

非洲新华商与当地社群的接触状况研究*

——基于接触理论视角

温国砣

【内容提要】 基于接触理论视角, 本文对 30 名 20 世纪 80 年代以来在非洲经商创业的新华商与非洲当地社群的接触状况进行了探讨。研究发现, 非洲新华商在与当地社群接触中采用了渐进式接触、脱离接触与情境化接触等策略, 形成了工具型、情感型以及“工具—情感”型接触行为模式, 对双方经济地位的提升起到了积极作用。但是, 新华商在与非洲当地社群的接触中还存在刻板印象、接触误判、接触领域单一化等问题, 这容易使双方在日常跨文化接触中产生不必要的损失。在“南—南”移民流动框架下, 非洲新华商与当地社群应在平等互利的基础上构建嵌入式的利益共同体, 扬长避短、增进相互了解, 拓宽接触渠道、提升接触能力, 避免产生误判, 为促进中非友好交流贡献力量。

【关键词】 非洲新华商; 当地社群; 接触策略; 接触模式

【作者简介】 温国砣, 赣南师范大学历史文化与旅游学院讲师(赣州, 341000)。

21 世纪以来, 随着中非关系的深入发展, 非洲成为中国移民人数增

* 本文系国家社会科学基金教育学一般项目“推进中非教育合作的战略与机制创新研究”(项目编号: BDA170026) 的阶段性成果, 感谢浙师大非洲研究院王珩教授以及《非洲研究》外审专家的修改意见。

长速度最快的大陆之一。^①截至2019年,非洲中国移民的人数已有100万人,^②其中多数为在非洲投资经商的华裔群体,他们对非洲经济发展、提高当地居民生活水平以及解决当地人就业等发挥了重要作用。^③

近30年来,中国生产的轻工产品种类齐全、价格跨度大,对外贸易亦得到国家鼓励,这使新华商能够便利地建立各种轻工产品向非洲出口的跨国贸易通道,但20世纪80年代以前迁往非洲的中国移民却不具备这些条件。^④故而本文将20世纪80年代以来在撒哈拉以南非洲国家经商创业的中国新移民称为新华商,并将新华商在非洲接触到的当地朋友、雇工、警察、经销商、政府官员等统称为非洲当地社群,以分析归纳新华商与当地社群的接触规律。因此,本文以接触理论为理论分析框架,通过笔者在非工作期间的沉浸式观察与对30名新华商的深度访谈,分析他们与当地社群的接触策略与模式。

一 文献梳理与研究方法

(一) 文献梳理

1. 族群互动、接触理论以及移民与移居国社群的群际接触

长期以来,学界将两个不同文化背景的族群接触称为族群互动,群体成员在与陌生群体的互动中产生对所属群体的认同感以及对陌生群体的排斥感形成了族群间的社会边界。^⑤族群社会边界使经常接触的群体之间能够迅速锁定双方的差异所在,并在不断接触过程中选择自我群体认

① 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,第3页。

② 李新烽、格雷戈里·休斯敦等:《非洲华侨华人报告》,中国社会科学出版社,2019,第15页。

③ 甘振军:《浅论当代非洲华商现状、特点和机遇》,《八桂侨刊》2019年第2期,第54页。

④ 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,第81页。

⑤ 弗雷德里克·巴斯主编《族群与边界——文化差异下的社会组织》,李丽琴译,商务印书馆,2014,第2—11页。

同以及感受陌生群体的差异,形成“主体间性”。^①“主体间性”在增进群体成员认同的同时,也增加族群之间的了解,因而群际接触就成为凝聚族群认同、展示族群差异与减少群际偏见的重要手段。

群际接触理论指在特定情境下个人或群体在与外群体的接触和联系过程中将会降低对外群体偏见的理论。^②当前,关于群际接触主要存在两种观点:一是认为群体间接触次数越多、接触时间越长,就越能减少群体间的偏见,并且减少偏见的群际接触需要符合平等的地位、共同的目标、群际合作以及法律与权威的支持等四个条件,^③以达到增进了解、缓解焦虑、产生共情的群际接触结果;^④二是群际接触越多未必能改善群际关系。学者们注意到群际接触的临界点现象,即个体对外群体的偏见在互相接触到一定程度时不但没有消解反而开始加深的现象。^⑤以上两种观点表明,群际接触减少群际偏见的关键在于群体之间的接触及是否满足相应的条件,以及是否达到接触临界点等。

对于移民与移居国社群接触情况的分析,移民研究同化论认为移民与移居国社群接触能够进入移居国主流社会的共享文化生活之中。^⑥移民分层同化论则指出移民与移居国社群接触后会产生融入移居国中上层、底层以及选择性同化三种可能结果。^⑦多元文化论则主张移民在与主流社会群体的接触过程中会保留自己的生活方式与文化,从而形成多元化的社会和经济秩序。^⑧然而,以上理论均脱胎于“南—北”移民框架,即移民为融入移居国主流社会、避免被主流社会歧视,会选择积极主动与移

① 范可:《何以“边”为:巴特“族群边界”理论的启迪》,《学术月刊》2017年第7期,第100—105页。

② G. W. Allport, *The Nature of Prejudice*, Reading: Addison-Wesley, 1954, p. 55.

③ G. W. Allport, *The Nature of Prejudice*, Reading: Addison-Wesley, 1954, p. 88.

④ T. F. Pettigrew, “Intergroup Contact Theory”, *Annual Review of Psychology*, 1998, 49 (1), p. 83.

⑤ 徐祥运、张特、赵帅:《族群接触理论视角下城市民族工作实践路径研究——以辽宁省为例》,《黑龙江民族丛刊》2020年第3期,第23页。

⑥ R. Park and E. W. Burgess, *Introduction to the Science of Society*, Chicago: University of Chicago Press, 1921, p. 735.

⑦ Alejandro Portes and Min Zhou, “The New Second Generation: Segmented Assimilation and Its Variants among Post-1965 Immigrant Youth”, *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 2010, 530 (1), p. 95.

⑧ Alejandro Portes and R. L. Bach, “Immigrant Earnings: Cuban and Mexican Immigrants in the United States”, *International Migration Review*, 1980, 14 (3), p. 330.

居国社群接触。^①然而,在“南—南”移民框架下,移民在移居国面对的社会环境大有不同,加之南方国家的基础设施、经济社会环境等与北方国家存在一定差距,故而“南—南”移民与移居国社群的接触策略、模式必然与“南—北”移民不同。

因此,本文以“南—南”移民流动下非洲新华商与当地社群的接触为研究切入点,探讨新华商在非洲国家的社会政策环境下与当地社群的接触策略、模式以及产生的问题等,并提出相应建议。

2. 非洲华商与当地社群的接触状况

当前,学界对非洲华商与当地社群接触状况的探讨主要为分以下三种。

第一种观点认为华商与非洲当地社群在不同领域存在接触差异。华商在非洲经商投资过程中过于专注解决经济领域内与非洲当地社群的冲突,而常常忽视政治、文化等维度冲突,^②这使得他们在非洲呈现出“经济领域与当地社群频繁接触,社会层面与当地社群主动隔离”的特点。^③

第二种观点认为非洲华商会与当地社群进行渐进式接触。非洲华商在经商创业中深深体会到,如果没有非洲当地社群的支持与帮助,那么他们将很难获得成功,^④而他们之间的信任关系则主要通过渐进式接触形成。华商与非洲当地社群在平等与相互尊重的基础上不断接触,可以构建紧密的中非民间关系。^⑤可见,随着时间的推移,华商与非洲当地社群接触的增多对双方都有益。

第三种观点认为经商的中国新移民会回避与非洲当地社群接触。中国新移民在非洲经商过程中不用与非洲当地社群接触就能获得经济利益,

① 参见 E. Fregetto, “Immigrant and Ethnic Entrepreneurship: A U. S. Perspective”, in H. P. Welsch, ed., *Entrepreneurship: The Way Ahead*, New York: Routledge, 2004, pp. 253 - 268; Chan Kwok-bun, *Migration, Ethnic Relations and Chinese Business*, Routledge of the Taylor & Francis e-Library, 2005, p. 35.

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,第47页。

③ 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,第71页。

④ 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,第160页。

⑤ 李安山:《中非合作的基础:民间交往的历史、成就与特点》,《西亚非洲》2015年第3期,第73页。

故而他们一般避免融入非洲当地社会。^① 他们与当地人在交往过程中产生的一些负面看法亦会使他们回避与当地接触，进而难以融入当地社会。^② 非洲的中国商人会通过将自己的经商与生活的活动范围限制在一定区域，以此来避免针对他们的犯罪和腐败情况的发生。^③ 因此，主动回避是华商在非洲与当地社群的接触策略之一。

可见，华商不同的个人经历、人力资本使得他们在与非洲当地社群接触中呈现出不同的策略选择。而就新华商的特点来看，持续获取经济利益、保障自身安全看起来是他们与非洲当地社群接触的主要动机。然而，新华商与非洲当地社群在群际接触中形成的具体接触策略、模式、动机以及面临的问题等，还需要进一步研究。

（二）研究方法

本文的数据来源于 2017 年 4 月至 2019 年 12 月进行的针对非洲新华商经商创业的定性研究。其间，笔者曾对喀麦隆、坦桑尼亚、尼日利亚、南非、乌干达 5 国 30 名新华商与部分当地人进行了半结构式的深入访谈，还对喀麦隆、坦桑尼亚新华商的经营场所，新华商与当地员工、经销商等的接触进行了沉浸式观察。此外，笔者还对新华商的部分当地员工进行了访谈。本文的受访对象主要通过“滚雪球”的方式获得，年龄从 27 岁到 63 岁不等，以男性为主，访谈地点在坦桑尼亚、喀麦隆以及中国等地，受访对象基本情况如表 1 所示。

表 1 非洲新华商访谈信息情况概览

单位：人

受访对象基本情况		人数
受访者年龄	20—29 岁	5
	30—39 岁	12

- ① 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，第 92 页。
- ② 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，第 131 页。
- ③ T. McNamee, “Africa in Their Words: A Study of Chinese Traders in South Africa, Lesotho, Botswana, Zambia and Angola”, Brenthurst Foundation, http://www.thebrenthurstfoundation.org/files/brenthurstcommissioned_reportsBrenthurst-paper-201203-Africa-in-their-Words-A-Study-of-Chinese-Traders.pdf. Accessed 2021 - 8 - 24.

续表

受访对象基本情况		人数
受访者年龄	40—49 岁	8
	50 岁及以上	5
受教育水平	初中及以下	15
	高中	9
	大专/本科及以上	6
外语水平	入门	17
	一般	8
	熟练	4
	精通	1
赴非时间	2000 年及以前	3
	2001—2008 年	12
	2009—2016 年	13
	2017 年及以后	2
创业行业	国际贸易	7
	百货/小商品批发	3
	轻工业 (涂料厂/家具厂/水泥厂等)	4
	工程承包	2
	木材砍伐与加工等	4
	中医诊所	2
	中餐馆	5
	其他行业	3
创业地点	尼日利亚	5
	喀麦隆	14
	坦桑尼亚	7
	南非	2
	乌干达	2
当地员工人数	10 人及以下	14
	11—20 人	4
	21—50 人	7
	50 人以上	5

根据表1,可知多数受访者在喀麦隆经商创业,其次是坦桑尼亚、尼日利亚等国家,赴非时间多数集中在2001—2016年,^①他们的教育程度大都集中在高中及以下程度,涵盖了国际贸易、木材砍伐与加工、中餐馆等行业,多数规模较小。

二 非洲新华商与当地社群的接触策略

作为从遥远的中国迁移到非洲的国际移民,新华商与非洲当地社群的接触与认知经历了一个由浅到深、由表及里的过程,形成了新华商与非洲当地社群三种不同接触策略。

(一) 逐步深入:渐进式接触策略

接触理论第一种观点指出,减少偏见的群际接触需要一定条件,新华商与非洲当地社群的接触亦不例外。由于初到非洲的新华商与非洲当地社群之间互相不熟悉,因而他们之间的接触经历了一个不断深入的过程。对此,2002年到喀麦隆从事鞋帽批发与国际贸易的翁先生表达了他的观点:

我们在喀麦隆做生意,并没有歧视当地人,有一个跟了我17年的当地工人,他跟我说他家盖房子需要两万元人民币,我就直接给他两万元人民币让他自己去盖,他说到时候用工资还给我。我们就尽量把他当家人,他年龄跟我差不多,只比我小一点,但我们彼此都将对方视为家人。^②

翁先生在喀麦隆经商近20年,跟他接触的当地员工非常多,而他愿意帮助跟他接触17年的员工,说明接触时间长短对双方建立互信关系具有重要影响。此外,超过一半的受访者表示,他们几乎从来不让新入职

^① 由于1980—1995年前往非洲创业的新华商目前大多撤出了非洲,故而较难通过“滚雪球”的方式找到类似受访者,但本文的部分受访者与他们是合作伙伴,故而通过他们的叙述可弥补稍早到达非洲的新华商资料的不足。

^② 出于田野伦理要求,对受访者翁先生进行匿名处理。访谈地点:喀麦隆杜阿拉;访谈时间:2018年。

的当地员工单独管理仓库或当会计、管钱,对重要资产(如汽车、货柜等)的管理也都亲力亲为,对于接触一定时期(一般两年以上)的员工,新华商才会将一些涉及财物的事情交给他们去做。可见,长时间的接触容易使新华商与非洲当地社群建立信任关系。

除商业领域外,新华商在日常生活领域亦遵循渐进式的接触策略,即随着与当地社群接触时间的增多,才逐步开放其他领域进行接触。多名受访者表示,他们对于刚接触的非洲当地保姆、保洁员以及当地朋友等大都抱有一种戒备心理,直到通过一定时间的接触后,才会慢慢放松戒备,并逐步深入其他领域进行接触。可见,渐进式接触是多数新华商初到非洲后采取的与当地社群接触的主要接触策略,对他们在非洲站稳脚跟发挥了重要作用。

(二) 触底反弹:脱离接触策略

接触理论第二种观点认为,群体间的接触有临界点,超过临界点会使群际偏见加深。由于语言、文化、宗教等差异,新华商与非洲当地社群在接触过程中容易产生冲突,他们之间的接触容易到达临界点,此时新华商一般倾向于脱离与当地社群的接触,以远离接触冲突带来的不适与冲击。对此,在喀麦隆经商18年的林先生表达了他的看法:

非洲当地人个个都是好朋友,但办起事情来都不是朋友,只要有钱就可以办事,没钱就办不了。所以我尽量不跟他们打交道,要不然各方面都要钱打点,本来到这边钱就越来越难赚,所以我尽量不跟他们来往,做好自己的事就行了。^①

显然,林先生在与非洲当地社群的接触中体验到了冲突并遭到了一些损失,这使他倾向于选择与非洲当地社群脱离接触,以避免产生更多的损失。当前,非洲新华商与当地社群减少偏见的接触临界点尚无明确定论,但如果双方在接触中损失巨大或遭遇不愉快的经历,那么他们必然会选择脱离接触。对此,受访者林先生提到,在他饭店里工作两年多的喀麦隆当地电工,无论在什么情况下断电,都会向林先生要钱才会修理,林先生最终选择辞退这名当地电工。

^① 访谈地点:喀麦隆雅温得;访谈时间:2017年。

此外，华人社区社团的边界维护、巩固与制裁机制等也对新华商采取脱离接触策略有较大影响。非洲当地侨团/商会等的领袖往往会告诫新华商不要将当地人带到自己的住处，因为这样很容易暴露财物，进而引发盗抢事件。同时，新华商加入的社团/商会以及小圈子之间具有一定的排他性，对于那些与非洲当地社群接触过深的新华商，可能会被排斥在社团/商会等组织之外，很难再从同胞那里获得信贷资金。

（三）步入调整：情境化接触策略

调研发现，在非洲生活超过一定时间（一般为3年）的新华商往往具有丰富的与当地社群接触的经验，故而他们会在不同的情形下采取差异化的接触策略，使他们与当地社群的接触策略更为灵活多变。例如，新华商与当地员工、经销商的接触十分频繁，却大多限于在商业领域接触，只有那些接触时间较长的当地员工、经销商，新华商才会在日常生活、家庭与文化等领域与他们有所接触。对此，2015年前往喀麦隆从事涂料生产、塑料品批发的吴先生分享了他与非洲当地员工接触的经验：

当地人当然有毛病，但你如果不用他们的话，你到这个地方来干吗？再说了这里人的平均工资才600块，所以要善用他们好的一面，但是又要想办法遏制他们不好的一面。所以我现在就重点培养几个当地人，给他们权力，给他们待遇好一点，比如请他们吃中餐，放手让他们去管理其他当地人，给他们的工资比其他当地人高一点，他们为了这份工作，当然会感谢你，也就会给你好好干了。^①

吴先生在认识到当地人的特点后，采取了对自己较为有利的差异化接触策略，即对当地普通员工尽量采取脱离接触策略，对重点员工给予更多信任、开放更多接触领域等。超过一半的受访者都有类似经历，并且还对他们比较重视的群体开放了更多的接触领域。这种情境化的接触策略，体现了他们在与非洲当地社群接触过程中更加自信、更为灵活的特点。此外，除部分侨领为维护多数新华商利益与当地政府官员接触外，多数普通新华商不愿与当地政府官员产生太多纠葛，以避免出现不必要

^① 访谈地点：喀麦隆杜阿拉；访谈时间：2018年。

的损失。

可见,新华商到达非洲后与当地社群的接触经历了一个逐步深入、遭遇冲突并及时调整的过程。在这一过程中,他们分别采用了渐进式接触、脱离接触以及情境化接触三种接触策略。需要说明的是,这三种接触策略并非一成不变,而是随着具体情况的变化而不断地在各种接触策略中切换。

三 非洲新华商与当地社群的接触模式

基于不同接触动机,非洲新华商与当地社群会产生不一样的接触行为模式,并贯穿于不同的接触策略之中。具体而言,主要分为以下三种。

(一) 工具型接触模式

新华商对市场机会极为敏感,他们到非洲后的首要目标便是获取经济利益,以便尽快在陌生的非洲站稳脚跟,实现经济地位提升。因此,出于获取经济利益这一工具性的接触动机,新华商一般会主动与非洲当地社群接触。据了解,多数新华商会在到达非洲的一定时期内(1—3年)学会当地语言,这样不仅方便了与当地人接触,而且还给非洲当地人留下他们愿意与当地人平等接触的良好印象。

在招收当地员工方面,新华商往往会亲自面试把关、主动与他们接触,以便观察他们的日常表现,对于那些上班不积极的员工,新华商往往会终止与他们的接触并辞退他们;在开拓当地市场、培育当地经销商方面,新华商们会主动与他们接触,以利益共同体为切入点,渐进式地与当地经销商合作,进而使他们的商品、货物等迅速地销售一空;在日常生活方面,新华商会主动与当地保姆或厨师接触,以教会他们做中国菜,满足他们中国式的生活需求。对此,2009年前往尼日利亚从事国际贸易及家居生产的陈先生谈及了他的经历:

我在这边认识我每一个当地员工,他们的表现我基本都知道,只要他们表现好,我肯定不会亏待他们。在开拓市场方面,我有一个专门的团队去与当地人沟通,以顺利地将货物卖出去。我这里有一个食堂,师傅是当地人,但经过我们的培训,他已经能够做大多

教中国菜，这点很好。^①

同时，为了获得高工资，非洲当地社群亦会主动与新华商接触。据了解，多数非洲国家的基本工资相对中国而言普遍较低，以喀麦隆为例，该国成年劳动力平均月工资约7万中非法郎（约合人民币750元），大学毕业生平均月工资约9万中非法郎（约合人民币1000元）。^②而非洲新华商在招收当地雇员之时，往往会超过当地基本工资线进行招聘，故而在非洲人看来这是一个获取经济利益的重要途径，使他们倾向于主动与新华商接触。可见，新华商与非洲当地社群在接触过程中具有一定的工具性动机，这使他们容易形成互利共赢的接触形态。

（二）情感型接触模式

虽然有研究显示非洲新华商较为关注经济目标的实现而忽略融入非洲当地社会等问题，^③但笔者发现，新华商会主动与当地社群接触以了解当地文化，通过履行企业社会责任、奉献爱心等方式构建和谐的地关系，到当地孤儿院探望，为当地残障、困难人群举办爱心捐赠活动，以展示他们乐善好施、互助友爱的形象，进而获得自身及企业在非洲的长足发展。例如，2006年前往喀麦隆从事国际贸易与轻工业的林先生就在经商过程中做了许多善事，对此，他回应道：

非洲人和我们是一样的，只要你真心对待他们，他们也能感受到，这样他们就不会做出伤害你的事情，但是很多人认为非洲人毛病很多，不愿意跟他们打交道，这是很危险的，我就是真诚地跟他们交朋友，尽量去帮助需要帮助的非洲人。^④

林先生明白，要想长时间在非洲安全地获取经济收益，就必须在与非洲当地人接触中投入一定的情感，即在平等的基础上与他们交朋友。

① 访谈地点：中国中山；访谈时间：2019年。

② 温国砧：《在华非洲留学生文化适应策略研究》，《浙江师范大学学报》（哲学社会科学版）2020年第2期，第67页。

③ 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，第91页。

④ 访谈地点：喀麦隆杜阿拉；访谈时间：2018年。

林先生旗下有14个当地员工,在他的影响下,以前从不存钱的员工开始存钱,赚到钱的当地员工对他十分敬佩。除林先生外,2011年到喀麦隆从事国际贸易的王先生就在与当地经销商、员工等通过情感接触建立稳固的信任关系后,带动他们一起从事国际贸易行业并最终改善了他们的经济状况,当地人亲切地喊他为“大王哥”。^①可见,情感型接触是新华商与非洲当地社群融洽相处、获取双赢局面的又一重要接触模式。

(三)“工具—情感”混合型接触模式

作为理性的行动者,为了持续获取经济利益,非洲新华商经常会在与当地社群的接触中同时兼具工具性与情感性。这不仅可以使非洲新华商持续地获取经济利益,而且还能让他们迅速地与非洲当地社群建立融洽的在地关系。对此,2009年前往乌干达经商的傅先生提到了他的做法:

我成立了一个慈善基金会,给这边农村免费送去了价值10万元人民币的太阳能电灯,而且还免费给当地的小学安装了太阳能电灯,疫情以来我还主动找到当地政府领导,给他们捐助了大量防疫物资,我要到这个地方投资赚钱,故而与当地人的搞好关系是很重要的。^②

傅先生的考虑是:一方面,做慈善回馈当地社会可以构建和谐的与当地社群关系,同时令与他接触的当地政府官员取得政绩,进而使他能与当地政府官员保持良性互动;另一方面,傅先生所在的国家对外资企业的收入所得税一般较高,有的行业甚至高达35%,而通过慈善基金会,其就能够将企业收入所得“投入”其中。据了解,非洲许多国家鉴于外资企业的爱心慈善行为,一般会给它们一定的减免税收等优惠政策(例如,对爱心捐赠的款项减免税收等),这种互利共赢的行为在一定程度上体现了新华商工具性与情感性共存的与当地社群接触模式。

基于以上分析,可知工具型、情感型以及“工具—情感”混合型接触模式是非洲新华商与当地社群在渐进式接触、脱离接触以及情境化接触策略中选择出来的。新华商在与非洲当地社群的接触中使用了各种不

^① 访谈地点:坦桑尼亚达累斯萨拉姆;访谈时间:2017年。

^② 访谈地点:中国中山;访谈时间:2019年。

同的接触策略与模式，使他们在非洲获得经济上成功的同时，也让一大批非洲当地人的经济状况得到了明显改善。

四 非洲新华商在与当地社群接触中的问题与思考

新华商与非洲当地社群随着接触时间的深入而对彼此的了解不断加深，并形成了不同的接触策略与模式，但由于近年来非洲当地社会环境的发展与变化，新华商与当地社群的接触仍旧存在一定的问题，需要高度重视并采取相应措施加以克服。

（一）新华商在与当地社群接触中存在的问题

由于非洲新华商之间的人力资本、个人经历、到达非洲时间等都各不相同，非洲当地社群之间亦存在差异，新华商在与非洲当地社群接触中存在以下问题。

1. 刻板印象

2018年，笔者在非洲给当地学生上汉语课之时，向当地学生讲述了新华商陈先生的遭遇，即在非洲经商创业超过8年的陈先生的公司里有一位在他那里工作5年的非洲当地员工携巨款潜逃，造成陈先生约十几万元人民币的损失。当地学生得知这件事后的反应竟然是：中国人真有钱。可见，非洲当地人对新华商的刻板印象容易产生误会，并在行动方面与中国人产生差异。对于多数非洲人而言，他们对新华商的刻板印象主要在于“很有钱”“不信任他们”等，这使他们很容易认为作为老板、朋友的新华商有帮助自己的义务，而且陈先生的遭遇很有可能会在其他新华商的身上重演。

同时，新华商则认为非洲人“不讲人情”“干什么都要钱”，这使许多新华商在与非洲当地社群接触过程中都小心翼翼、如履薄冰，并千方百计地对他们进行防范。2010年前往喀麦隆从事国际贸易行业的钱先生提到，当地人干什么都要钱，找各种理由向他要钱，这让他很烦恼。^①许多受访者亦遭遇过类似情形，他们对此无一不感到烦恼，最终他们不得不在付出一定的资金成本后设立奖惩制度才得以解决。可见，刻板印象

^① 访谈地点：喀麦隆杜阿拉；访谈时间：2018年。

会使新华商与当地社群在接触过程中产生期望差异,新华商希望当地员工、朋友等通情达理,而当地的员工、朋友等却希望新华商能够多帮助作为下属、朋友的自己。

2. 接触误判

2021年6月,有西方背景的NGO曼德拉国际中心发布消息称,在喀麦隆东部地区卡纳的一个矿井工地上,出现一起向当地前员工开枪的事件,经过当事矿主(新华商)的解释,才知当地前员工存在偷盗行为,中方人员与当地军警在鸣枪示警无效后,才使用橡皮子弹开枪向其射击,且中方人员均有合法的枪证与持枪证。此外,该员工有8天工资未付,因其逃跑时尚未到发薪时间,故而不存在因拖欠工资产生纠纷的情形。可见,受西方媒体、NGO、新华商缺乏话语渠道等因素的影响,新华商在与非洲当地社群的接触中会产生误判的情形,容易使双方产生不必要的误解。

中非双方语言、文化差异的存在,新华商容易与非洲当地社群在接触中产生误判,导致消极的接触结果。上文提到,不同文化背景之间的群体接触时容易产生期望差异,双方产生误解与冲突的可能性较高。同时,非洲当地社群普遍存在时间观念不强、自由散漫等特点,而新华商往往比较注重员工纪律性、忠诚度等。尤其是在新冠肺炎疫情的大背景下,不少非洲新华商为防控疫情一般会采取让当地员工全程戴口罩、不允许私自接触新华商企业以外的人等措施,而非洲当地员工则认为新华商侵犯他们的人权,进而产生误判与冲突等。

3. 接触领域单一化

受自身人力资本、金融资本以及社会资本的限制,新华商迁移至非洲的主要目的在于获取经济利益,^①故而他们最为关心的是如何在经济领域与非洲当地社群接触。据了解,新华商到非洲后一般从事将中国的产品运到非洲当地销售赚取差价的行业,如国际贸易、小商品批发、服装鞋帽批发与零售等行业。此外,部分新华商到非洲后也会从事将非洲的初级产品运到中国出售的行业,如木材砍伐与贸易、矿业等行业。这样,新华商较多地与非洲当地社群在经济领域内进行接触,而其他领域则涉及较少。

^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,第83页。

多数新华商将非洲作为提升经济社会地位的场所，将在非洲获取的经济资本用于提升国内家庭生活水平、经济社会地位方面，这种经商模式使他们在家庭生活与文化认同方面几乎保留了所有中国的特征，进而较少考虑与非洲当地人接触与交流，呈现出接触领域单一化的倾向，这容易招致新华商在非洲关注经济利益、忽略融入当地社会的批评，并且使新华商很难与当地社群建立真正的信任关系。

（二）促进非洲新华商与当地社群接触的思考

综上所述，新华商通过不同接触策略和模式与非洲当地社群形成了一定程度上的互利共赢、相互尊重以及相互信任的接触形态，不仅促进了新华商经济社会地位的提升，而且也带动了许多非洲当地人走向共同富裕。但是，由于双方接触过程中还存在刻板印象、接触误判以及接触领域单一化等问题，故而需要新华商与非洲当地社群双方高度重视，并做出行动加以解决。

1. 平等互利，求同存异，构建嵌入式的关系网络

中国与非洲远隔万里，双方的体制、政策、语言文化等都不一样，故而当新华商与非洲当地社群进行接触时，必然会面临各种问题。对此，新华商与非洲当地社群均应在平等互利的基础上，求同存异，摒弃双方对彼此的刻板印象，构建互利共赢的嵌入式关系网络，在促进新华商本土化的同时又带动非洲当地人走向共同富裕。当前，已有不少新华商意识到与非洲当地社群平等相待、利益共享的重要性，并且部分新华商已经在付诸行动。例如，在坦桑尼亚从事家装公司的唐先生，他不仅与当地员工建立了“你离不开我，我也离不开你”的嵌入性关系，并且跟上下游的当地企业亦形成了持久稳定的合作关系，^① 这使他们在非商业领域的重要时刻会互相提供帮助与支持。^② 近年来，新华商被当地雇员抢劫、伤害的事件频发，造成新华商损失巨大财产，部分事件甚至让新华商付出了宝贵的生命。由此，善待当地员工的话题不断出现在媒体报端，引发了新华商、非洲当地社群的反思。因此，只有在平等互利的前提下，构建新华商与非洲当地社群一荣俱荣、一损俱损的利益共同体，才能从

① 访谈地点：坦桑尼亚达累斯萨拉姆；访谈时间：2018年。

② 例如，当唐先生家庭遭遇抢劫、盗窃时，当地员工、供应商们毫不犹豫地站出来为他提供声援与尽可能的帮助；当地员工、上下游当地合作商面临困难时，唐先生亦会伸出援手。

根本上杜绝类似悲剧事件的发生。

2. 扬长避短, 加强交流, 树立新华商在非洲的良好形象

通过分析30名新华商与非洲当地社群接触的实证资料, 笔者发现新华商通过积极学习当地语言与文化、履行企业社会责任、热心承办当地公益慈善活动等情感型接触模式, 不仅使他们得到了非洲当地社群的好评, 更让他们迅速地与非洲当地社群建立起了互相包容、互利共赢的信任关系。非洲新华商应继续通过弘义融利的与非洲当地社群的情感型接触模式, 加强双方交流, 避免双方因刻板印象带来不必要的损失。具体而言, 可从以下几方面进行。一是搭建平台, 增进了解。中国与非洲国家政府可联合非洲所在国的华侨华人社团、商会等搭建各种双方交流平台, 让新华商与非洲当地社群交流接触, 以增进双方相互了解。二是设立冲突与矛盾解决机制。例如, 设立由中非双方共同担任委员的劳动仲裁委员会、市场投诉委员会等, 力求将新华商与当地社群在接触过程中的矛盾与冲突解决在萌芽阶段。三是树立典型, 举一反三。将一些典型的因语言、文化差异导致的新华商与非洲当地社群的冲突与矛盾案例通过大众媒体等进行广泛宣传, 以取得触类旁通的效果, 达到树立新华商在非洲良好形象的目的。

3. 拓宽接触渠道, 提升接触能力, 避免误判的产生

由于非洲独特的接触环境, 新华商与非洲当地社群的接触难免会引起相关方的关注。对此, 一方面, 要打造非洲新华商的宣传话语权, 在非洲当地大众媒体上开辟新华商报道专栏, 由非洲当地独立撰稿人报道新华商弘义融利的故事与行为, 让尽可能多的非洲当地社群了解非洲新华商的风采。同时, 在遇到新华商与当地社群产生冲突与矛盾的关键时刻提供关键报道, 以达到澄清事实、消除误判的目的。另一方面, 要加强对非洲新华商关于当地语言、法律、文化习俗、行事风格等的培训, 同时强化非洲当地人熟悉中国文化、中国人的处世风格、企业管理文化等的引导等, 以提升双方的接触能力。例如, 坦桑尼亚华助中心、中华商会等组织每年都会举办免费的有关当地税务的公益讲座, 喀麦隆孔子学院打造的“院企联合”培养模式等, 均是有益的尝试, 可大力在非洲其他国家推广。

【责任编辑】王珩

They Are Still on the Way of Stories—A Study of Female Archetypal Images in Brink's Novels

Zhang Tian, Cai Shengqin / 129

Abstract: The apartheid in South Africa ended in 1994, which brought freedom to the literature of this country and had a great impact on the writing of the eminent writer, André Brink. He set out to explore and examine the buried and silenced history, revealing the stories of South African women who were marginalized by the male-dominated master narrative of history and strove to use the power of pen to reconstruct the existence of women in the history of South Africa through classic archetypal images in literature, thus moving them from the subordinate position to the subject of stories and narration. This paper examines the female characters in Brink's later works: *Imaginings of Sand*, *Devil's Valley*, *The Other Side of Silence*, *Philida* in terms of the archetypal images of Medea, Joan of Arc and Scheherazade from *Arabian Nights*. Through the study of female characters of different colors, cultures and historical backgrounds under the oppression of racial and gender politics, this paper also attempts to reveal women's tragic fate, courageous fight in oppression and infinite desire to dominate their fate, mirroring women's cultural and historical connotation and desire of dominant narration in the historical and realistic context of South Africa.

Keywords: André Brink; Archetypal Images; Female Characters

A Study on Contact Situation between the New Chinese Businessmen and Local Communities in Africa —Based on the Perspective of Contact Theory

Wen Guozhu / 143

Abstract: Based on the perspective of Contact Theory, this paper discusses the contact situation between 30 new Chinese businessmen doing business in Africa since 1980s and local communities in Africa. The study found that the new Chinese businessmen in Africa adopted the strategies of gradual contact,

disengagement and situational contact in their contact with local communities, and formed instrumental, emotional and “tool emotion” contact behavior patterns, which played a positive role in the improvement of the economic status of both sides. However, the new Chinese businessmen still have some problems in their contacts with local communities in Africa, such as stereotype, contact misjudgment and narrow contact field, which is easy to cause unnecessary losses in daily contacts between the two sides. Under the framework of “South-South” international migration flow, African new Chinese businessmen and local communities should build an embedded community of interests on the basis of equality and mutual benefit, develop strengths and avoid weaknesses, enhance mutual understanding, broaden contact channels and improve contact capacity, avoid misjudgment, and contribute to promoting friendly exchanges between China and Africa.

Keywords: New Chinese Businessmen in Africa; Local Communities; Contact Strategy; Contact Type

The Development History, Characteristics and Enlightenment of India's Africa Scholarship Policy

Cheng Yuanyuan, Tian Xiaohong / 159

Abstract: India's Africa scholarship policy has gone through three stages: initial stage, transitional stage and the accelerated development stage. At the initial stage, the scholarship policy to Africa started with the Cultural Scholarships Scheme for Africans and Asians. At the transitional stage, the scholarship policy developed slowly, but it began to serve India's economic and technical cooperation strategy with Africa. At the accelerated development stage, Africa has once again become the focus of India's diplomacy. The scholarship policy is continuously invigorated and plays a more important role in contemporary India-Africa diplomacy. Overall, India increasingly attaches importance to the role of scholarship policy in diplomacy with Africa. The scholarship policy is targeted at the elite groups, and it is regulated and controlled precisely. The naming of scholarship programs highlights the traditional India-Africa friendships and the glory of