

融入抑或隔离:坦桑尼亚华裔与当地社会 日常互动研究^{*1}

庄晨燕 李 阳

内容提要 “一带一路”战略的顺利实施要求全面了解改革开放之后前往相关国家的中国“新移民”的生存状况。非洲作为发展中国家最集中、中国“新移民”增长最快的大陆具有一定的典型意义。本研究选择与当地社会接触最深入的坦桑尼亚华裔商人为对象,通过实地田野调查,从华裔日常生活的两大组成部分——经营活动和社会交往切入,真实呈现他们与当地社会的互动情况,并从坦桑尼亚经济社会转型和华裔生活世界两个视角分析华裔经济积极融入、社会互动主动隔离这一模式形成的根源。

关键词 中国“新移民” 坦桑尼亚华裔 经济融入 社会隔离

根据国务院侨务办公室公布的统计数据,分布在世界各地的华侨华人已经超过 5000 万。改革开放 30 多年来,在全球化日益推进的大背景下,中国与世界各国的交往越来越频繁和深入,越来越多的中国“新移民”离开故土前往五大洲发展,足迹不再局限于传统的东南亚周边国家。^①“一带一路”战略的提出标志着中国对外开放的新阶段,这一宏图伟业的实施要求我们全面了解上述“新移民”群体在目的国的生存状况。

非洲是中国“新移民”增长最快的大洲之一。2000 年中非合作论坛成立后,中非间交往逐步由国家主导向私营企业和个人过渡,自发前往非洲旅游、求学、工作的中国人越来越多,到 2012 年底,在非洲工作生活的华侨华人总数已经超过 100 万。^②其中大部分不是政府或国企派遣的员工,而是自发前往非洲寻求商机的私营企业或个体工商户,他们深入非洲各国的城镇乡村、大街小巷,与非洲普通民众接触、互动。国内外学界对于在非华侨华人的研究重点近年来从移民历史逐步转向生存现状,认为中国“新移民”处境的恶化与其本身的生活、经营习惯、所在国的政治经济形势以及当地社会的误解和排斥有关。^③与国外学界研究相比,国内学界在这方面的研究还比较笼统,对于华侨华人在非洲的真实工作和生活,尤其是他们遭遇困境原因的探讨缺乏深度。国外学界的相关研究逐渐深入,注意对不同国家研究的对比,总结华侨华人处境的共性,不足之处在于对华侨华人与

* 本研究为 2015 年教育部人文社会科学重点研究基地重大项目“‘一带一路’视野下的跨界民族事务与边疆治理创新经验国际比较研究”(项目编号:15JJD850010)、中国文化走出去协同创新中心重点项目“‘一带一路’背景下的跨界民族及边疆治理国际经验比较研究”(项目编号 BFSU2011-ZD01)的阶段性成果。

① 参见国务院侨务办公室《华侨华人分布状况和发展趋势》课题研究成果, http://news.xinhuanet.com/overseas/2011-11/30/c_111206719.htm, 2016 年 5 月 3 日浏览。

② 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。

③ 参见李鹏涛:《中非关系的发展与非洲中国新移民》,《华侨华人历史研究》,2010 年第 4 期;沈晓雷:《试析中国新移民融入津巴布韦的困境》,《国际政治研究》,2015 年第 5 期;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 03 期;徐薇:《华侨华人在非洲的困境与前景展望》,《东南亚研究》,2014 年第 1 期;周海金:《在非华人的安全风险与规避策略探析》,《社会主义研究》,2013 年第 5 期。

当地社会互动中出现的问题倾向于简单归结为文化差异。^①

鉴于“一带一路”沿线主要是发展中国家,非洲作为发展中国家最集中、中国“新移民”发展最快的大陆具有一定的典型意义。本研究选择位于非洲东南部的坦桑尼亚的华裔商人为研究对象,重点呈现他们在日常工作、生活中与当地社会的交往互动。无论是历史上还是今天,坦桑尼亚都是中非民间交往的重要国家,主要集中在首都达累斯萨拉姆的华裔商人则是与当地社会接触最深入、互动最频繁的华人群体。本研究基于2015年3月至6月在达累斯萨拉姆华裔聚集的“卡里亚库(Kariakoo)”大型批发市场的田野调查,共走访49名华裔,对其中13人进行多次访谈,并在他们经营的店铺和住所进行参与观察。

本研究将从华裔日常生活的两大组成部分——经营活动和社会交往切入,真实呈现他们与当地社会的互动情况。经营活动方面着重描述华裔与当地雇员和客户的交往特点,社会交往重点呈现华裔在经营活动之外与政府部门和普通民众的互动情况。本研究将在此基础上总结华裔与当地社会互动的模式,并从坦桑尼亚经济社会转型和华裔生活世界两个视角分析华裔与当地社会交往困境的根源。

一、经济领域积极融入——与雇员、客户的互动

坦桑尼亚的华裔群体按照赴坦时间可分为以下三类:2000年前后中国国内国企改革引发下岗潮,一些下岗员工为了生存来到坦桑尼亚。2006年温家宝总理访问坦桑尼亚以及同年中非合作论坛北京峰会召开后,在双方政府推动下,大批华人到坦桑尼亚投资或经商。2013年习近平主席访问坦桑尼亚,将坦桑尼亚确定为中非工业合作的试点国家,更多懂经营、有技术的企业家和商人开始前往坦桑尼亚谋求职业发展。笔者接触到的访谈对象与上述分类基本吻合,绝大多数是2006年前后来坦桑尼亚。无论是通过家人、亲戚、朋友介绍还是受国内私营企业派遣,他们的目的都是为了获得更好的职业发展和经济收入,尤其是后者。他们出发前对于坦桑尼亚和非洲大陆几乎没有了解,最多是看过少量自然风光纪录片和旅游博客,完全不懂当地语言(斯瓦希里语),极少数人稍懂一点英语,大部分人甚至是第一次出国。

坦桑尼亚自1992年实施多党制以来,经济领域努力推进市场化改革,吸引外国直接投资。1997年,坦桑尼亚颁布《投资法》(*The Tanzania Investment Act*),并设立坦桑尼亚投资中心(Tanzania Investment Centre)。根据坦桑尼亚投资中心颁布的最新投资指南,华裔从事的商品进口和销售并非政府鼓励的优先投资领域。而且,由于华裔大量无序涌入对本地零售业造成的冲击,坦桑尼亚政府出台了一系列措施对华商的经营活动、市场准入、员工雇佣等进行规范,目的在于突出华裔的投资者身份,而不是倾销低端伪劣产品的小商贩。举例而言,华裔只允许从事商品批发,开业前需按1997年《投资法》的规定向坦桑尼亚投资中心缴纳最低注册资本10万美元。华裔必须申请A类居留许可(Residence Permit Class A),签证费为3050美元,比从事制造业和农业领域投资同类签证费用高出许多。每个外国投资者最多只能雇用5名所在国员工,并且必需向投资中心提出工作签证申请,此举旨在促进坦桑本地就业。^②

^① 参见 Ben Lampert and Giles Mohan, “Sino - African Encounters in Ghana and Nigeria: From Conflict to Conviviality and Mutual Benefit”, *Journal of Current Chinese Affairs*, January 2014, pp. 9 - 40; Codrin Arsene, “Chinese Employers and Their Ugandan Workers: Tensions, Frictions and Cooperation in an African City”, *Journal of Current Chinese Affairs*, (January 2014), pp. 139 - 176; Terence McNamee, *Africa in Their Words. A Study of Chinese Traders in South Africa, Lesotho, Botswana, Zambia and Angola*, Discussion Paper, Johannesburg: The Brenthurst Foundation, April 2012.

^② Tanzania Investment Centre, *Tanzania Investment Guide 2014 - 15*, pp. 22 - 55.

鉴于上述种种限制,华商从中国批量进口当地市场所需商品,批发给当地零售商,赚取差价。进口商品都是当地民众日常生活用品,如鞋子、衣服、蚊帐、塑料花、大蒜、摩托车等。从这个意义上看,华商与活跃在中国浙江、广东等地的非洲商人从事的是同样的业务,他们都是利用中国相对于其他国家、特别是非洲在制造业方面的比较优势,为民众提供价廉物美、此前无力购买的消费品。华商在当地的经营活动主要包括以下环节:海关办理商品进口清关手续、向本地零售或批发商兜售、在仓库或门店办理批发业务、赊账情况下追讨货款、前往银行存汇款等。我们在调查中发现,华商在日常经营过程中与当地社会的互动主要集中在雇员、客户两个层面。

出于控制经营成本和服从当地法律的考虑,华商必须雇用当地员工维持日常经营。绝大多数当地员工从事的是运输、装卸、堆放货物等体力工作,领取大致相当于当地平均工资的薪酬(15万至20万先令,大约合500元人民币),极少数当地员工能够参与经营活动的各个环节,甚至陪同老板到中国进货,工资超过50万先令,相当于当地一个普通警察工资的两倍多。大多数当地雇员被排除在经营活动主要环节之外的现实源于双方之间缺乏信任,更确切地说,华商对于当地员工处处提防,当地员工觉得中国老板很难沟通。这种状态的出现同样是双方互动的结果。我们调查的所有华商都认为,让当地员工参与经营活动的实质性环节,包括海关清关、开拓业务、追讨货款等能够更加顺利,可以大大减轻自己的工作负担,但之所以不让他们介入,是因为几乎每个人都亲身经历或多次听说由于当地员工不良行为损失惨重的事件,而且类似事件都发生在业已获得老板信任的老雇员身上。

华商报告最多的是雇员在追讨货款和银行存款环节卷款逃走的行径,事情经过大同小异:老板出于方便追款、防范抢劫的想法,让工作多年、深得信任的当地雇员携带上千万现金,最后雇员不知所踪。日常经营过程中,几乎每个华商都经历过雇员从仓库顺手牵羊、偷偷把货品带出去贩卖的情况。最严重的是,老板在回中国进货期间将店铺交给雇员管理,回来后却发现雇员已将店铺转手、不见踪影。这些事件的频繁发生和口耳相传让华商对当地雇员疑虑重重,即使那些与雇员关系融洽的华商也开始担心,限制雇员介入经营活动的资金环节,一旦经营中出现问题则对雇员百般猜疑。华商将与雇员的互动严格限制在经营活动范围内,与经营无关的一概屏蔽,甚至连开玩笑都避免。少数华商尝试通过“高薪养廉”、定期开会、制定规章、组织聚餐等培养员工忠诚度,取得一定效果,但依然面临各种不确定。有趣的是,经过若干年的磨合,华商对于当地雇员行为的认知趋向客观:一方面,他们认为与当地人无法成为朋友,因为对方表现出的善意都是策略性的,目的在于获取实际利益,更确切地说是要钱。另一方面,他们对当地人的行为表示理解,认为只是生存压力下的无奈之举,谋财却不害命,大多数人也就是要点小钱改善生活而已。

华商与当地客户之间的关系更加简单,华商需要借助于当地客户实现经营,当地客户也依赖华商供货保证零售,双方形成了某种意义上的利益共同体。对于当地大客户,华商不仅优先、优惠供货,而且经营之外也会安排吃饭、中国行等维持良好关系,当地客户相应地必要时帮助华商解决实际问题,譬如警察、税务部门的刁难等。对于当地小客户,华商默认现存的依附关系,譬如,允许无法立即支付货款的客户暂时赊账,为客户提供保管货款的服务,甚至允许他们在自己租用的门店范围内售卖。华商认为,如果不提供一些便利,这些小客户就无法生存,剥夺他们养家糊口的生路可能会带来额外的风险,而且他们也努力提供一些力所能及的服务,譬如帮忙搬运货物、看管店铺、处理突发事件等。

正如之前提及,华商来到坦桑主要出于经济动机,坦桑尼亚对于中国价廉物美的大众消费品的需求推动他们积极开拓市场、发展业务。然而,鉴于所在国政策环境的种种限制,他们在经济领域的融入只能是有限的。华商从事的贸易行业技术门槛低,在当地雇用的员工和交易的客户绝大多

数都是为养家糊口四处奔波的普通民众。华商来坦桑前对于现实国情民情缺乏必要的了解,对于当地语言几乎一窍不通,经营过程中面对雇员的不良行径大多只能采取严防死守的策略。尽管双方在年复一年的磨合中形成了一定程度的相互理解,但华商与当地雇员和客户的互动依然被严格控制在生意范畴之内,双方的交往完全被功利目的主导,尽量避免其他与生意无关的交往。华商的逻辑可以概括为,我们来这里就是赚钱的,他们和我们打交道也是为了赚钱。

二、社会层面主动隔离——与政府部门和普通民众的互动

在经营活动以外,华商在人际交往方面主动选择与当地社会近乎隔绝的生存方式。“独在异乡为异客”,华商从熟悉的家乡来到陌生的非洲,气候条件、语言饮食、生活习惯都截然不同,一开始与当地社会接触谨慎行事可以理解。然而,在调查过程中我们发现,主动屏蔽与当地社会无关经营的社会交往是华商在与当地社会互动之后深思熟虑的选择,是为了克服日复一日的紧张焦虑和规避各种无法预料风险的无奈之举。我们将从华商与当地政府部门和普通民众互动这两个角度探讨这一选择背后的缘由。

华商从抵达坦桑尼亚的第一时间起,从机场入境到日常经营和生活中的种种手续,不得不与当地各种行政部门打交道,特别是移民局、税务局、警察等执法部门。从华商的描述中,我们发现,当地行政部门和华商之间形成了以“小费”为中介的利益链条。华商大多数不懂当地语言,英语也不好,加上对当地法律和执法情况不了解,遇到被问询、质疑的情况往往不知所措、倾向于给点钱解决问题,久而久之,当地行政部门发现为难华商能够没有风险地获取现金收益,开始制造各种“机会”收取“小费”,甚至变换形式进行敲诈。华商虽然心有怨怒,但不敢走正常解决程序、多一事不如少一事的心态最终还是占上风,明明知道对方敲诈还是选择“破财免灾”,双方互动因而进入恶性循环。当然,也不能完全排除有极少数华商确实利用这种“小费文化”为自己的违法行为买路。

几乎每个被访的华商都曾多次被警察以各种名目收取“小费”,以下三个案例比较具有代表性:

案例1:我在坦桑尼亚经常被要小费,尤其是开车的时候。有一次要见客户,本来路就很堵,碰上交警让停车,自己没有任何过错,他也不处理,就让你停车等着,我着急,问交警:“你说吧,多少小费?”交警一脸正气地回答:“那怎么行,我不要小费。”我明白这是嫌少啊,一般给5000先令,这次给了20000先令,交警二话没说把其他车疏通开,让我先走了。

案例2:我在这里卖大蒜,有一次警察来安全检查,什么问题都没有。警察却一直在屋子里转,我就知道要出事。他们看到仓库里堆着大蒜,就开始不停地翻,终于看到一个坏的,说:“你们得交罚款,你们的蒜都坏了。如果不交,我就给卫生局打电话,把蒜全拉走去检查,看是不是合格。”没办法,如果真给拉走了,损失就太大了,我们只能交罚款。

案例3:有一次我和老公开车出去办事,好多车在等红灯,这里的红灯不是特别明显,前面有车已经过去了,后面的车又都在按喇叭,我们就跟着前面的车走。交警立刻把我们拦下来,说是闯红灯了。我们说:前面的车都闯了你为什么不拦啊?他说:我是交警,我只知道你们闯红灯了,必须交罚款。我们说:那你给开罚单,我们自己去交。他说:不行,罚款交给我,我去帮你们交。最后我们给了10000先令才让走。

类似这三个案例的情形在华商的讲述中多次出现,华商本身没有过失或只是小过错,但警察或其他执法部门利用华商急于息事宁人的心态索要小费,甚至不惜制造事端来获利,案例2就是典型的例子,这样的案例在移民局和税务局那里也很常见。而且,由于屡试不爽,当地执法部门倾向于

不断提高要价,案例1和案例3都显示出这个趋势。对于这样的遭遇,绝大多数华商选择隐忍不言、能躲就躲,尽量避免与行政部门接触。

与受政府部门、官方机构和大型企业委派在坦桑工作的华人不同,华商在当地并没有形成封闭的居住生活区域,而是与普通民众毗邻而居,日常生活空间相互交错。这种直接嵌入当地社会的生存状态客观上形成了华商与当地民众“抬头不见低头见”的接触模式。然而,这种模式成为华商与日俱增的不安全感和焦虑来源。调查过程中,几乎每个华商都能如数家珍地讲述自己经历、亲眼目睹或道听途说的被偷被抢经历。

华商讲述的遭遇按照情节可以分为两类,一类是在大街上被随机打劫,硬抢或碰瓷,结果是随身携带的现金、手机等被洗劫一空。有类似经历的不只是华商,其他外国人,包括欧美侨民都曾遭遇,笔者也不例外。另一类是华商在携带大量货款现金时被抢,这种情况多发生在银行附近,经常是被跟踪观察多时、活动规律被发现之后的结果。这两类犯罪行为的肇事者都是平时在大街上游荡的闲散人员,华商或其他外国人因为在穿着、手机等方面显示出高于当地普通民众生活水平而成为作案的对象。最典型的例子是手机,当地一般人使用的还是诺基亚蓝屏功能机,智能机、特别是苹果手机就成为偷盗的目标。华商由于日常经营只能现金交易,被迫大量携带现金外出,这也是他们成为抢劫对象的主要原因。频繁发生的偷盗、抢劫让华商时时生活在焦虑和恐惧之中,自然而然面对当地民众心生戒备,希望通过尽量减少接触来自我保护,害怕在不经意间“引狼入室”。

华商与当地行政部门和普通民众接触交往的困境很难简单归结孰是孰非。事实上,华商与在达累斯萨拉姆经营的当地小商贩遭遇的问题基本一致。世界银行驻坦桑尼亚办事处发布的经济调研报告指出,坦桑尼亚正在经历快速城市化。大量农村青年涌入首都和其他大城市,寻求更好的收入和生活条件。他们的到来造成城市小商业的繁荣,自2007年开始以每年15%的速度增长。这些小商贩在城市遇到的最大问题是高度缺乏信任的商业环境,体现在经营外部条件上,主要存在以下困难:首都达累斯萨拉姆交通拥堵、犯罪率攀升,平均每天用于城市通行的时间为170分钟,相当于每月损失17美元,即一个普通商贩月平均收入的近34%,频繁的入室盗窃和武装抢劫不断威胁正常经营,普通商贩没有能力和资源加强安保措施;此外,行政和执法成本居高不下,各级行政部门层出不穷、随意更改的审批和收费让普通商贩不堪重负,警察和司法部门的腐败让法律规定的各项保护措施沦为一纸空文。^①

三、发展中的坦桑尼亚与华商的生活世界

正如前文所述,华商不远万里来到坦桑尼亚经营贸易,这是在中非关系全面发展的大背景下,中国和非洲在制造业领域呈现出的暂时性优势互补的结果,也是中国和非洲两大市场供需平衡的结果。华商与当地社会互动过程中表现出的经济领域积极融入、社会层面主动隔离的模式无法简单归咎于华商,也不能笼统诉诸于文化差异。笔者认为,可以从坦桑尼亚发展转型的大环境和华商的生活世界两个层面理解这一模式的形成。

坦桑尼亚自2000年以来经济持续增长,国内生产总值平均增长率达到7%。^②即使在全球经济陷入低迷的2008年前后,坦桑尼亚政府通过实行积极的财政政策保护了高增长势头,并在随后的6年时间里,努力降低公共投资扩张带来的负面影响,将公共债务和通货膨胀比率控制在比较合理的范围内。然而,与其他发展中国家不同的是,坦桑尼亚在宏观经济方面的优异表现对于国家经

① The World Bank, *Tanzania Economic Update, Who Wants a Job? The Magnetic Power of Cities*, Issue 5, June 2014, pp. 39-42.

② The World Bank, *Tanzania Economic Update, Stairways to Heaven*, Issue 1, February 2012, pp. 2-3.

济结构调整、特别是人民生活水平提高贡献非常有限。首先,由于人口以平均每年2.7%的速度增长,相当于每25年总数翻一番,^①经济总量的增长在很大程度上被抵消,人均国内生产总值在全球191个国家中排名176(2012年)。换言之,经济增长在非洲乃至全球名列前茅的坦桑尼亚依然无法摆脱贫穷国家的地位。^②其次,经济增长主要由矿业、电信和银行等资本密集型产业拉动,这些产业不仅对改善就业作用有限,而且与国家整体经济结构和就业格局完全脱节。坦桑尼亚依然是一个农业国家,全国75%的人口生活在农村,80%的就业集中在增长缓慢、效率低下的农业和低端制造业。^③因此,经过十多年的高速增长,坦桑尼亚的贫困人口比例与2000年持平,约占全国人口的30%,其中三分之一极度贫困,超过80%的贫困人口在农村。^④最后,尽管政府充分意识到人力资源对于国家长远发展的关键意义,自2000年起不断加大教育领域的投资,2005年至2011年,生均教育经费投入增长175%,但教育领域的积弊和落后无法在短时间内依靠公共投资得以显著改善。在国家大力推动下,坦桑尼亚的小学和中学入学率迅速提升,2005年小学入学率达到联合国千年发展目标的要求,中学入学率从2005年的5%增加到2010年的30%。然而,学龄儿童人数的增加让公共投资捉襟见肘,教学质量甚至出现不断下滑,小学毕业率从2007年的70%下降到2009年的50%,中学毕业率则从2005年的34%下降至2010年的9%。^⑤教学质量的低下直接导致毕业生无法获得就业市场所需技能,教育因而无法成为消除贫困、实现社会上升的手段。

上述阻碍国家持续发展的结构性问题在快速扩张的大城市中表现得尤为突出。根据坦桑尼亚人口普查数据,城市人口的比率从1967年的5.7%增加到2012年的29.1%。首都达累斯萨拉姆的人口占全国城市人口三分之一,人口增长率6.5%,超过全国5.3%的增长速度。^⑥城乡差距的加大促使大量农村青年前往大城市,特别是首都达累斯萨拉姆。这些绝大多数只受过小学教育的农村青年因为缺乏必要的技能,在城市依然挣扎在贫困线上,官方公布的4%的失业率背后是大量低收入、不稳定就业。仅以小型商业为例,84%的商业是个体经营,只有3%的经营者完成中学教育,1.5%的经营者按照政府要求进行了注册,90%的经营者平均每月利润不到176美元,只能勉强维持生活,40%以上的商贩在5年内关门。^⑦如今,坦桑尼亚主要大城市,特别是首都均面临犯罪率攀升、安全形势恶化的挑战。2014年美国国务院关于坦桑尼亚犯罪和安全形势报告明确指出,达累斯萨拉姆等大城市的治安状况持续恶化,最突出的是大街上随时可能遭遇的偷盗、劫财,袭击者多以小团伙形式出现。暴力犯罪和入室抢劫也时有发生,开车出行也经常被偷被抢。当地警察因为薪酬过低、设备不足、缺乏训练无法有效应对,坦桑尼亚90%以上民众认为警察和司法部门是最腐败的国家机构。^⑧坦桑尼亚本地的民间独立调查机构的相关调查结果也证实了上述问题。^⑨

由此不难发现,华商与当地社会互动中遭遇的种种困境在很大程度上来源于坦桑尼亚在发展进程中面临的挑战。换言之,与坦桑本地民众和其他外国人相比,华商的经历并不特殊。十多年持续快速的经济增长使得原本并不突出的国家治理方面的缺陷变得尖锐而紧迫,华商只是这个阶段

① The World Bank, *Tanzania Economic Update, Opening the Gates*, Issue 3, May 2013, p. viii.

②④ The World Bank, *Tanzania Economic Update, Raising the Game*, Issue 4, December 2013, p. 33, 19-20.

③ The World Bank, *Tanzania Economic Update, Spreading the Wings*, Issue 2, October 2012, p. 36.

⑤ The World Bank, *Tanzania Economic Update, Stairways to Heaven*, Issue 1, February 2012, pp. 15-17.

⑥ International Growth Centre, London School of Economic and Political Science, *Urbanisation in Tanzania*, Working paper, April 2014, p. 7.

⑦ The World Bank, *Tanzania Economic Update, Who Wants a Job? The Magnetic Power of Cities*, Issue 5, June 2014, pp. 33-34.

⑧ United States Department of State, Bureau of Diplomatic Security (OSAC), *Tanzania 2014 Crime and Safety Report*, <https://www.osac.gov/pages/ContentReportDetails.aspx?cid=16069>, 2016年6月8日访问。

⑨ “Twaweza, Are we Safe? Citizens Report on Country’s State of Security, Dar es Salaam: March 2014; Twaweza”, *Our Safety? Citizens’ Views on Security and Justice*, Dar es Salaam: April 2015.

的见证人。

从华裔的角度出发,笔者认为可以借用现象学提出的生活世界的概念来分析他们的选择。胡塞尔认为,生活世界是日常活动的经验世界,是可以直接了解和观察的世界。^①舒茨从社会研究的角度对这一概念做了操作化定义。生活世界是一个主体间世界,是主体与所有与之发生互动的个体在共同的时间和空间下分享的世界。生活世界的基本结构是人与人之间直接发生的互动。从前人那里学习以及自身经历的经验都会成为指导我们在现实生活世界中行动的知识储备。^②华裔从中国来到坦桑尼亚,离开多年生活的熟悉世界进入一个完全陌生的世界。他们对于这个全新世界的了解仅限于那些广为流传的对于非洲的刻板印象。^③他们在原先生活世界中积累的知识在全新的世界中失去了效用,完全不懂当地语言或只掌握少量英语的现实让他们无法学习适应新世界必需的知识。私人经营者的身份以及完全嵌入当地社会的经营和生活方式迫使他们在频繁的互动交往中探查、体验全新的生活世界。

我们访问的华裔绝大多数都是2005年后来到坦桑,正值当地城市化加速发展、小型商业迅猛增长的阶段。华裔从事的进口、批发业务为当地商贩的零售业提供了货源,而大量低价的中国消费品正好满足了蓬勃兴起的城市消费需求。在“卡里亚库(Kariakoo)”批发市场从业的华裔就业稳定,经营的店铺少则两三年,多则十多年。他们拥有基本固定的客户群,业务已经形成一定规模。5年前,他们的年收入普遍超过一百万元人民币,近年来由于进口关税提高和国内劳工成本增加有所减少,但也能维持几十万的纯收入。我们在与华裔访谈和在店铺观察的过程中发现,当地客户对于华裔经营商品的需求切实可靠,雇员则因此获得了相对稳定、待遇良好的就业。因此,无论对于客户还是雇员而言,华裔在很大程度上为他们提供了生计来源。华裔在经济领域与当地社会互动过程中能够明显感知对方“有求于我”,有些人甚至因此在话语和态度上表现出明显的强势,相对稳定丰厚的收入则让华裔不断确认在经济领域积极融入的选择的正确性。

然而,在经营活动之外,华裔无论是与各级行政部门打交道,还是日常生活中与普通民众接触过程中,通过不断重复的各种遭遇时刻感受到来自现实世界的排斥和敌意。华裔因为语言和文化屏障无法从当地社会的视角出发去理解、分析自身遇到问题的根源。他们同样无法从当地华人世界中获得帮助。我们在调查过程中发现,华裔大多对中国驻坦大使馆持负面态度。他们普遍认为,大使馆不仅对于华裔的遭遇不闻不问、对其求助请求拖沓怠慢,而且还偶尔公开发表不利于华裔的言论。大使馆同样对自发来到非洲经营的华人态度负面,认为他们散乱差,低端无序,要求他们自我组织、自我教育、自我管理和自我保护。^④作为华裔自我组织的商会尚在起步阶段,干预能力有限,充其量只能发挥联谊会的作用,无法有效捍卫华裔的正当权益。普通华裔之间由于业务竞争相互提防,无法建立正常的交往关系。在首都达累斯萨拉姆缺乏信任、风险频仍的商业环境下,坦桑尼亚本地商贩采取诸如雇佣自家亲戚、拒绝赊账等措施自我保护,华裔则选择主动隔绝经营活动之外的其他交往来抵御现实世界带来的焦虑和不安。因特网提供的虚拟世界为华裔提供了与国内亲友维持正常交往的可能,我们在研究过程中看到的华裔生活状态是:每周工作6天以上,每天从早晨6点到晚上10点都在应付生意,他们的手机时时刻刻在线,工作间歇随时通过微信与国内联系,

① 胡塞尔著,张庆熊译:《欧洲科学危机和超验现象学》,上海译文出版社,1988年,第61页。

② Alfred Schutz, *Collected Papers I. The Problem of Social Reality*, The Hague: Martinus Nijhoff, 1973, p. 208.

③ 2006年中非合作论坛峰会后,《中国青年报》社会调查中心对5080人进行了调查。71.7%的受访者对非洲“知道一些”,对于非洲大陆的印象,首先是“贫穷落后”、“艾滋病”,从非洲联想到的关键词首先是“饥饿”、“原始”、“战乱”。http://zqb.cyol.com/content/2006-11/06/content_1563126.htm,2016年6月10日访问。

④ 2015年3月24日对大使馆相关负责人的访谈。

每周剩下的一天就是在家做家务、看电视。他们对当地的新闻、文化、景观不关注,也不感兴趣,继续留在坦桑尼亚的唯一理由就是尽一切可能拼命赚钱。然而,虚拟网络世界在补偿现实世界正常交往缺失的同时也进一步加剧了华商对于现实生活世界的排斥,而且,网络世界不可能完全替代现实,地理距离带来的疏离则会引发新的不安全感,正如一位报告人曾告诉我,他想尽快回国,害怕在这里待久了就很难回去了。这同时印证了访谈中发现的另一个现象,那些与家人一起生活在坦桑尼亚的华商大多选择长时间驻留。

四、结 语

“一带一路”战略顺利实施的关键在于能否切实推动民心相通,相关国家普通民众对于中国的认知具有重要意义,改革开放之后前往这些地区的中国“新移民”在很大程度上成为中国形象的“代言人”。从这个角度出发,过去十年间深入非洲社会基层、与广大民众“亲密”接触的华商群体能够为我们提供有益的参考。这些走进寻常百姓日常生活的华商在日复一日与当地社会的互动交往中与非洲民众体验着彼此的世界,感受着彼此的差异、距离乃至紧张、冲突。他们是非洲大众接触、认知中国和中国社会的直接媒介。他们在中非交往“最前沿”的所思、所想、所感,他们在异域他乡的经历、体验和困境对于我们思考中国“新移民”在发展中国家的处境和可能产生的影响具有重要价值。

华商与当地社会互动的模式可以归结为:经济领域积极融入,社会层面主动隔离。这一模式的形成并非所谓中国人的文化特性所致,而是华商在与当地社会接触、交往之后的无奈选择。真正理解华商融入抑或隔离的选择,需要同时关注华商生存的环境——发展中的坦桑尼亚面临的治理挑战以及华商在当地现实与虚拟两重生活世界中的挣扎。破解华商与当地社会互动的恶性循环并非绝无可能。随着中非关系的深化,民间交往日益密切,出于各种原因、特别是为寻求更好职业发展而自发前往非洲的国人越来越多。中方政府部门应当重新评估以华商为代表的自发前往非洲的华人群体对于推动中非关系健康发展的意义。华商的生存困境具有一定的代表性,并非通过所谓提高素质、遵纪守法就能够解决。中非双方政府间的协商、引导、调控能够发挥重要作用。其次,如何推动双方基层民众更好地了解对方的文化和社会是更加长远而复杂的工程。

Abstract The construction of “One Belt, One Road” requires a better understanding of the situation of the “new Chinese Diasporas”, who leave for their target country after the launch of reform and open-door policy in China. Africa is the largest developing continent, with the fastest growing number of Chinese immigrants. This research studies the Chinese traders in Tanzania living in symbiosis with the local population. Through a field study in Dar es Salaam, we intend to show how these Chinese traders interact with local people in the economic and social sphere. Next, we analyze both the Tanzanian social economic context and the community life of the Chinese traders to decipher their choice to integrate economically but to self-isolate socially in their host country.

(庄晨燕,副教授,中央民族大学世界民族学人类学研究中心、中国文化走出去协同创新中心,李阳,硕士研究生,中央民族大学世界民族学人类学研究中心,北京,100081)

[责任编辑:黄凌翹]