2019年底新冠疫情暴发前在非洲的中国移民数量为100万人^⑥。他们在非洲呈现出两种形象:一方面,他们勤劳敬业、奋斗拼搏、勤俭节约、善良友爱,并能利用中国强大的轻工业生产能力到非洲经商创业;另一方面,他们又表现出法律观念淡薄、遇事用钱解决、所销售产品的质量被人诟病^⑦。同时,得益于中非经贸互补性的存在,加上他们与中国关系十分密切,并且勤劳肯干、吃苦耐劳,使他们在经贸贸易、轻工制造等方面逐渐摸索出了一套在非洲发展壮大的策略^⑧。非洲中国新移民可分成四类:劳工移民、创业移民(华商)、过境移民及外交官、留学生等,其中创业移民包括在非洲的中国小企业家、商人及小投资者,他们具有分布广泛、规模大小不一、涉及领域多种多样等特点^⑨。

还有研究认为中国新移民由于不注重融入当地社会^⑩,使他们在非洲呈现出“过客”“候

①温国砧,黎熙元:《跨国连接、族裔资本与喀麦隆新华商的本土化》,《北方民族大学学报》(哲学社会科学版)2021年第5期。

②庄晨燕,李阳:《融入抑或隔离:坦桑尼亚华商与当地社会日常互动研究》,《世界民族》2017年第2期。

③孟雷,李小云,齐顾波:《中资企业在非洲:文化的经验建构与“经验陷阱”》,《广西民族大学学报》(哲学社会科学版)2018年第3期。

④甘振军:《浅论当代非洲华商的现状、特点和机遇》,《八桂侨刊》2019年第2期。

⑤陈凤兰:《文化冲突与跨国迁移群体的适应策略——以南非中国新移民群体为例》,《华侨华人历史研究》2011年第3期。

⑥李新峰,格雷戈里·休斯敦:《非洲华侨华人报告》,中国社会科学出版社,2019年,第25页。

⑦刘东旭:《竞争中生成团结:坦桑尼亚华人社群的互动与整合》,《中央民族大学学报》(哲学社会科学版)2017年第6期。

⑧李安山:《中国新移民再议:以非洲为例》。

⑨周海金:《非洲华侨华人生存状况及其与当地族群关系》,《东南亚研究》2014年第1期。

⑩林胜,梁在,朱宇:《非洲中国新移民跨国经营及其形成机制——以阿尔及利亚的福清移民为个案》,《世界民族》2017年第4期。

鸟”等心态,对融入非洲社会积极性不高^①,最终导致他们在非洲面临盗抢、敲诈勒索等危险情况^②。亦有学者发现,中国新移民在非洲开始注重与当地社群的关系,以保障他们在非洲持续地获取经济利益^③。而国外学者更是将中国新移民到非洲作为掠夺当地资源、抢夺就业机会来看待^④,这种带有明显偏见的研究忽视了中国新移民给非洲经济发展、缓解就业等带来的积极作用。

第二是对非洲中国创业新移民进行的研究,即从非洲华商、新华商的视角进行相关研究。有学者探讨了非洲的华商以及新华商利用社会网络开展创业活动的情形,他们为了获得商业机会,往往会利用中国与非洲国家之间频繁的联系和各种已有的社会网络来开展跨越国界的投资、生产和经营活动^⑤,在这一过程中他们的创业资本经历了从中国到非洲的循环扩大过程,侨乡的互惠互利和基于道德基础上的强制性信任在这一过程中起到了重要作用^⑥。面对不确定性的社会环境,非洲华商会除经济领域外的其他所有人际交往方面与当地社群保持隔离^⑦。此外,华商在非洲面临着多元化、本土化、经济转型和产业升级等任务^⑧,他们不只是经营者,也是全球秩序和结构重塑的参与者^⑨,而他们在非洲的投资创业活动过度专注解决经济冲突,却忽视了安全、文化和政治等维度冲突的解决等。

通过上述文献梳理,可知不少学者对中国新移民在非洲生活、经商创业等状况进行了研究,对中国新移民进入非洲后的工作与生活现状、面临的问题、采取的策略均进行了有益的探索。虽然也有研究注意到了中国新移民在非洲经商创业过程中采取诸多手段提升创业成功概率的事实,但对于他们如何从中国迁移至非洲以及如何如何在非洲利用资源拼凑开展经商创业活动机制的相关研究还相对较少。有鉴于此,本文拟通过对30位非洲中国新移民访谈资料的分析,归纳他们进入非洲经商创业的行为机制,以期丰富非洲中国新移民研究贡献力量。

(二)研究方法

扎根理论是社会领域学中的一种重要方法,最早由格拉泽与斯特劳斯提出,主张理论源于现实资料,从日常生活经验的数据、资料中逐渐提炼出抽象概念,经编码、比较,最终建构理论^⑩。扎根理论的主要程序包括:研究范围界定、资料收集、开放编码、主轴编码、选择编码、饱和度检验等,具有严谨性与科学性^⑪。扎根理论在发展的过程中,形成了三大学派:经典学派,以格拉泽与施特劳斯为代表;程序化学派,以施特劳斯与科宾(Corbin)为代表;建

①袁丁:《非洲的“过客”:对刚果(金)中国短期移民群体的研究》,博士学位论文,云南大学,2017年,第35页。

②麻芦娟,张一力:《华商海外多维度冲突分析:非洲温州新经济移民的案例研究》,《八桂侨刊》2019年第3期。

③温国柱,黎熙元:《非洲新华商的在地适应与创业策略》,《世界民族》2022年第1期。

④Howard French. China's Second Continent: How a Million Migrants Are Building a New Empire in Africa. Alfred A. Knopf, 2014: 88.

⑤温国柱,黎熙元:《跨国连接、族裔资本与喀麦隆新华商的本土化》。

⑥林胜,梁在,朱宇:《非洲中国新移民跨国经营及其形成机制—以阿尔及利亚的福清移民为个案》。

⑦庄晨燕,李阳:《融入抑或隔离:坦桑尼亚华商与当地社会日常互动研究》。

⑧原晶晶:《当代非洲华商的发展战略探析》,《东北师大学报》(哲学社会科学版)2011年第2期。

⑨田絮崖:《企业民族志的书写:田野实践和理论反思》,《原生态民族文化学刊》2023年第4期。

⑩Glaser, Barney G and Anselm L. Strauss, The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research. Aldine Pub. Co., 1967: 125.

⑪吴肃然,李名荟:《扎根理论的历史与逻辑》,《社会学研究》2020年第2期。



构性学派,以卡麦兹(Charmaz)为代表^①。虽然扎根理论的三大学派存在一定差异,但他们基本遵循了扎根理论源于实践、进而通过实践检验理论的原则,并且这三大学派在中国均得到了广泛运用^②。

本文选取格拉泽与施特劳斯的经典扎根理论,试图在资料分析的基础上,系统地、严格地对所提炼的类属进行论证,这对于质性研究具有重要指导作用^③。扎根理论的典型性和多样性案例保障了充足的数据源和概念提取文本,这种归纳性极强的方法论对研究中国新移民进入非洲经商创业的行为机制提供了思路与方法,亦能够丰富中国新移民在非洲经商创业现象的内涵,有助于深入理解中国新移民赴非洲经商创业的发生过程。有鉴于此,本文拟从获取访谈资料的文本出发,通过扎根理论的方法对中国新移民赴内地创业的特征、行为逻辑及制约因素进行阐述,为中国新移民融入国家发展大局以及粤港澳大湾区建设贡献力量。

扎根理论是一个自下而上、通过对实证资料的连续比较反思、最终实现理论生成的方法论^④。由于扎根理论这一方法论是靠研究者对实证资料的分析提炼、编码作为主要手段,因而这对研究者的理论思辨能力要求较高,稍有不慎就容易忽略关键资料。基于此,本文在对30位新华商的访谈资料进行分析之时,采用了Nvivo软件进行分类整理,并进行逐条编码,按照迁移与创业动机、创业资源拼凑、面临情境、最终结果等逻辑进行归纳提炼,以期最后总结出中国新移民赴非洲经商创业行为机制的理论模型。

(三)数据来源

本文样本的选取主要通过滚雪球方式获得,资料搜集时间为2018年1月至2022年9月,为了保障样本材料的丰富性与多样性,在滚动选取访谈对象的过程中涵盖了19-55周岁。受访者在非洲创业的行业包括:小商品批发(服装鞋帽、百货等)、中非国际贸易、轻工业类(塑料厂、涂料油漆厂、箱包厂、家具厂等)、华人族裔行业(中餐馆、华人酒店、理发店等)、木材砍伐与贸易、挖金、打井等。同时,为了呈现中国新移民赴非洲经商创业的典型性,本文选取的访谈对象均在非洲经商创业的时间超过1年,最长的受访者在非洲打拼超20年。此外,本文还选取了数位在非洲经商创业失败的案例,以便进行对比。有鉴于此,本文主要选取了30位非洲中国新移民作为样本对象(见表1),拟对他们的访谈资料进行编码分析与理论模型建构。

表1 样本信息情况表

受访者	年龄	教育程度	家乡	首次赴非年份	主要经营业务	所在非洲国家
杨先生	41	高中	河北	2012	家用电器、贸易	纳米比亚
谢先生	51	初中	福建	2007	小商品贸易	加蓬
陈先生	41	初中	浙江	2014	餐饮、贸易	喀麦隆

①吴刚:《工作场所中基于项目行动学习的理论模型研究——扎根理论方法的应用》,博士学位论文,华东师范大学,2013年,第70-79页。

②贾旭东,衡量:《基于“扎根精神”的中国本土管理理论构建范式初探》,《管理学报》2016年第3期。

③Kenny M and Fourie R. “Contrasting classic straussian and constructivist grounded theory: methodological and philosophical conflicts”, *The Qualitative Report*, 20.1(2015): 1270-1289.

④余杰,衣长军等:《华侨华人与中国“走出去”企业合作机制及效果研究——基于扎根理论》,《华侨大学学报》(哲学社会科学版)2022年第1期。



俞先生	34	初中	福建	2009	小商品、贸易	几内亚
游先生	35	高中	浙江	2008	鞋帽零售与批发	赞比亚
万先生	36	初中	山东	2014	木材运输、KTV	坦桑尼亚
徐先生	54	小学	浙江	2000	小商品贸易、华人酒店、炸药厂	喀麦隆
郝先生	43	初中	江苏	2006	日用百货零售与批发	南非
林先生	48	初中	浙江	2003	服装批发、贸易	喀麦隆
刘先生	19	初中	重庆	2015	日用百货批发与贸易	坦桑尼亚
傅先生	45	初中	浙江	2011	手机销售、光伏厂	乌干达
严先生	30	初中	福建	2011	小商品批发与贸易	喀麦隆
龙先生	31	本科	湖南	2009	木材砍伐与贸易、餐饮等	喀麦隆
林先生	36	专科	福建	2003	餐饮、贸易、水泥厂	喀麦隆
骆女士	48	初中	浙江	2000	小商品贸易、超市	南非
许先生	38	高中	浙江	2012	烧烤店、挖金厂	加纳
杨先生	38	高中	河北	2014	家具厂、箱包厂	喀麦隆
吴先生	52	小学	浙江	2015	涂料厂、番茄酱厂	喀麦隆、赞比亚
汤先生	46	本科	河南	2006	装潢、酒店、机械工程	坦桑尼亚
陈先生	35	高中	福建	2009	中餐馆、鞋帽批发	安哥拉
迟先生	56	初中	辽宁	1998	家居建材公司	尼日利亚
张先生	47	高中	广东	2007	建材装潢、中餐馆	尼日利亚
秦先生	42	中专	福建	2009	日用百货贸易	坦桑尼亚
徐先生	51	小学	浙江	2014	窗帘销售与生产	坦桑尼亚
楼女士	41	高中	浙江	2015	灯具销售与批发	乌干达
任先生	28	本科	新疆	2010	洗衣服销售与贸易	喀麦隆
周先生	45	初中	福建	2011	小商品销售与批发	马里
王先生	36	本科	河北	2013	农具销售与批发	苏丹
杨先生	38	本科	河北	2015	家具厂、皮包厂	刚果(金)、喀麦隆
林先生	33	高中	福建	2006	国际贸易、床垫厂	喀麦隆

三、中国新移民赴非经商创业的原因与特征

根据格拉泽与施特劳斯的经典扎根理论,本文对30位赴非洲经商创业中国新移民的访谈资料进行系统性分析,从他们赴非洲经商创业的动机与过程入手,进而归纳他们赴非经商创业的特征,并对他们在这一过程中面临的问题进行分析整理,进而上升至理论高度生成他们赴非洲经商创业的行为机制。

(一)中国新移民赴非洲经商创业原因分析

调研发现,中国新移民选择赴非洲经商创业的原因主要有三点:个人状况的推动、社会网络的带动、赴非创业高回报的拉动,这三种因素或单独促进或相互结合共同促使中国新移民迁往非洲“淘金”、创业。



首先,中国新移民个人的经济状况是促使他们赴非洲开展经商创业活动的重要因素。在搜集的30位非洲中国新移民受访者中,绝大多数人在出国前家庭经济状况都不理想,这也是促使他们前往非洲经商创业的一个最主要因素。对此,2006年从福清前往喀麦隆杜阿拉经商创业的李先生(喀麦隆杜阿拉;2006;2018)^①就在自身及家庭经济状况不理想的情况下迁移到了喀麦隆“淘金”,他说:“2000年左右,我父亲在家里一直是养猪,结果到了2005年的时候全国性的猪瘟,亏得一塌糊涂,当时我上高三上学期,那年冬天快过年的时候,我父亲就跟我讲,发猪瘟,家里没钱供我上学了,后来机缘巧合,2006年刚过完年就来到了非洲喀麦隆,说实话还是为了挣钱。”由于家庭经济状况的恶化,使李先生考虑到去喀麦隆寻找一条新的经济地位提升路径,而非继续上学积累人力资本。于是,秉承着家庭收益最大化的原则,李先生与其二哥一起在2006年跟随他的亲戚迁移到了非洲喀麦隆。可见,移民的家庭将人力与资本投向可能获得最大收益的地方,无论是近在咫尺,或是远在天边^②,都受到了迁移前家庭经济状况的强烈影响。

其次,中国新移民的社会网络是促使他们赴非洲开展经商创业活动的重要原因。通过访谈资料,发现部分中国新移民在亲戚、朋友、同乡等先到非洲后,在他们的带动下源源不断进入非洲。社会网络可以使后续到达东道国的移民获得更准确、更广泛的创业信息,进而降低移民的成本和风险,便于移民在移居国的就业生活等^③。对此,2003年到喀麦隆从事服装贸易的福建福清人林先生(杜阿拉;2003;2018)提及了他的感受:“自2003年到这边(喀麦隆)做生意以来,我每年回家过年后都会带一批人到这边来做生意,大多数是亲朋好友、认识的同乡等,通过我介绍到喀麦隆经商做生意的人已经有80多人,好在这边机会很多,因为喀麦隆其他行业还没发展起来。”

林先生基于家乡社会网络的互惠与强制性信任,带了许多亲朋好友、同乡到喀麦隆经商创业,这种迁移模式是中国新移民的家乡社会网络与在非洲的华人族裔网络重叠后信息传递的必然结果。除林先生外,2010年通过中国私营企业进入加纳打工后,于2015年开展经商创业的刘先生,也是通过他的社会网络带动了诸多亲戚朋友到加纳发展,并负责安排他们的工作、生活或者一起开创小生意等。

最后,赴非洲经商创业的高利润回报是中国新移民往非洲经商创业的最重要因素之一。调研发现,大多数受访者均认为,前往非洲经济收入比在国内高、在非洲发展机会多是他们前往非洲经商创业的主要动机。对此,2014年前往坦桑尼亚经营窗帘生意的徐先生(坦桑尼亚达累斯萨拉姆;2014;2021)提及了他到非洲经商创业时的心态:“像我们这样的人初中毕业,像我这种年龄,在国内我能干嘛呢?给人家看大门,3000块钱一个月,那我还不如来这边坦桑尼亚,在来这边之前我就听我朋友说在这边的收入比国内要高很多,然后我就过来了,在这边主要卖窗帘,货物国内都能保证一手货,一年挣得就非常可观了,所以

①此为访谈记录编号,分别为姓名/代号,经商和访谈地点,第一次到非洲时间,访谈时间。

②孔飞力:《他者中的华人》,江苏人民出版社,2016年,第98页。

③Douglas Massey S, Jaquin Arango, Graeme Hugo et al. "Theories of International Migration: A Review and Appraisal." Population and Development Review, 20.1(1993):303-323.



来这边赚钱是对的,在国内我是没有优势的。”

徐先生敏锐地意识到他的优势与不足,并且在坦桑尼亚的高额利润回报使他义无反顾地选择了前往坦桑尼亚经商创业。

除以上三大原因外,中国新移民受访者所提及的赴非洲经商创业的原因还有为后代铺路、感受异国风情、个人抱负、肩负家庭责任等,这些因素共同促进了中国新移民赴非洲经商创业。例如,2007年通过跟随亲戚到加蓬从事小商品批发与零售的谢先生(加蓬利伯维尔;2007;2020)就提及了他到非洲的动机:“当时我出来之前,国内生意越来越不好做,所以我就寻思着看看到加蓬这边来,把这边的生意做好,给我小孩闯一条路出来,以后不管他想不到非洲来,到时候也是一个选择嘛,所以这也是我来非洲的原因之一。”

(二)中国新移民赴非洲经商创业特征分析

除赴非洲经商创业的原因外,中国新移民在非洲经商创业还有以下特征:

第一,人力资本普遍不高、来源地普遍集中在沿海省份。通过表1可知,30位受访者中高中及以下学历的有23人,占比76.6%。人力资本不高的中国新移民们在国内较难获得高收入的工作,用他们的话讲就是:在国内很难出人头地,去非洲寻找新出路就成为一条出人头地的替代方式。此外,中国的福建、浙江等沿海地带由于地狭人稠,使得这一地区一直保留海外移民的传统和历史^①,而本文的受访者中有超一半来自这些地方,表明到非洲经商创业在这些地方已经成为一种潮流。以福建省福清市江阴镇为例,改革开放前当地是有名的“地瓜乡”,当时农民的人均收入仅137元,因而当地很早就形成出国淘金谋生的浪潮。

第二,进入非洲时间相对集中,主要依赖社会网络进入非洲。除2位女士外,其余受访者均为男性,到达非洲的时间从1998年至2016年不等,其中大多数在2000年以后进入非洲,并且他们所在非洲的国家绝大多数位于撒哈拉以南的非洲国家(马里、苏丹除外)。此外,大多数受访者承认,横跨中国与非洲之际的跨国社会网络是他们前往非洲经商创业的主要依仗,通过社会网络他们可以获得迁移信息、资金筹集、经商行业、居住等各种信息,极少有受访者独自一人前往非洲经商创业。

第三,从事的行业领域分布较广,以低投资行业为主。通过表1可知,中国新移民受访者在非洲主要集中在中非国际贸易(以小商品为主)、各类小商品批发与零售(服装鞋帽、小家电、日用百货等)、轻工业类工厂(涂料厂、家具厂、箱包厂、炸药厂等)、木材砍伐与贸易、挖金以及中餐馆、华人酒店、KTV等行业。同时,超过一半受访者进入非洲后从事中非国际贸易行业,这种赚差价的行业利润高、进入门槛低,是许多中国新移民进入非洲后选择行业之时的首选。事实上,2000年以来中国的工业制造能力不断提升、中非经贸互补性不断增强,客观上起到了带动中国新移民进入非洲的作用。此外,经营轻工业类工厂的中国新移民受访者们大多到达非洲的时间较长,平均在非洲的年限为8年。而到达非洲时间不长(8年以下)的多数中国新移民受访者们,大多集中在中喀国际贸易、小商品批发零售、中餐馆等低成本投资的行业与领域,这表明他们进入非洲后经历了一个逐步发展壮大的

^①孔飞力:《他者中的华人》,第78页。



过程。

此外,多数受访者表示,他们尚无永久定居非洲的准备,并且对于中非通婚较为排斥,也极少出现改换国籍的现象。同时,他们普遍持“在非洲赚钱然后回国花(购房、购车)”的观念,认为这是一种光耀门楣、出人头地的表现。与此同时,部分受访者对非洲当地的社会环境、经济基础设施不满意,所以他们经常独自或者夫妻共同到非洲打拼,而将老人孩子留在国内,导致出现留守儿童、空巢老人居住在家乡的豪宅等现象。因此,在对中国新移民前往非洲经商创业的原因、特征进行描述后,还需上升到理论高度归纳他们的行为机制,进而更好地把握他们在非洲的经商创业活动。

四、中国新移民赴非经商创业的行为机制分析

如何理解中国新移民赴非洲经商创业的行为选择?帕森斯认为,一个基本的行动单元由行动者、行动目标、行动情境和行动的规范性取向构成^①,但由于对中国新移民赴非洲国家经商创业的规范性取向学界并未达成统一共识,因而他们赴非经商创业的行为缺乏规范性的机制。因此,本文通过扎根理论方法,在基于对30位受访者的访谈资料进行归纳的基础上,提炼出了中国新移民赴非洲经商创业的创业原因、创业手段、创业情境、创业结果等4个概念范畴。

(一)创业手段

通过访谈资料的分析提炼,发现中国新移民在非洲经商创业的手段主要包含了他们在开展经商创业活动中所运用的社会网络、个人经验等。通过逐级编码,可知中国新移民的个人经历越与非洲有关,他们赴非洲前的经济状况越差,他们赴非创业的愿望就越强烈。同时,他们越是有亲朋好友在非洲经商创业,他们就越能到非洲复制亲朋好友的模式开展创业活动。值得注意的是,通过同乡、同族的亲戚朋友等社会网络传递的信息具有非正式性、功利性、隐秘性等特点,即受访者通常说的“赚钱发财的门路”,这对他们在非洲快速通过创业获取经济利润发挥了极为重要的作用。对此,在安哥拉从事中餐馆、鞋帽批发的陈先生(中国福清;2009;2020)讲述了他在创业之初时的经历:“我们村里人大多数都是到非洲做生意的,2009年的时候,我那时候家里比较穷,而我高中毕业后也没事干,然后我就跟着我表哥一起去到了安哥拉,刚开始跟我表哥一起搞鞋帽批发与零售,他给我介绍了各个环节,我很快就做起来了。后来,我发现那里中国人越来越多,加上我们也要聚餐,所以我就想着搞个中餐馆,因为我不太会讲葡萄牙语,所以来到这边找地方、租房子、招聘当地员工、办手续等都是靠表哥介绍完成的,后来我就跟表哥说,给他一点股份,这样我们就一起把中餐馆搞了起来。”

陈先生的创业经历表明,移民的个人经历、经济资本以及社会网络对他们进入非洲赚取“第一桶金”以及后续的创业中均发挥了重要作用。除陈先生外,大多数中国新移民受访者都有过类似经历,即多数受访者来自浙江、福建一带的侨乡,并且在赴非洲前多数经济状

^①帕森斯:《社会行动的结构》,张明德,夏遇南,彭刚译译林出版社,2003年,第81、102页。



况不佳,因而他们大多通过社会网络的介绍进而迁移到非洲开展经商创业活动,并利用社会网络获取各种创业资源。可见,出于对熟悉感偏好、个人联系效率的考虑,移民依靠其社会网络来迁移、寻找创业信息是移民创业的普遍行为^①,这使得前往非洲的中国新移民能够迅速地开展经商创业活动。因此,格兰诺维特(1985)提出的经济行为嵌入在社会网络中这一观点再次在非洲中国新移民经商创业活动中得到印证^②。

(二)创业情境

帕森斯认为,“情境”是指在某一时间内个体行为活动的状况、情势或行为发生的即时“条件”,它强调环境会激发或制约个体行为^③。基于此,本文提炼的创业情境就包含了中国与非洲的制度环境、社会环境等,包括中国与非洲国家的出入境制度、非洲当地的经营许可制度、税收制度、清关制度、货币制度等。例如,2011年前往乌干达经营手机批发与零售后转为开办光伏厂的傅先生(中国广州;2011;2019)就是关注到了乌干达相对宽松的货币政策,进而在当地投资兴业、设厂,如他所言,之所以选择乌干达,就是因为乌干达不限制外汇流出的货币政策。

据中国新移民受访者透露,随着中国人在非洲的增多,非洲当地政府部门(税务局、工商、城管、工矿、环保等部门)对他们越来越不友好。例如,当他们的店铺、企业面临检查时,当地政府官员会检查得格外细致。在确认问题后,他们一般会开出两种罚款模式让新华商选择:一种是有发票的罚款,这种罚款往往金额较大,另一种是没有发票的罚款,这种罚款往往是前者的一半。多数中国新移民在这种情况下会选择没有发票的罚款,这使得他们容易经常面临类似的事件。对此,2006年经中资企业到坦桑尼亚工作后于2010年开始创业的汤先生(杜阿拉;2014;2018)讲述了他遇到的情形:

“坦桑尼亚的法律是跟英国是一模一样的,法律是很健全的,就是执行起来不一样,他们基本上都是见钱眼开的,不像我们中国。像有一次我在我工厂里打了一口井,他矿务局就来人了,说打井为什么不向他们报批?你往下挖就是在挖坦桑尼亚国家的矿产资源,包括水也是,然后就狮子大开口,罚款5000万坦先令,当时也不懂事啊,就弱弱地问了一下能不能少点,然后他直接就说3000万坦先令不能少了,我第一次见识到了政府部门罚款是可以讨价还价的,并且他们说不要发票还可以更便宜,最后经讨价还价我给了500万坦先令给他们。所以啊,这边的环境就是这样,而且当地人他就是见钱眼开的,比如今天他给你办事的话,你今天就要给他钱,不讲人情的。”

汤先生的经历表明,非洲国家制度与社会环境对他们的经商创业活动产生了极大的影响。对此,许多中国新移民受访者亦有同感,即非洲国家的政府、当地人对他们形成了“中

^①Roger Waldinger, Howard Aldrich, Robin Ward et al. *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*. SAGE Publications, 1990:45.

^②Granovetter M. "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness." *The American Journal of Sociology*, 20.3(1985):481-510.

^③熊琳,蒋帆:《社区协作治理的行动情境与互动机制——基于社会行动理论的分析》,《华东理工大学学报》(社会科学版)2021年第2期。



国人有钱”的刻板印象,使他们经常通过各种理由向中国新移民索要财物。例如,合法的检查、非法的抢劫等防不胜防。面对这种情况,许多中国新移民开始意识到在非洲国家合法经营的重要性,都尽全力将自己的企业变得正规,以避免当地政府官员前来检查时找到罚款的名目。同时,多数中国新移民们都会尽可能地做好安全防范措施,谨防治安事件在自己身上发生,以避免不必要的损失与麻烦。在调研过程中,超过一半受访者表示,当他们在非洲遭遇相关治安事件之时,当地警察并不会十分积极,除非中国新移民们给当地警察支付一些辛苦费、茶水费等,这样才能提高办事效率。可见,当地警察本应履行的职责却变成了赤裸裸的交易,这让中国新移民们一时间无法适应。因此,中国新移民在非洲开展经商创业活动的过程中,非洲当地的制度与社会环境成为影响他们创业的主要情境。

(三)创业结果

调研发现,由于面临复杂多变的制度、社会等环境,并非所有的中国新移民在非洲国家都能成功创业,创业失败的中国新移民要么选择退出非洲,然后回国照顾家庭、寻找新的工作或机会,要么总结经验教训,在非洲东山再起。以任先生(广州;2010;2021)为例,他就是在关键环节出错后,导致创业失败。对此,他提到:

“我在喀麦隆5年了,这边的销售网络、客户、进货渠道都弄好了,所以我认为只要将洗衣粉从中国运过来,就一定能挣钱。可是我千算万算,就是没有算到中国的供应商这边会出问题。因为中国厂家最想让我帮他们在喀麦隆卖货,我不干,然后我提出从他们那里进货,我自己在这边卖,但是从他们那里拿过来的货就是不断地凝结成块,这就完全没法用,别说卖了,就是自己用都用不下去。所以还是低估了人性,导致了失败,虽然很不甘,但是没办法,最后还是回国另寻出路了。”

任先生与中国的供应商由于只有纯粹的市场关系,因此供应商容易卖假货给他,导致他创业失败。可见,缺乏网络嵌入会使中国新移民在非洲的创业面临极大的脆弱性。然而,并非所有中国新移民都像任先生一样,通过本文的访谈资料分析发现,大多数中国新移民在获取中国供应商方面都会通过社会网络的介绍,因而供应商需要考虑这样一个后果:一旦失去一个中国新移民客户,会连带失去一大群客户。这再次表明,社会网络对中国新移民在非洲开展经商创业活动具有重要作用。除任先生外,许多中国新移民受访者都有创业失败的经历,但大多数受访者都选择吸取经验教训,并继续在非洲坚持下来,从而获得创业成功。以骆女士(中国诸暨;2000;2020)为例,她在朋友的介绍下独自一人到南非经商创业,其间曾不止一次被经销商、当地人骗,导致她损失惨重。但是,多次的打击并未使她灰心,随后她吸取了教训,采取网络嵌入的方式开展创业活动,最后如愿取得生意上的成功,身价暴涨。许多中国新移民都有类似骆女士的经历,甚至有过之而无不及,但是他们依靠着自身的坚毅、果敢与耐心,成功实现经济地位的提升。

通过访谈资料发现,由于多数非洲国家比中国条件差,使得他们主要以经济目的而非

田野调查

定居目的在非洲国家创业。例如,一旦中国新移民们在非洲获得创业成功后,往往会选择回到自己的家乡盖别墅、洋房、捐赠家乡建设等,体现了他们不以永久定居非洲国家、融入当地社会为目的。以福建省福清市江阴镇为例,由于村里三分之二的人都到非洲等海外经商创业,那些在海外发财的居民们纷纷在家乡盖起了别墅、小洋房,以往老旧的农村瓦房几乎绝迹。例如,本文的受访者翁先生就在2014年修建了豪华的别墅小洋房,其内大厅高8.1米,均是用大理石锻造,当时他共花费了500万人民币,成为当时村里较好的别墅之一。此外,中国新移民们在非洲创业的成功,又反过来刺激了家乡更多人跟随亲朋好友前往非洲经商创业,这是中国新移民源源不断迁往非洲的动力之一。

综上所述,中国新移民们在迁移前经济状况不佳、赴非创业高回报等因素的推动下,不断通过社会网络置身于非洲国家的情境中开展经商创业活动,在获得创业成功后又刺激后来者不断涌入非洲经商创业,形成了一个完整的创业网络链条。同时,那些缺乏网络嵌入的中国新移民容易面临较大的创业脆弱性,使他们的创业风险剧增。因而多数中国新移民意识到通过社会网络(熟人)的强制性信任可以对创业资金、成本、销售等环境进行担保,进而提升创业成功概率。由此,本文借助帕森斯的社会行动理论,结合中国新移民前往非洲开展经商创业获得的手段、情境等,构建了中国新移民赴非洲国家开展经商创业活动的行动模型图(如图1)。

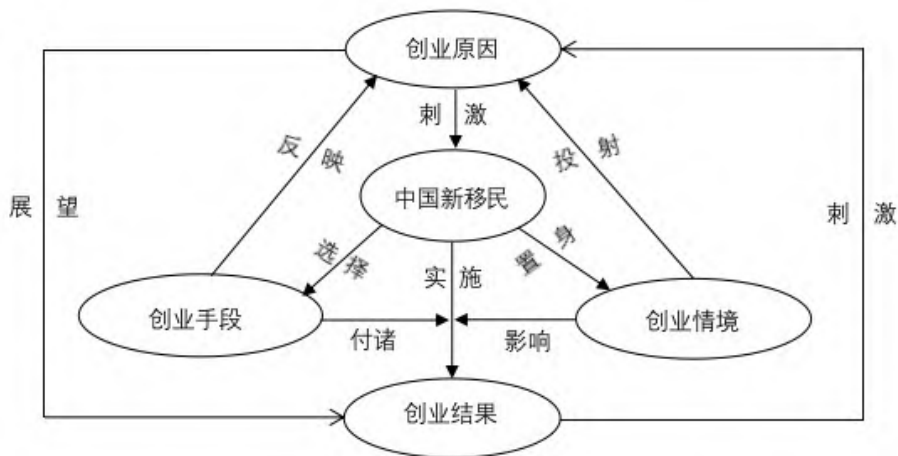


图1 中国新移民赴非洲国家经商创业行动模型图

通过图1可以得知,创业原因影响中国新移民赴非洲国家开展经商创业活动的决策,创业手段与创业情境对他们创业的结果起到了至关重要作用,并且成为后续开展创业以及后续新移民创业的原因,而创业结果不仅作为创业的展望,并且反过来又刺激创业原因的产生。事实上,中国的福建、浙江侨乡一带一直以来以“传-帮-带”的传统模式向外迁移,这使得前往非洲经商创业的中国新移民们源源不断。因此,中国新移民进入非洲后,在创业手段与创业情境的互动下产生创业结果,不仅反映了他们前往非洲之初对在非洲经商发财的展望,而且还刺激了新一轮赴非创业行为的产生,由此形成了一个逻辑严密、循环往复地赴非洲国家经商创业的行为机制。



五、中国新移民赴非经商创业的制约因素及相关建议

如前所述,创业手段、创业情境会影响中国新移民在非洲国家的创业结果,因而这两者对他们的创业活动会存在一定的制约作用。虽然已有研究发现中国新移民在非洲经商创业的过程中会面临着不融入当地社会、过于注重经济利益获取而忽视文化冲突、个人素养参差不齐影响中国人形象等各种问题^①,但通过本文的研究进一步发现,他们在非洲国家经商创业的过程中仍会面临着社会网络缺乏、对当地制度政策不了解以及对当地人行为方式不熟悉等问题,对他们在非洲国家的经商创业活动带来一定的冲击。

(一)中国新移民赴非洲经商创业的制约因素

从中国新移民在非洲的创业手段、创业情境可知,缺乏创业社会网络、不了解当地政策制度以及忽视本土化等会对他们的经商创业活动带来制约作用。

第一,缺乏创业社会网络会对中国新移民在非洲的经商创业活动带来制约。已有的研究表明,创业者的社会网络不仅能够克服信息不对称、降低市场风险,而且创业所需要的商业情报、创业资金和首份订单等关键经济资源,都深深地嵌入于创业者的社会网络之中^②。事实上,许多中国人都发现去非洲国家经商创业能够赚钱发财,但多数人由于缺乏介绍他们到非洲经商创业的跨国社会网络以及在地族裔网络传递细致的创业信息,使他们无法迅速前往非洲获取经济利润。对此,2012前往纳米比亚的杨先生(纳米比亚温得和克;2012;2021)提及了他的经历:“我当时听说非洲做什么都很挣钱,但是由于在非洲没有熟人,所以我是一个人从网上查阅了一下这个国家的信息后就自己来了。刚来的时候,连住都不知道住哪儿,好在当地有华人旅馆。后来到这边的市场兜兜转转了几个月,才得到了一些市场信息,做起了家用电器贸易与批发零售,其他的小生意也做,比如联系好一些国内的买家啊,将一些纳米比亚的产品运回中国去卖等等,只要有钱赚就去做。刚开始啥都不懂啊,没人带,只能自己摸索,这边也有福建人、浙江人,但他们大多介绍他们的亲戚朋友来这边做,像我他们是不会带的,因为我来自河北,刚来跟他们也不认识,所以想要一下子挣钱很难。”

通过杨先生的经历可知,缺乏相应的社会网络使他们要付出更大的努力才能获得成功。与杨先生不同的是,在喀麦隆从事小商品批发零售与贸易的严先生(喀麦隆杜阿拉;2011;2020)初到喀麦隆之时,由于其相对年轻、所积累的经济与人力资本不多,他利用其福建人身份,采取了“找亲戚或朋友赊货,卖完结账”的代销经商模式,使他的创业迅速开展并逐渐走向成功。在这一过程中,在喀麦隆杜阿拉阿寡(Akwa)商贸区租一间20平方米左右的档口以及办理营业执照证件等成本是他为数不多所需要支出的费用。可见,创业社会网络的有无对中国新移民在非洲开展经商创业活动起到了极为关键的作用。

第二,不了解非洲当地的政策、制度容易使中国新移民在经商创业中吃亏。如前所述,非洲国家政府、当地人已经形成了对中国新移民的刻板印象,因而一旦中国新移民们在经商创业过程中忽视当地的制度、风俗等,往往容易遭受不必要的损失。例如,大多数非洲当

^① 李安山:《中国新移民再议:以非洲为例》。

^② 边燕杰:《网络脱生:创业过程的社会学分析》,《战略管理》2010年第1期。



地人在与中国新移民进行交易时习惯使用现金,因而极容易造成中国新移民们在经商创业的过程中出现偷税、漏税的情形,结果导致他们遭受巨额罚款。对此,上文提到的吴先生(杜阿拉;2015;220)提及了他的经历:“本来我们卖东西,当地人将钱打到我公司账号上来,那我们账号就有往来账目的嘛,但是当地人不愿意这样做啊,他就是现金给你啊,你有什么办法?还有我去买什么东西,我就用支票给他,但是当地人他不要你的支票,他怕你这个东西是假的。因为我们是中国人,所以他就要现金,但是现金的话我们公司的账号就没有与当地人交易的往来账目,这样的话当地税务局的人就来查你,他说你偷税漏税,就罚我们的钱嘛,你有什么办法?所以就只能抱着大事化小、小事化了的态度花钱消灾了。”

吴先生被税务官员罚款实属必然,但他却认为自己很冤,主要原因在于其忽略了经营过程中对当地法律法规的遵守。事实上,教育背景不佳、语言不通的中国新移民很难注意到这些制度性的细节,因而容易被罚。因此,许多中国新移民们都有了解当地各种营商政策的必要,才能在经营过程中避免不必要的损失。

第三,在经商创业过程中对当地人行为方式不熟悉造成中国新移民在经商创业过程中面临损失。许多中国新移民受访者都有被非洲当地人“坑”的经历,使他们损失惨重。例如,部分当地员工存在内外勾结偷盗、抢劫中国新移民的财物等情形。对此,许多中国新移民受访者表示,他们宁愿花高价从中国聘用工人,以避免自身的人身、财产安全受到威胁。如此一来,不仅提高了中国新移民经商创业的成本,并且还涉嫌违反许多非洲国家外国企业必须雇佣一定比例当地工人的规定等。此外,他们在与当地经销商互动中遭受损失后更让他们倾向于采取市场关系与当地人交易的方式而非通过关系嵌入方式。对此,2006年到南非经营小商品批发零售与贸易的郝先生(中国义乌;2006;2021)就遇到过类似情况:“非洲当地的经销商经常欠我货款的,多数情况下他们会还我,但是也有少数人不给,因为他也可能生意亏了。有一次,有个当地经销商欠我20万人民币的货款,因为我们是一个月结一次账,等到我去找他结账的时候,发现他把他的店都给转让了,人也跑了。所以后来我就一再表示,非洲当地人来拿货,一律要先付钱,没有钱就没有货,这样才能避免类似事件的发生。”

郝先生的经历并非个案,许多中国新移民受访者表示他们在非洲从事经商创业的活动过程中都有类似经历,只是损失大小的问题。此外,多数受访者表示,遇到郝先生这种情况,他们都自认倒霉不予追究,因为去追查会浪费时间,还需要付出诸如给警察的茶水费、辛苦费等额外成本,并且当地警察极少有成功破案后将经济损失返还给中国新移民们的案例发生。

(二)促进中国新移民在非洲开展经商创业活动的建议

事实上,缺乏社会网络、对当地制度、社会不了解及对当地人的行为方式不熟悉等多发生在初到非洲的中国新移民身上,不仅因为他们初来乍到不了解当地情况,并缺少相应的社会网络支持,而且还在于他们人力资本相对较低,无法第一时间掌握当地的各种情况。而那些到达非洲时间相对长的中国新移民们,则获得了丰富的经商创业经验,并且他们在进一步的发展中往往相对容易成功。对此,需要从国家、社团、个人三个层面加强策略应对,以突破他们经商创业过程中面临的各种制约因素。具体而言,主要集中在以下三个方面:



第一,加强政策引导与协商,为中国新移民争取良好的创业政策环境。中国与非洲国家万里相隔,双方的政策、制度、语言文化等都不一样,因而中国新移民在非洲经商创业必然面临着各种制度政策差异等问题。对此,中国驻非洲各国的经商代表处不仅积极撰写了非洲各国的经商政策概况,以让进入非洲的中国新移民更好地了解非洲国家的制度政策。同时,中国政府还不断与非洲国家签署各类贸易协定,为中国企业及新移民进入非洲国家经商创业营造了良好的政策环境。此外,近年来,诸多非洲国家纷纷设立了华人警民合作中心(或华助中心),这些机构虽不属于官方,但却受中国驻非洲使领馆的赞助与支持,这些机构为中国新移民解决遇到的各类问题提供了宝贵的帮助与支持。

第二,强化华侨社团的抱团取暖作用。一直以来,华侨社团/商会/同乡会为中国新移民在非洲国家持续创业提供了非常重要的社会支持^①。据了解,截至2022年1月,非洲56个国家和地区存在着超500个大大小小的华侨华人社团/商会/协会,这些华侨社团/协会对于中国新移民在非洲的创业发挥了重要作用^②。以坦桑尼亚为例,该国的华侨华人总商会、卡里亚库商会、山东商会等在每年都会组织举办有关坦桑尼亚税法、劳工法等法律政策的分享会,得到了当地经商创业的中国新移民们一致好评。对此,坦桑尼亚从事日用百货小商品生意的秦先生(坦桑尼亚达累斯萨拉姆;2009;2021)讲述了他的经历:“我刚来的时候对坦桑尼亚的法律法规是一无所知,直到有一天我的一个员工去当地劳工部告我,结果我平白无故就被罚了1000万坦先令(约3万人民币),后来我朋友就让我去听他们商会(山东商会)举办的讲座,你还别说,非常有用,就是怎样正确开除员工、怎样合法合理缴税,这个讲座都讲得很清楚,我觉得这非常好,所以后来我就毫不犹豫加入了那个山东商会。”通过秦先生的叙述,可知华侨华人商会在非洲国家对他们传递创业信息效果显著,这也客观上扩展了中国新移民们的社会网络。此外,华侨社团/商会/同乡会还能与非洲当地政府官员、中国驻喀麦隆使馆等建立良好的互动关系,使这些团体在保护中国新移民同胞的生命财产安全、维护中国人的利益等方面贡献卓著^③。

第三,赴非洲经商创业的中国新移民们应当转变思想,积极履行企业社会责任,不断建构嵌入型网络,力求在促进中非友谊的过程中实现自己的人生理想。由于多数非洲国家的制度不完善(官僚系统清廉程度较低),以及社会环境复杂多变,因而中国新移民们在经商创业的过程中要注重与当地各阶层建立各种关系网络,并注重履行企业社会责任。在非洲国家经商创业时尤其要注重与当地员工、当地精英阶层的关系嵌入,除传统发福利、请客吃饭外,还可以安排他们到中国旅游等,进而迅速地建立起互利共赢的合作关系。正如一位中国新移民受访者所说——“在非洲经商发财,要对当地人好一点,人与人之间是相互的,与非洲人也是,你对他们好,他们也会对你好。”

[责任编辑:李金兰]

①温国柱,黎熙元:《喀麦隆新华商的在地适应与创业策略》,《世界民族》2022年第1期。

②笔者根据相关新闻报道及访谈资料综合得出这一数据,事实上仅南非一国,就存在着超120家华人商会/协会/同乡会等华人社团,坦桑尼亚则有近20家,喀麦隆近15家等。

③温国柱,黎熙元:《跨国连接、族裔资本与喀麦隆新华商的本土化》。



into the social changes in the competition and cooperation.

Key words: Frontier; Mining industry; the Yi Ethnic Group; Dongchuan; Survival strategy

“Competition as the Medium”: A Study on the Promotion Strategies of Communication and Blending among Ethnic Groups from the Perspective of Culture and Tourism Integration—— Take the “Village BA”(村BA) event in Taijiang County, Qiandongnan, Guizhou Province as an example

Yang Zhuyuan(90)

Abstract: Using sports events as a medium to promote the integration of culture and tourism, thus building up a bridge of communication between the various ethnic groups, is an important channel for building a strong sense of the community of the Chinese nation. For villages, integrating the splendid ethnic cultures into sports events, letting the beauty of traditions be integrated into modern life, and making sports events “sharing and enjoying” ethnic interaction and communication activities, and then drawing “new models” of interaction and communication among all ethnic groups, is an important source of realizing one’s own revitalization. At present, village sports events, represented by the Village BA, have become an important platform for building a strong sense of the community of the Chinese nation. However, in order to form a long-term mechanism, it is necessary to expand the tension of sports events in fostering a sense of the community of the Chinese nation by adhering to the concept of using sports events to promote interaction, exchange and integration among the various ethnic groups; build a new position for interaction, exchange and integration among the various ethnic groups with the leadership of the modern civilization of the Chinese nation; ensure the sense of participation among the general public, and continue to build a cultural brand, continuously expanding the tension of sports events to cultivate the sense of Chinese national community.

Key words: Competition as the Medium, Culture and Tourism Integration, Promotion Strategy, “Village BA”(村BA)

A Study of the Behavioral Mechanisms of New Chinese Immigrants Going to Africa for Business and Entrepreneurship

Zhou Wei, Wen Guozhu (98)

Abstract: Based on the interview data of 30 Chinese new immigrants in Africa, this paper explores the behavioural mechanisms of new Chinese immigrants’ going to Africa for business and entrepreneurship through the method of grounded theory. The study shows that the willingness of Chinese new immigrants to go to Africa for business and entrepreneurship is mainly affected by personal characteristics, entrepreneurial means and entrepreneurial situation; Chinese new immigrants, under the dual system and social situation in China and African countries, have accumulated entrepreneurial network, knowledge and skills through the instrumental means of social network, which plays an important role in enhancing the probability of success of their entrepreneurial endeavor; in the process of entrepreneurship development of Chinese new immigrants, the entrepreneurial means and entrepreneurial situation will affect the success or failure of their entrepreneurship development. This paper analyzes the characteristics and related behavioral mechanisms of Chinese new immigrants going to Africa for business and entrepreneurship, discusses the constraints faced by going to Africa for business and entrepreneurship as well as the related promotional suggestions, and contributes to enrich the theory of entrepreneurship of “South-South” immigrants in the era of globalization.

Key words: New Chinese immigrants; Africa; Business and entrepreneurship; Grounded theory; Behavioral mechanism

Mapping, Projection and Symbiosis: An Examination Based on the Bagwood Lion Dance(布袋木狮舞) of Yao Ethnic Group in Northern Guangdong Province

LI Ting (112)

Abstract: Starting from the construction of regional ethnic dance, this study focuses on the outer historical environment of “human” existence and the inner cognitive process of “human” agency and creativity. It serves as a crucial research methodology centered around “human” within the comprehensive perspective of dance anthropology. Moreover, it delves into the exploration of the intercultural interaction and amalgamation of ethnic cultures during specific historical periods, thereby contributing to a profound academic understanding of the formation of Chinese culture within the context of multicultural interactions. Through field investigations and corroborative evidence from literature, this article, incorporating mapping and projection theories, explores the cognitive developmental history of the Bagwood Lion Dance of the Yao ethnic group in northern Guangdong. It summarizes the symbiotic patterns in the historical evolution and propagation of dance. Consequently, it postu-