

“相对失落”与“连锁效应”：关于当代温州地区出国移民潮的分析与思考

李明欢

内容提要：本文以对身处欧洲的温州移民的经验研究为基础，提出对“跨国移民”的研究，不能基于单一理论进行阐述，除了考察他们迁移的经济动因外，还要考察“文化小传统”的影响；而在长期移民历史中形成的社会网络，则成为信息传递和移居治业的桥梁。

人口跨境迁移是一个长期的历史现象。战后以来，世界范围内的人口流动有增无减，尤其是80年代中期以后，从不发达国家向发达国家流动的人口空前激增。据估计，时至90年代，全世界跨境流动的人口总量已达一亿。人口大规模流动对移出国及移入国造成的社会影响显而易见。探讨移民潮形成的原因、影响及趋势，是当今欧美社会学界十分关注的一个重要课题。

虽然当代中国人口跨境流动的数量在世界人口流动总量中所占比例仍然有限，^①但是，中国作为世界第一人口大国所具有的巨大的潜在流动人口资源，早已引起欧美发达国家的密切关注。有人不无忧虑地提出：中国经济政治改革的发展，势必进一步打开中国人口向外流动的大门；然而一旦中国的改革倒退，则会引发巨大的难民潮（Castles & Millc, 1993, 164-165）。言下之意，当代中国人大量跨境流动的趋势无法避免。

在国内，关于中国人跨境流动问题，习惯上被定位于“华侨华人研究”；而西方文献中关于“大批跨境移民地区”（the region of large-scale outmigration to abroad）的概念，则大致可以对应于中国传统的“侨乡”。近年来，国内学界对于华侨华人研究的关注呈现上升趋势，一些文章描述或剖析了当代中国的“出国潮”，在不同层面作了有益的尝试。^②笔者希望在此基础上，以温州侨乡移民潮为个案，深化对中国当代跨境移民产生原因的认识。为此，笔者除了采用本人在温州地区主要侨乡及温州移民主要移居国荷兰的经验研究来构筑自己的论证基础之外，尝试引进国际移民学中关于移民原因的若干概念（如“相对失落”、“市场分割”、“连锁效应”等）进行理论探讨，以求教于大方之家。

① 根据联合国人口基金会1993年发表的报告，世界移民潮正以前所未有的速度发展，90年代的“国际迁移者现约有一亿人，而且正在增加和继续增加。”据笔者统计，战后迄今从中国移居国外的人口总数不超过三百万人。因此，与中国人口总数相比，跨境流动的中国人所占比例是很低的。

② 如：叶文振：“福建沿海非法移民潮的原因分析”，载《华侨华人历史研究》1995年第1期；“战后中国大陆客家人海外移民剖析”，载《The Last Half Century of Chinese Overseas》（中英文双语论文集），香港大学出版社1998年版；谭天星：“近一二十年来我国公民移居海外情况的探讨”，载《世纪之交的海外华人》，福建人民出版社1998年出版。

一、关于国际移民动因研究的理论综述

近年来,在欧美学术界涉及国际移民动因的理论探讨中,较有影响的学说可以归纳为以下四家。

第一,新古典主义经济理论(Neoclassical Economics)。该理论首先由拉里·萨斯塔(Larry Sjaastad)在1962年提出,经迈克尔·多德罗(Michael Todaro)进一步建构,形成所谓“多德罗模型”(1969)。该模型以定量分析移出国与移入国之间的工资差距为基础,认为:国际移民取决于当事人对于付出与回报的估算,当移民后的预期收入明显高于为移民而付出的代价时,移民行动就会发生。

第二,新经济移民理论(The new economics of migration)。该理论在批评多德罗模型基础上形成,主要代表是奥迪·斯塔克(Oded Stark, 1991)。他以自己在墨西哥的经验研究证明:同一收入差距对于生活在不同地区、处于不同社会地位的人具有不同的意义,因此,引发移民的动因不是两地“绝对收入”的差距,而是基于同参照群体比较后可能产生的“相对失落感”(sense of relative deprivation)。

第三,劳力市场分割理论(Segmented labor market theory)。迈克尔·皮奥雷(Michael Piore)站在与以上两家学说不同的出发点上提出:应当从发达工业国市场结构对移民的需求,分析国际移民的起源问题。他认为,现代发达国家业已形成了双重劳动力需求市场,上层市场提供的是高收益、高保障、环境舒适的工作,而下层市场则相反。由于发达国家本地劳力不愿进入下层市场,故而需要外国移民填补其空缺(1979)。在“双重市场理论”的基础上,波蒂斯(Portes)和巴赫(Bach)进一步提出了“三重市场需求理论”,即再加上一个“移民族群飞地”(the ethnic enclave)。他们认为,这一在移民族群自身发展基础上形成的经济圈对其原居地人群有特殊的吸引力:一方面,该经济圈的运作需要引进新的低廉劳力以增强其产品的市场竞争力;另一方面,由于族群经济圈的形成,移民企业家的地位更显突出,原居地人群往往从这些成功者身上汲取移民的动力(1985)。

第四,世界体系理论(World systems theory),主要代表人是艾勒占德罗·波蒂斯(Alejandro Portes),约翰·沃尔顿(John Walton, 1981),萨斯凯·萨森(Saskia Sassen)(1988)。他们的主要观点是:商品、资本、信息的国际流动,必然推动国际人口迁移,因此,国际移民潮是市场经济全球化的直接结果。研究者主要考察了外资进入发展中国家以及发展中国家产品进入国际流通网络后,当地出国移民潮明显高涨的客观现实。

国际移民一旦在某一地区出现后,为何或如何持续发展,也是移民问题研究者十分关注的问题,其理论主要涉及以下两方面。

其一,网络说(Network theory)。移民网络是一系列人际关系的组合,其纽带可以是亲缘、同乡、朋友等等。移民网络形成后,一方面,移民信息可能更准确、更广泛传播,移民成本可能降低,从而不断推动移民潮;另一方面,随着时间推移,移民可能在某一地区成为一种风气,从而不再与经济、政治条件直接相关。

其二,连锁因果说(Cumulative causation)。该理论基于两个假设:第一,移民行为有其自身的延续性(self-perpetuation),即使产生最初移民行为的客观环境发生变化,移民行为仍将持续;第二,移民汇回家乡的钱款,将增加原居地的收入不均,从而使那些没有移民汇款收入的家庭产生“相对失落感”进而引发新的移民。

以上各家之说,均以非中国人移民群为其论证基础。如何看待当代国际移民潮中的中国移民问题?当代中国移民潮兴起的原因与其它第三世界国家移民相比有什么共同点与不同点?本文拟以当代温州移民为个案,探讨中国特色的“侨乡氛围”、“侨乡意识”形成的原因及特点,分析改革开放以来的社会变动如何在温州地区转化为出国潮的新动力。

二、“青田石传奇”与温州侨乡形成

改革开放以来,温州人、温州货、“温州模式”名闻全国;在遥远的西欧,温州人、温州店、温州同乡会同样引人注目。一个对比鲜明的事实是:80年代以来,正当每年有数十万人从全国各地涌向温州寻找“发达”机会时,成千上万温州人则在想方设法远离故土“圆梦”于西欧。据温州地区有关部门的统计,截至1994年底,温州有165000人移居欧洲,其中近90%(145000人)居住于法国、荷兰、意大利和西班牙等4个国家。温州作为西欧华侨华人的主要原居地,声名远扬。

温州侨乡的形成,有其特殊的历史渊源。移居西欧在温州地区渐成风气,是本世纪20-30年代的社会现象。1929-1938年间,温州地区出现了历史上第一次“出国潮”,有上千人相继去往欧洲谋生。在异域谋生的艰难岁月里,有的不幸亡故他乡,有的略有积余即返回家乡。时至40年代末,留居西欧的温州第一代移民大约还有200-300人,主要居住于意大利、荷兰、法国。^①新中国成立后近30年间,海外移民呈现明显低谷,直到70年代末之后,海外移民潮才又在中国大陆各地骤然涌起。当闽、粤等地传统侨乡因其亲缘关系主要在东南亚地区,而对对方国一直关闭着中国移民入境大门,故而只能滞留于香港、澳门等地时,当北京、上海等大、中城市的青年知识分子纷纷以“自费留学”的形式涌向北美、日本时,温州人则得天独厚地利用他们的前辈在欧洲奠定的基础,加之西欧对于外来移民较为宽松的有利条件,一个个、一户户、一批批移民西欧。图1系依据1910至1990年期间温州地区文成县移民欧洲人口统计数绘制。可以说,20-30年代的移民小高潮,是80-90年代移民大高潮得以形成的基础。^②

研究当代温州侨乡,必然涉及温州第一代跨境移民的目的地选择问题。温州与位于浙南山区的另一重要侨乡青田山水相连。有关研究浙南地区移民史的文章,几乎都以肯定的笔调指出“青田石”在当地兴起旅欧之风中不可或缺的媒介作用。

据流传甚广的传说:早年,有青田人携家乡特产青田石雕一路贩卖,“不知怎的竟得由上海漂流到欧洲来,便在初到的埠头上的道路旁,把所带的青田石雕成的形形色色的东西排列出来”,就此做起了“生意”,不久还发了小财。消息传到家乡,“陆续冒险出洋的渐多,不到十年,竟布满全欧”。^③青田人去欧发财的消息,直接刺激了温州地区的移民潮。依据现存可以确认的资料,本世纪温州地区最早去往西欧谋生者是文成县玉壶区东头乡黄河村民胡国恒,他于1905年随其居住在邻县青田的舅父到欧洲去“贩卖青田石雕”。20-30年代温州地区移居欧洲人数最多的李林乡,与青田紧紧相挨;而位于温州瑞安小平原的丽岙、白门等地在20年代末兴

① 以上有关统计数字主要依据温州当地侨史工作者提供的调查资料统计。参阅文成县志编纂委员会:《文成县志》,中华书局1996年出版;章志诚:“瑞安市丽岙镇华侨历史及现状”,载《浙江华侨史料1987》;王志明编:《文成华侨历史资料》,打印稿;瑞安侨务办公室等编:《浙江瑞安市白门乡华侨历史》,打印稿。

② 温州重点侨乡文成县县志曰:“县人出国谋生与青田、瑞安人的出国谋生有密切关系。早期县人有跟随青田人贩卖青田石雕经西伯利亚远赴欧洲……”(《文成县志》,第225页);《青田县志》曰:“县人侨居国外,已有300余年历史。初期,携带青田石雕经西伯利亚问道欧洲,或由上海渡洋出国。以贩卖青田石雕起步……”(第641页);另见《青田文史资料》、《浙江省华侨历史论丛》、《侨乡青田》等刊登的有关文章。

③ 详见邹韬奋:“在法的青田人”,载《韬奋文集》第二卷,第81-82页,三联书店,1959年版。

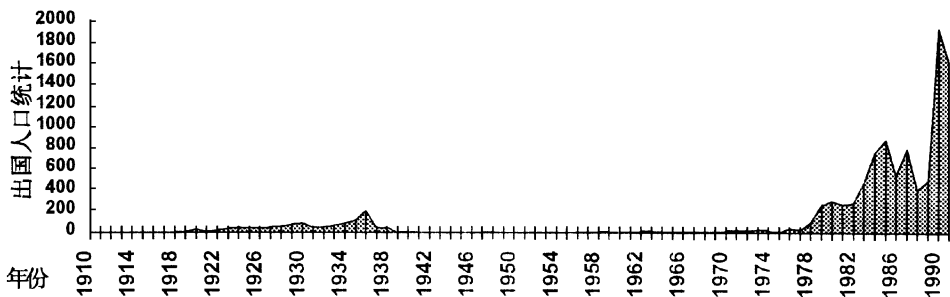


图 1. 1910-1990 年温州文成县出国人口统计
(根据《文成县志》有关数据绘制)

起赴欧之风，则与先期在西欧发了财的青田人到地理环境较优越的该地区买地盖房直接相关。

如何阐释“青田石”与侨乡形成的关系？笔者以为，重要的不在于去说明“青田石”如何，或是否真的“风行欧洲”，也不在于论证有多少人真的在欧洲“贩销青田石致富”，重要的是剖析“青田石”之说在当时所具有的象征意义及其所产生的特殊社会功能。换言之，19 世纪中叶之后青田石雕作品曾在欧美若干博览会中得奖，^① 尤其是个别人在欧洲经销青田石成功的“传闻”，使青田及周边地区人对本地特产行销欧洲的可能性作了相当乐观的判断。当人们在贫穷中渴望改变现状时，“贩销青田石”指给他们一条充满希望的致富道路；而种种关于欧洲人如何出高价购买青田石的奇谈，则给传说注入了无法具体考证，却又颇具诱惑力的内涵。正是在这种高度乐观的心理预期的导引下，在人们“乐意”相信此说的社会氛围中，一拨又一拨想要改变自己及家人命运的人，走向了遥远的欧洲。^②

因此，笔者以为，温州侨乡的最初形成，不能简单地套用本文开始部分概述的任何一种移民起源理论。这里，除了现实的经济差距之外，还涉及远地异域传奇所具有的特殊心理刺激功能。要言之，本世纪初叶，关于乡里亲朋在西欧靠“贩销青田石”致富的传奇故事，在温州人的津津乐道中，熏陶、美化了致富欧洲的移民幻想，诱发、刺激了当地的移民潮，“崇欧慕侨”的风气开始出现，以西欧为主要移居地的温州侨乡呈现雏形。

三、“相对失落感”与温州移民心态

当代温州移民现象中引人注目的一点是：80-90 年代温州移民潮之兴起与高涨，和温州地区经济高速发展、人民生活明显改善几乎是并驾齐驱的。据文成有关部门的统计资料，至 1990 年底已在欧洲定居的文成人中，70% 是 1978 年以后的新移民。^③ 当笔者在温州侨乡调查中向被访者问及他们现在的生活水平同 20 年前相比如何时，所有被访者都肯定现在的生活“比以前好多了”。然而，当问及他们为什么仍然渴望出国时，普遍的答复是：

① 据青田华侨博物馆的资料，青田石雕作品曾被选送参加 1853 年在南美路易斯举行的国际赛会，1896 年的欧洲万国博览会，1899 年巴黎博览会，以及 1905 年在美国举行的“世界万物博览会”和 1915 年的“太平洋万物博览会”，并多次获奖。

② 笔者以为，目前得到有关学者认同的“因青田石行销欧美而诱发了青田温州的移民潮”之说，就“传说”的传奇意义（而不是史实性）而言，是可取的；但本世纪初期“青田出人流显然都是以推销石制品为业”之说，笔者则难以苟同。

③ 详见《文成县志》，第 226 页。

“这里的生活虽然可以,但欧洲的生活更好。”

“我们虽然比以前有钱,但如果去了欧洲,我们就可以赚更多的钱。”

作为温州侨乡潜在移民群普遍心态的反映,以下这位被访者所表述的他要“去欧洲”的动机有其代表性:

“为什么要去欧洲?很简单,为了赚钱,为了发财。我是木工,在这里我也可以赚钱,而且比其他人赚得多。可是,如果我去了欧洲的话,赚的钱就更多了。虽然我家前几年刚盖了一座五层楼的房子,可是,如果我出去了,我就可以带很多钱回来,我可以重新盖一座这里最好的房子,选一块风水宝地把我家的祖坟修好。当然,我还可以做很多事,比如给这里的学校捐点钱什么的。我肯定会比很多人都干得好。我不敢说自己比其他人聪明多少,可是我至少不比他们笨。他们在欧洲能当老板,能发财,我为什么不能!我需要的是机会。我的机会在欧洲。”

在温州侨乡,当问及当地人对于欧洲的认识时,被访者首先提及的往往是欧洲的高工资。在欧洲的温州人多谋生于中餐馆。就餐馆打工者的收入而言,一般月收入相当于10000到15000元人民币。^① 尽管欧洲的消费水准相对也要比中国高许多,但被访者并不在意。多名被访者反复谈到:

“今天在中国也有不少赚钱机会,可是,要赚大钱的话,要有‘关系’,有资本,有本事。这些我们都没有。可是在欧洲,只要你老实下力气干活钱就来了。”

如此“说法”对于文化程度有限、又没有什么技术的温州农村人,特别有吸引力。1996年冬,当笔者在温州文成一个偏远山区侨乡访问时,一些连普通话都说不好的十几岁的女孩,也明确表示“我要去欧洲”。在该村的一个座谈会上,与会者中7位60岁以上的老人,个个都有多个子女在西欧。其中一人谈到:

“我们这些没用的人留在这里看家。年青人都出去了。养孩子的目标就是到欧洲去赚钱。在这里赚的钱有什么用?够吃饭就是了。”

其他人对此也纷纷表示赞同。据介绍,该村留在国内的人口大约是700人,而在欧洲的人口也有700人,其中85%以上是80年代后通过种种途径出去的。

正当改革开放为温州地区带来明显的经济实惠时,离乡背井的移民潮也随之出现。“出国潮”与“改革潮”同步高涨,个中原因值得探究。就宏观角度而言,改革开放是中国一步步加入全球化进程的过程,“出国潮”实际上是中国人力资源进入全球流通的表现,温州地区的出国潮与全中国的出国潮同步,也与当今世界资本和人力资源以空前规模跨国流动的趋势相互吻合。问题是:在此宏观大背景下,温州侨乡潜在移民群体的心态如何变化?这些变化又如何为当地移民潮推波助澜?

当代温州移民的主要原因,既不是贫穷,也不是什么政治因素,而所谓赴欧“家庭团聚”、“继承财产”,是申请人为适应对方国允许入境移民的有关条款而提出的移居理由,并不涉及问题的根本。^② 在这一问题上,笔者以为,借鉴“新经济移民理论”中的“相对失落”说,有助于探讨改革开放以来温州的移民心态。

依据“相对失落”论,在社会发展相对迟缓时,人们比较容易安于现状;可是,当社会发生急

① 在西欧不同国家、不同地区或生意额不同的餐馆打工,收入有所不同。一般而言,在德、荷、法餐馆工作的收入,比在南欧的西、葡、意要高一些,享受的社会福利也好一些。还要指明的一点是,没有合法居留者在餐馆打“黑工”的收入要低得多。

② 有些探讨新移民的文章,依据出国者申请出国的理由进行统计,得出“家庭团聚”是当今国际迁移的第一动因。笔者以为这是不妥的。

剧变动时,人们习惯于在自己熟悉的人中选择那些原先自身条件不如己,可现在处境却比“我”好的人进行比较,强烈的“失落感”油然而生。换言之,人们对自身状况不满,并不是因为他们业已获得的实际利益太少,而在于他们认为自己没能得到自认为应当得到的利益。赫希曼(Hirschman)曾用“隧道效应”作了形象的阐述:在一条单向双车道的隧道中发生了堵车。当两条车道都动不了时,大多数人可以心安理得;当一条车道开始疏通时,另一车道的人会觉得这一车道也应马上畅通;可是,如果这一车道继续不通,该车道上的人就会不满,并进而要想方设法挤入另一车道。

结合温州侨乡的具体情况,这种“相对失落感”及其效应是十分明显的:

其一,客观环境改善,心理期待上升。当贫穷是普遍现象时,人们比较容易接受低收入的现实(双车道都堵塞了)。可是,改革开放使部分人先富了起来,人们的心理期待立刻就上升了。尽管改革使温州人从中获得了极大的经济实惠,这是包括已经移居欧洲的温州移民都确认无疑的事实,但是,所有实惠迅速地转化为人们心目中理所当然之所得,进而滋生出更高的要求,并转化为寻找再上致富新台阶的急切行为。对自己可能富裕程度的期待值随周围环境改善而不断升高的趋势,使侨乡潜在移民群体难以安于现状。

其二,个人奋斗机制确立,心理失落加剧。“相对失落感”加剧与平权意识上升是并行不悖的:当通往目标的社会障碍越小,而个人奋斗的成功率越高时,人们所可能产生的失落感就会越强。50-60年代时,一方面,有关部门对出国审批控制非常严格,除非与业已定居海外者是夫妻或是其亲生子女,其他关系几乎不可能通过出国审批;另一方面,“有海外关系”是可能给所有亲朋好友都惹来麻烦的事,出国的社会关卡、人为障碍重重,因此,绝大多数人都不会去做此“非份之想”。改革开放后,海外关系“是个好东西”(邓小平语)。^① 出国审批手续正常化了。在普遍存在海外关系的侨乡,出国途径更多:从移民、探亲、求学、应聘“外国公司”、旅游,乃至先花钱“偷渡”尔后在欧洲等“大赦”转换身份等等,不一而足。“出国”不再是少数人的特权,而是日日月月发生在身边普通家庭中的现实,是可以通过个人努力实现的目标。在侨乡街头巷尾的议论中,关于“欧洲好赚钱”的传闻,关于欧洲某国近期又将“大赦非法移民”的“好消息”,关于此人出国没几年就发了大财、那人已在海外当上了“侨领”之类的故事,比当年的“青田石”更为人们所津津乐道。作为“群体失落”的反衬,是“崇欧慕侨”的社会氛围在新时代急剧升温。

四、“炫耀性消费”与温州侨乡氛围

侨乡人的“群体失落感”,还与侨乡人习惯以乡里亲朋中的“出国者”为比较参考群体相关,并因后者的“炫耀性消费”而使“失落感”更加强烈。

国内外有关移民研究的文章,几乎都提及移民的一个共同特点:移民在异国他乡立足之后,总要设法向家乡人展示自己在异域的“成功”,以提高自己及家庭在原居地的社会地位。其通行做法之一,就是移民回乡时的“炫耀性消费”(Conspicuous Consumption)。在这一点上,中国有自己十分形象的传统词语——“衣锦还乡”和“锦衣夜行”:前者饱含钦佩,后者则叫人为之扼腕叹息。这一对词语在一定程度上形象地反映了移民对于自身以及移民家乡人对移民的价值判断。

温州侨乡的炫耀性消费十分典型。如今在温州侨乡,许多空置的楼房和豪华的墓园都是

^① 详见1977年10月2日邓小平接见港澳同胞国庆代表团和香港知名人士利铭泽夫妇的讲话。

由移居欧洲的温州人回乡兴建的。例如，温州文成县玉壶区有上万人移民欧洲，^① 大批移民回乡买房使地处偏僻山区的玉壶镇镇区内的房基地地价在 1995 年时高达每平方米 1755 元人民币。投资玉壶房地产开发的胡先生是 1979 年移居荷兰的本地人，当问及为什么想到回家乡开发房地产项目时，胡先生说：

“在外面有钱了总得给家里做点事吧，年轻人出去了，赚了钱，不给家里的老人盖新房说不过去。自己什么时候回来看看，别人都住新楼了，总不能自己家还是老房旧房，别人会笑话的。当然也有人把房子买到杭州、上海，可谁看得见呢？还是买在家乡好。”

笔者于 1996 年访问胡先生时，他投资的玉壶镇“玉东新村”宅基地项目正在建设中，据他介绍，虽然项目尚未完工，但单价 10 万元的 150 块宅基地已售出 144 块，“全是海外乡亲买的”。有一户人家四个儿子两个女儿都在欧洲，家中只留下年过七旬的两位老人。这家人先后在村子里盖了四幢楼，其中最新的一幢耗资达 70 万元人民币。笔者曾问一位在荷兰餐馆打工的温州人，为何全家在国外却将多年辛苦积蓄的 50 万元买了两幢楼空置于老家，他说：“别人都买，我们不买，好像我们没本事。有两座楼在家乡，母亲脸上有光。”这种心态在温州移民中十分普遍。

温州移民返乡的另一大宗消费是修坟。笔者在温州文成、瑞安时，当地人曾特地介绍去看了几座斥资 40-60 万的墓园，一位年已 90 的老华侨正好从荷兰回乡，他兴致勃勃地带笔者去看了他的家庭墓园，据他介绍，墓园用石全是“意大利大理石”，请的是浙江最有名的石雕艺人，墓园中间有三层 15 个空穴，其中有 5 个竟是为其在欧洲出生而目前还在学龄的孙辈安排的。笔者在欧洲作移民访谈，“祖坟”如何也是话题之一。既有人以自豪的口吻谈起自己家乡的祖坟修得如何“风光”，也有人自谦地说道“我家的祖坟修得不怎么样，才花了 20 多万人民币，因为政府不让修得太大了”，还有人听说笔者在温州调查时拍了一些各类墓园的照片，就向笔者索要，说是要作为日后修坟的“参考”。

与豪华墓园相联系的，是侨眷家庭举行葬礼时攀比炫耀的排场。笔者在温州调查时，恰巧观察到当地一侨眷家庭的葬礼。死者是一位 70 多岁的老人，两个儿子在法国，一开餐馆，一开皮革加工厂。葬礼从清晨开始。死者的棺木以绫罗绸缎包裹，置放于村中祠堂前，一铜管乐队在旁不停地吹奏流行乐曲（注意：并非哀乐）。九时许，近百亲属身穿白衣，在死者家人引导下，绕棺木三周。随后，在铜管乐队导引下，陆续聚集前来的男女老幼约 700 人尾随送棺木去墓地。在大约半小时的行程中，不断有人为送行者分发香烟、蛋糕、矿泉水等。死者的家庭墓园建在半山腰，据说是死者生前亲自规划的：约 20 平方米的墓穴凿山而建，前面开出一块平地并建有小亭子，以便日后家人上山祭扫时可事休息。从山上引来一股泉水，在墓园后侧形成人造小瀑布，以壮景观。整个墓园以模仿北京长城样式的白色围墙环绕之。入土仪式结束后，所有送行者返回村子，死者家属已为大家在全村不同地方准备了 70 桌酒席。当人们享受着丰盛的酒席时，死者的一位亲人挨桌为每人分发 100 元参加葬礼的“辛苦费”。午餐结束时，每人又分得一袋食物（烤鸡、味精）及两盒中华香烟。据知情者介绍，如此葬礼的全部开销在 20 万元以上，还不包括修筑坟墓的费用。席间笔者听到不少议论：

“这家人太有面子，太风光了！他好福气，养了儿子会赚钱。”

^① 据 1990 年底的统计数据 该区共有 8826 人移居欧洲，以意大利（4896 人）、荷兰（2084 人）、法国（1174 人）为主。1991 年之后的数据未见正式公布。依笔者 1996 年得到的非正式统计，1991 至 1996 年间新出国者大约增加 4000 人。

“我不敢想我家有这样的面子。我儿子没本事，到现在也出不去。这样的葬礼只有那些有儿子在外国的人家才做得到。”

“其实这并不是最风光的一家。去年，××家有5个儿子在欧洲，他们为父亲的葬礼摆了100桌酒席！酒席摆得越多，说明来的人越多，这家人当然越有面子！”

值得注意的是，在炫耀性消费的社会氛围中，侨乡人看到的只是“成功”的表象，却没有多少人在意这背后的艰辛。有一位在荷兰打工8年后返回家乡的温州人的经历，耐人寻味。B君老家在温州瑞安，1984年42岁时在业已定居荷兰的妹妹的帮助下，以探亲身分去荷。抵荷第二天就到一家中餐馆打工。此后整整8年，用B君自己的话说：因为没有正式居留，工资低，只好天天在厨房做工，太阳月亮都看不到。工钱一分也舍不得花，8年内袜子都没给自己买过一双。1992年，B君带着8年辛苦积累的“血汗钱”——大约相当于70万元人民币回到家乡与老婆孩子团聚。他花26万元在家乡买了一座楼房，花10多万重修了自家的祖坟，尔后就靠余下30万元的利息生活。B君在言谈中十分感慨地提及：“人们只看到我天天玩，说我好命，说我去欧洲发了大财，他们哪里知道我那8年是怎么过的！”然而，几分钟后，当B君邀请笔者去看看他的新家时，显然他自己也忘了“那8年是怎么过的”，从谈话处到他家步行不过十多分钟，可他一定要叫来一辆人力三轮车。“不用走路，坐车很便宜，我出门都叫车”，B君得意地说道。

传统中国人的生活取向是血缘高于一切，其价值的主要尺度存在于他终生归依的那个集团之中。尤其对于从传统乡村走向海外的第一代移民而言，无论他立足于何处，其生命之根总是连着故乡那个与生俱来的群体，而他的人生价值也总是希望在那个群体中得到确认。由于西欧与温州的生活水准差距明显，用温州移民自己的话说：“欧洲的钱拿到家乡值钱”，加上许多移民是在瞬间消费多年的积蓄，因此似乎个个“欧洲客”都是腰缠万贯的富翁。一掷千金的派头，空置的楼房，奢华的墓园，已在温州移民有意无意的炫耀性消费中成为他们向乡人展示自己“成功”的标志，成为他们为自己在家乡树立的群体形象。

于是“崇欧慕侨”进一步融入了温州侨乡人的群体意识：一方面，业已定居欧洲者被家乡人定位为一个“富裕”的群体；另一方面，侨乡人因为与欧洲的“特殊关系”又被非侨乡人定位为一个享有“特殊机遇”的“幸运”群体。在如此社会氛围的交相作用下，“欧洲客”返乡时身不由己地为提升自己的地位，或为顾全自己的脸面继续演绎着新的炫耀之风；而“出国=发财=成功”的理念则不断刺激那些顶着“侨乡”幸运光环的潜在移民群体抓住自己的“特殊机遇”将移民愿望化为移民行动。

五、“连锁移民”与温州跨国移民操作

对于侨乡人的“特殊机遇”可以有多种解释。笔者以为，其中最具体、最被认可的一个“特殊机遇”就是：侨乡人可以凭借的“连锁移民网络”切实可行，可操作性很强。

在侨乡，除了以上提及的炫耀性消费，除了有关报章时常表彰的海外乡亲为家乡修路、建校、捐款做贡献之外，侨乡人私下评价在外亲朋好友的重要准则之一是看他“带”出去了多少人。笔者的调查笔记中记下了许多此类评价：

“我们家能有今天全靠Z先生，我和他不是亲戚，只是好朋友，但他帮忙把我儿子办去意大利。现在我儿子在那开皮革店，媳妇孩子都去了。我们全家人都不会忘记Z先生的恩情。”

“Y先生是我们的‘活菩萨’，他父亲解放前就出去了， he 自己是六几年出去的，这些年他带

了好几十人出去，亲戚中每家都有人靠他带出去。”

“听说 A 先生在外面很发达，可是他没脸回乡，他不肯帮人，连自己妹妹家的人都不肯带出去。害得她妹妹在夫家没脸面，被人瞧不起。”

“我先生是在荷兰出生的，公公去世很早，婆婆是荷兰人。80 年我和先生第一次回家乡。本来满心欢喜，可是一到家，一位叔祖就拿来一张 20 多人的名单，从六七十岁的老人到十来岁的孩子，都是我们的亲戚，都要我先生帮他们办出国。我们没法答应，叔祖就生我们的气了。我们再不敢回去了。”

笔者在访谈中十分深切地感受到了侨乡社会氛围对于“连锁移民”的潜在推动力。连锁移民操作，显然是移民能够如滚雪球般涌动的重要原因，故而也是国内外有关移民论著中常见常新的论题。在此，笔者试以温州当代海外移民为个案，就其连锁移民网络如何在亲缘、利益两个层面上运作，略作探讨。

先论亲缘。中国人移民海外，历来有投亲靠友、同乡介绍、接踵而至的传统。而战后以来，西欧国家出于人道主义原则，对“亲属移民”开放绿灯的政策，可谓与中国人传统的移民途径不谋而合。众所周知，中国人的亲缘关系是一个外延可以无限扩展的泛关系网，往往一村、一乡数百上千人都沾亲带故；或者虽散居不同地方，但始出同祖，依然血脉相连，因此，在移民操作中，除了有关“移民法”中可获得“优先移民”的直系家庭成员外，已定居者也时常依据亲疏或功利关系，为亲朋好友提供必要的帮助，使之获得移民条件。换言之，每一个新出国者，都有可能成为一个新移民圈的始发点而带出一批后续移民。

“胡允迪家族侨谱”是为实例之一。胡允迪，温州文成人，生于 1915 年，1934 年去欧洲，50 年代后在意大利先后开办皮革作坊、零售店、中餐馆，赢利颇丰。1958 年后，胡先生不仅先后将留在家乡的妻子及一儿一女带往意大利，而且“广施恩泽于其他亲属”，经他申请办理出国的亲戚计有：胡先生本人的两个弟弟、六个姐妹及其家属 209 人；妻子的四个弟妹及其家属 80 人；胡先生本人的两个堂弟及其家属 50 人；以及其他亲友总计 415 人。^① 笔者访问胡老先生时，他曾介绍其“带人出国”的原则是：

“亲戚每家先帮带一个儿子出去。帮他申请入境签证，出钱为他办各种出国手续，买机票，到国外后还给一些钱让他生活，帮找工作。如果做得好，很快可以帮他申请老婆孩子出来，然后他们可以自己开店，就再带别人出来。”

另一典型事例见于《文成华侨溯源录》一书。该书在当地印制，书前有县委书记兼县长的题词：“爱国爱乡，名在当今，功在后世”。书中介绍了 48 位文成华侨，每篇文章除介绍其一生业绩外，篇末均附上该人“帮带出国亲友”的名单。其褒奖之意，显而易见。

阿诺德(Arnold)等人曾以美国的菲律宾和韩国移民为例，提出连锁移民的比例是：平均每个来自菲律宾的移民将带入一个家庭成员；每个韩国移民将带入 0.5 个家庭成员。^② 贾索(Jasso)和罗森茨韦克(Rosenzweig)的研究结论则是：每个新移民在移居十年后平均带入 1.2 个“劳工类”新移民。^③ 如果这几位学者的估算是正确的，那么，中国人的亲缘纽带显然比其他许多民

① 参阅温州市华侨华人研究所编：《胡允迪家族侨谱》，1997 年印 第 19-20、42 页。

② 参阅 Arnold, Fred, Benjamin V. Carino, James T. Fawcett, & Insook Han Park. 1989. 'Estimating the immigration multiplier: an analysis of recentorean and Filipino immigration to the United States,' *International Migration Review* 23; 813-838.

③ 参阅 Jasso, Guillermina & Mark R. Rosenzweig, 1986. 'Family reunification and the immigration multiplier; U. S. Immigration law, origin-country conditions and the reproduction of immigrants,' *Demography* 23; 291-311.

族广泛得多。

中国人亲缘层面的运作,系以“血缘亲情”为主导,以“家族职责”为准绳。在具体做法上,除了直接以“家庭团聚”申请亲人出国外,还包括为亲戚提供有关接纳国移民政策的最新信息;提供经济担保以使对方能够获得留学、探亲或旅游签证;为对方办理“收养”、“过继”等手续,或为对方寻找合适的联姻对象以使之符合移民要求;等等。在温州侨乡,已定居国外者有“义务”带“亲人”出国已是约定俗成,而且,带出去的人越多就越受尊敬,反之,则会遭到谴责、唾弃。

再论移民网络中利益层面的操作。近年来,随着西欧相关国家对于移民入境的控制日趋严格,想申请亲友入欧已不如80年代以前那么容易。可是,改革开放后较早出国的温州人,越来越多在西欧站稳了脚跟,可以再“带”人了;侨乡的出国热也一直居高不下,如此矛盾冲撞的结果,是在利益层面上编织的移民网络应运而生,即以“蛇头”为首的移民运作迅速切入了侨乡的移民潮。“蛇头”是从组织非法跨国移民运作中牟利的人,在温州地区,“蛇头”被叫作“包头”、“包客”,偷渡则叫做“被包出去”或“黄牛背出去”。自90年代以来,中国各级政府已采取严厉措施打击这一违法行为,但禁而不绝。究其原因,似可从以下两方面加以探讨。

第一,跨国移民网中利益层面的运作,是赤裸裸的金钱交易,一方从组织偷渡中牟利,另一方则视之为“出国发财”的先期投资,两相情愿,各有其谋,各有所得,因而有其存在、延续的社会基础。

组织非法移民的罪魁祸首当然是“包头”,然而,值得注意的是,这些从违法行为中牟取暴利的包头在民间从未像杀人越货者那样为人所不齿。由“包客”操作的跨国移民,早在30年代就是温州地区出国的重要途径之一。笔者注意到,数十年后,当笔者再访当年被“包”出国者及其家属时,被访者普遍对当年的包客不无感激之语,因为“没有他们就没有我们的今天”。浙江若干侨史出版物,也对30年代从事“包客”生意者颇有褒词:这些人中“有的做了不少好事”;这些人“曾在海外谋生过,具有丰富的生活阅历”,他们向乡人“介绍国外的城市,人民生活及风俗习惯,并代办出国手续”。^①对于当代大大小小的包头,民间的评价集中于其是否“有良心”、“有办法”。“良心”指其能否履行承诺、要价是否合理;“办法”则视其操办的成功率如何,安排的旅途是否艰辛。

“包”成了生意,“被包”也就成了一种投资行为。30年代从温州被“包”到欧洲的费用为300—500银元,当时3块银元可买一石米,可见“包”费之昂贵。自80年代末以来,从温州地区被“包”到西欧的费用已从5—6万上涨到12—15万元人民币。局外人往往不明白:有了这么多钱在国内尽可以生活得十分舒适,为何要去偷渡?事实是:“包费”多是在抵达目的地后才支付,其支付方式或由已在海外定居的亲属先行代付;或由家人在家乡设法筹集;或与包客谈妥条件日后分期偿还。总之,对绝大多数“被包者”而言,这一大笔钱是“借”的,而如果不出去,一是根本不可能“借”这么一大笔钱,二是即使借得到也不知该往哪投资,更无从连本带利偿还。“只要到了欧洲,什么钱都能赚回来”,这是“被包者”及其家人乃至债权人的普遍想法;而“人已到了欧洲”,在一定程度上成了温州民间赊借高利贷的“信用担保”。

第二,由于发达国家对于廉价劳动力的需求,由于存在“非法移民”向“合法居留”转化的多种可能性,故而使非法行为有了可以凭借的心理支柱及合理期待。

探讨非法移民问题,不能不看到一个重要的现象:长期以来,大量非法移民一直在欧美发

^① 参阅浙江省侨史研究室:《浙江华侨史料》1987年,第36页;《温州文史资料》第七辑第15页。

达国家受到“合法剥削”。战后以来，欧美发达国家对于入境移民不断增加种种限制，然而，正如“劳力分割市场理论”所勾勒的，发达国家存在大量本国人不愿从事的工作；而且，一些图牟高额利润者也有意雇佣非法移民以降低成本，这就使非法移民入境后多能找到廉价出卖劳动力的市场。当这些国家经济运作良好时，非法移民无不被“合法”地利用来为其创造更多的剩余价值；而当经济滑坡时，一方面是对非法移民抢夺就业机会的报道、谴责立刻见诸传媒，另一方面是为降低成本而继续雇佣廉价的非法移民。

在大多数西欧国家，非法移民群长年存在并为所在国经济发展做贡献已为人所周知，因此，自80年代以来，或为补充青壮劳力以促进经济发展，或为延缓本国人口老化，或因某种政治原因，法国、意大利、西班牙、葡萄牙等国先后在一定期限内对业已入境的非法移民实施大赦。在大赦期限内，只要当地有人担保，履行一定手续，就能成为当地国合法居民。此类消息，总是立刻在温州侨乡广为流传。“只要到达西欧，‘非法’总有机会转为‘合法’”，并非全是包客们编造的谎言。因此，每一次西欧某国实施大赦的消息传到温州地区，都成为包客生意无本万利的广告宣传。除此之外，通过“结婚”转换身份、“申请政治避难”，甚至以“受害于一胎化政策”为由，在西欧一些国家、一定时候都曾经成为申请合法身份的理由。

综上所述，笔者以为，跨境移民动因及走向问题往往不能基于单一理论进行阐述。以温州移民为例，他们移居西欧的历史渊源，除了经济动因外，还与“青田石传奇”的社会影响相关，或许多多少带有偶然性。然而，30年代形成的移民走向及其潜在的影响力，则有其极大的韧性。80年代以来社会变革对社会心理的影响，在温州侨乡突出表现为因“相对失落”而烘托升温的崇欧慕侨的社会氛围。在此社会氛围中，早期温州赴欧移民作为移民网络的第一组环扣，其连锁拓展功能可谓被利用得淋漓尽致；而非法操作的移民行为，则填补了不能入网者的缺憾，带入了新的移民因子。就此意义而言，“侨乡”实际上就是移民网络的地域载体，在这里，移民信息、移民纽带在多层面上交相运作，形成连锁效应。

从中国当代移民潮是世界移民潮组成部分的基点出发，结合中国移民的特点加入国际移民理论的探讨，增进国际移民学界对于中国移民问题的正确认识与合理关注，是国内华侨华人问题研究者当仁不让的职责。

参考文献：

- Castles Stephen & Mark J. Miller, 1993, *The Age of Migration*, The Macmillan Press.
- Piore, Michael J., 1979, *Birds of Passage; Migrant Labor in Industrial Societies*, New York: Cambridge University Press.
- Portes Alejandro & John Walton, 1981, *Labor, Class and the International System*, New York: Academic Press.
- Portes Alejandro & Robert L. Bach, 1985, *Latin Journey; Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley and Los Angeles: University of California press.
- Sassen, Saskia, 1988, *The Mobility of Labor and Capital; A Study in International Investment and Labor Flow*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sjaastad, Larry A., 1962, "The costs and returns of human migration," *Journal of Political Economy* 70(5): 80-93.
- Stark, Oded, 1991, *The Migration of Labour*, Cambridge: Basil Blackwell.
- Todaro, Michael P., 1969, "A model of labor migration and urban unemployment in less-developed countries" *The American Economic Review*, 59: 138-148.

作者系荷兰阿姆斯特丹大学社会学系博士
责任编辑：郭于华