

國立政治大學東亞研究所博士論文

指導教授：湯京平 博士



研究生：林瑞華

中華民國一百零一年五月

本論文獲國科會「獎勵人文與社會科學領域博士候選人撰寫博士論文」計畫補助

謝 辭

「一個階段的完成代表另一階段的開始。...當布幕再度升起，我將帶著盈滿此一階段的歡樂回憶，勇敢往前邁進。」這是我碩論謝辭的最後一段，當時的我，已在構思如何與博論謝辭做連結。

布幕很快又升起，我也如滿弦之弓，蓄勢待發。這趟路程一走就是七年，卻一點也不漫長，因為當中有太多人的鼓勵與幫助，讓我一路走來，收穫的盡是滿滿的感動。

當中最感謝的，仍然是領我進入學術圈的耿曙老師。從碩班開始，他就是我學術上與生活上的導師，十年來對我的鞭策與提攜未曾中斷，即便遠赴上海任教，仍然不時透過 SKYPE 關心寫作情況。正因如此，我的博士之路從來不孤單，因為，當我遇到瓶頸時，總有人比我更焦慮；當我有些許長進時，有人的喜悅總是更勝於我。相信我的畢業對耿老師來說，是欣慰、也是另一層擔心的開始，而我，只能報以更多的努力，希望未來能以更好的學術表現，證明他的栽培是值得的。

同樣感謝的，是我的指導教授湯京平老師。我的到來對湯老師而言，是個意外。雖然如此，湯老師並不吝於分享他的一切，因此，我有機會跟著他參與各種學術活動與聚會，從中學習嚴謹的做事與寫作方法，並時刻警惕自己，要成為讓湯老師看得起的學術工作者。

需致上謝意者，還有本論文口試委員：王振寰老師、曾熾芬老師、冷則剛老師以及鄧建邦老師。當初設定這份口委名單時，心裡多少有點擔心，自己同時找了不同領域各具重要性的學者，口試時能否應對得宜？這層恐懼很快就被四位老師的專業和親和所化解，他們在指出論文不足之餘，還提供如何修改的建議，而這些建議有如醍醐灌頂，讓我即使有畢業的時間壓力，仍心甘情願將論文重新調整。能夠同時獲得這四位老師的指教，是一件非常幸福的事！

此外，德國圖賓根大學(Tubingen University)的 Gunter Schubert 教授，以及香港大學胡偉星教授，也為我的論文提供許多幫助。我曾分別擔任兩位老師的計畫助理，參與台商相關研究（現擴展為大陸台灣人研究）的起草、訪談、分析與發表，本論文的經驗資料絕大多數來自兩位老師的計畫案，在此深表感謝。

最後，還需感謝我的家人，碩博十年是段不算短的時間，而我的父母始終無怨無悔支持我追逐自己的夢想，為我擋掉旁人的眼光、生存的壓力，有他們的支持，我才能無後顧之憂地做自己想做的事。另外，甫成為家人的中震則是我最有力的支柱，交往八年，我們的約會至少有五分之四在陪我寫文章，說也奇怪，不在學術圈的他，卻總能在我沮喪之際，給予直達內心的安慰，讓我重拾面對挑戰的勇氣。這條路上，何其幸運有他們的陪伴。

過去十年的求學之路，是我生命中最豐盈的十年。如今博士階段已結束，未來的學術生涯才正準備開始，而我，將帶著始終如一的熱情，往前邁去。

瑞華 筆於政治大學

2012 年 7 月 19 日

目次

第一章 緒論	1
第一節 緣起與重要性	1
第二節 研究方法	9
第三節 章節安排	13
第二章 文獻回顧	14
第一節 社會融入與同化理論	18
第二節 階級與社會融入	22
第三節 社會認同與社會融入	31
第四節 研究架構	43
第三章 「階級差距」抑或「身分制約」？社會融入之量化分析	40
第一節 敘述性分析	41
第二節 測量指標	45
第三節 統計發現	54
第四章 階級不同不相為謀	62
第一節 客觀差異：消費能力	63
第二節 主觀差異：生活方式	77
第三節 主觀與客觀落差：滯後效應	89
第五章 認同轉變：實際中國與想像中國	96
第一節 中國人/台灣人：中華文化的傳承者或破壞者？	98
第二節 「台灣人」與「中國人」的語意轉變	106
第六章 結論	109
附件一 我國對中國大陸貿易統計表	122
附件二 中國大陸台灣人生活與態度調查訪談提綱	123
附件三 中國大陸台灣人生活與態度調查問卷	125
附件四 台灣歷年對大陸地區投資分區統計表	132
參考書目	133

圖表目次

(表次)

表一	台商西進階段表	5
表二	大東莞與大上海地區台人對照表	12
表三	同化層面表	18
表四	美國移民同化情況表	19
表五	階級理論摘要表	29
表六	社會認同生成過程表	36
表七	性別分佈表	41
表八	省籍分佈表	42
表九	政黨傾向分佈表	42
表十	年齡分佈表	43
表十一	大陸居住時間表	44
表十二	產業別分佈表	44
表十三	教育程度分佈表	45
表十四	子女教育規劃表	46
表十五	親近私交對象分佈表	47
表十六	退休規劃分佈表	48
表十七	居住社區價位表	51
表十八	身份認同分佈表	52
表十九	影響台人當地融入迴歸分析模型	55

(圖次)

圖一	研究架構圖	39
圖二	子女教育規劃分佈圖	48
圖三	親近私交對象分佈圖	49
圖四	退休規劃分佈圖	49
圖五	台灣人/中國人認同趨勢分佈圖	98

第一章 緒論

第一節 緣起與重要性

兩岸關係自 1980 年代起即長期處於「經濟整合、政治疏離」的格局(吳玉山，1999：3)。從經濟層面來看，台灣對大陸的出口額佔了總出口的 40.4%，進口額也佔總數的 15.9%（見附件一），貿易往來相當密切。不過與此同時，兩岸的政治距離卻未因此縮減，根據陸委會最新公布的調查，目前在台灣支持統一的人，僅剩不到一成，而希望獨立者則超過兩成。¹若從「分裂國家」的角度來看兩岸關係，則台灣與大陸之間存在其他案例不具備的特殊性：不論是過往的東西德、南北越，抑或當今的南北韓，在雙方正式統一之前，均未出現如此長期、頻密且大規模的接觸，而且還是由民主的一方往共產陣營靠攏；再者，經濟整合而政治長期疏離的情況，也未見於其他案例中。正因如此，台灣與大陸的未來走向，備受學界關注。

當前學界對於兩岸關係的研究，多半循著歐盟的發展模式，集中探討社經交流所產生的經濟效益是否會擴散(spill over)到政治層面（吳新興，1995；魏鏞，2002、2003；Wu, 1995；Chan and Clark, 1995；Clark, 2001、2002、2003；Keng and Lin, 2011）。諸如此類的研究，雖然對兩岸發展提出各項觀點，但憑藉宏觀資料所做出的推論，卻難以進行微觀分析。誠然，過去兩岸之間的政治氣候主要由高層菁英所掌控，學者難以獲得一手資料，多半只能從宏觀、遠距進行觀察。然而，宏觀層面的變動極為緩慢，研究者通常須待大勢抵定才能著手推論，無法捕捉「正在發生」的變化；另一方面，宏觀變項之間未必具有直接的因果關係，其關連性必須透過微觀基礎始能連接。正如 Coleman 對 Weber「新教倫理與資本主

¹ 根據陸委會 2012 年 4 月公布的調查，支持「盡快統一」者僅 1.5%，「維持現狀，以後走向統一」的佔 8.2%，「維持現狀，看情形決定統獨」的有 32.4%，「永遠維持現狀」者佔 29.9%，「維持現狀，以後走向獨立」則有 15.7%的支持度，希望「盡快宣佈獨立」者，佔了 6.1%。詳情請見陸委會網站，<http://www.mac.gov.tw/public/Attachment/241211303813.pdf>。

義精神」一書的批評，「新教倫理」與「資本主義精神」間的關係是虛的，前者必須作用於微觀個體，再透過個體行為的加總，才能推論總體(柯爾曼，1999)。

所幸隨著兩岸逐步開放，台灣與大陸人民接觸機會日益增多，加上台灣民主轉型，台灣民眾的身份認同與大陸印象正不斷重構，台灣的大陸政策也開始受「民眾觀點」所左右(石之瑜，2003)。這些微觀層次的變動，正牽動兩岸未來走向，若吾人能在總體趨勢形成之前，先一步細心體察這些變化，將能發揮以小見大、見微知著之效。因此，微觀層次的觀察分析，應為兩岸研究中不可或缺的重要面向。

關於兩岸的微觀分析，目前少數實證調查集中在「台商研究」領域(林瑞華、耿曙，2008；耿曙，2002、2003；鄧建邦，2002、2005、2007、2009a、2009b；林平，2009a、2009b；曾于綦，2008；蔣逸青，2009；蘇祐磊，2009)，此乃台灣商人早在政府開放探親與經商之前，便自行因應全球生產鏈的位移，將生產線遷移至大陸，成為最早接觸大陸社會的一群人(潘美玲、陳介玄，2005；王振寰，1997；龔宜君，2005；鄭陸霖，1999；張家銘，2006)。之後隨著兩岸政治氣氛緩和以及「中國崛起」等全球化發展趨勢，台商赴大陸的數量急遽增加，預估已超過百萬。²

由於台商西進存在時間上的落差，且不同波段進入大陸的產業別、產業規模，乃至於台商的年齡層和教育程度都有相當大的差異(耿曙、林瑞華，2007a)。為了瞭解台灣人在大陸的總體情況，接下來將扼要回顧台商西進步履以及學界的研究旨趣，之後將帶入本文的研究問題。

²目前最新而系統的調查是上海 2010 年的人口普查，根據正式公佈的說法，居住在中國境內並接受普查登記的台灣居民有 17 多萬人。這個結果明顯低估大陸台灣人數，根據各地台協、台辦等非正式推估，台商聚集的地區，上海至少有 20 萬人，昆山約 7-8 萬，整個蘇州約 15 萬，珠三角則估計 50 萬，據此推估大陸台商人數，總數似應超過百萬，占台灣人口的 5% 強，若再計入其家人(immediate family)，數量可達十一之比。相關資料請見耿曙、舒耕德、林瑞華，2012。

1. 台商西進與台商研究：四個發展階段

台籍商人的跨海發展，大概始於 1980 年代初期，主要為抓住大陸改革開放、放鬆控管創造出的獲利機會，在海峽之間搬有運無。當時西進者並無迫於生計、離鄉背井的壓力，其所從事的行業多屬地下經濟，少數甚至為走私亡命，這是兩岸接通的第一個階段，對產業界和學界均不重要，幾乎無人關注。

之後由於台灣內部工資節節上升、環境意識覺醒，致使勞力製造困頓；外有美方壓力，使得台幣巨幅升值，出口加工部門發展榮景不再；更由於處於政治轉型前夕，國家控制漸弱，社會勢力抬頭，因此勞工組織遂串連爭取各種權益。在這樣的背景之下，出口導向的勞力密集產業首當其衝，必須另覓出路。恰於此際，台灣政府開放赴大陸探親(1987 年)，台灣產業遂開始用各種藉口考察西進。此時有意轉進的企業，多為追逐廉價工資、土地稅賦優惠的勞力密集型產業，規模不大，礙於直接投資的管制，多由香港繞道轉進。無獨有偶，大陸經濟特區也於此時期設立，其所提供的優惠政策如強力磁鐵般，吸引了從台灣出走的傳統產業，促成「珠三角」台商的崛起。時當 1980 年代末，延續到 1990 年代中期，台商的西進熱潮已隱約浮現，得少數學者垂青，卻未見廣泛關注。這是台商西進的第二個階段。

第三個階段的西進熱潮，則相應於大陸市場體制的確立。自鄧小平「南巡講話」之後，大陸經濟飛速增長，歷經金融危機仍屹立不搖，國際/台灣業界眼見大勢所趨，且西進獲利頗豐，乃紛紛跨海投資，即便台灣政府先誘以「南向政策」(1993 年)，後祭出「戒急用忍」(1996 年)，也無法有所管制、阻遏。這波熱潮始於 1990 年代中期，歷經 2000 年政黨輪替、2001 兩岸入世，直到 2000 年代中期方休。此時西進的台商，雖然散佈大陸各地，清晰可見的卻是長三角台商聚落的興起；產業雖涵蓋不同部門，卻以光電產業為大宗；規模雖各有不同，卻逐漸以中、大型產業為主。這波大舉西進，終於引發台灣社會普遍關注，促成台商研究

的興旺。

上述熱潮一直持續到 2006、2007 年，之後由於大陸內外經營環境丕變，地方也持續調整發展政策，台商西進的步伐終於漸緩，代之而起的是台商轉型升級的窘迫(耿曙，2008b)。這是台商投資的最近一個階段。

回顧台商西進的各個階段，台商研究也各有不同的焦點問題，雖然時序上有所落後，仍可見亦步亦趨的痕跡。第一個階段，台商渺無蹤跡，也無研究可言。第二階段針對 1990 年代中期台商，研究焦點在如何理解、治理這種「跨境投資」(王振寰，1997；吳介民，1996；鄭陸霖，1999)。之後的發展，一方面企業熱切挺進，另一方面政府束手無策，因此，對台商的關注逐漸以「實用傾向」為主，關切台商的經營實務(整體如李道成、徐秀美，2001；商周，2001；朱炎，2006；個別如陳彬，2000、2001；金碧，2001)，間或部分具有學術意義的研究，例如有關大陸發展(吳介民，1996；陳德升編，2005；陳振偉、耿曙，2005；張家銘，2006)、產業網絡(曾紀幸，2004；程永明、蔡明田，2004；楊友仁、夏鑄九，2005；何素美，2006)、政經衝擊(張家銘、吳翰有，2000；耿曙，2003；耿曙、林琮盛，2005；Keng, 2007)、台商認同(耿曙，2002；方孝謙，2003；陳朝政，2005)等，但仍屬鳳毛麟角。

2000 年中期之後是台商研究的第三個階段。此時，西進潮流已不可遏抑，治理模式也逐步定型，加上台商客居已久，「經營」之外，「生活」問題也逐一浮現，台商研究乃漸從「投資觀點」轉向「移民觀點」，開始關切「社會融入」(social incorporation/assimilation)層面，例如台商自組協會(吳介民，2004；耿曙、林瑞華，2007b)、台陸幹關係(鄧建邦，2002；劉玉照，2005)、台商家庭安排(王君琳，2002，吳孟潔，2006)、子女教育問題(林志慎，2001；陳鏗任、吳建華，2006)、尤其是身份認同轉變(耿曙，2002；陳朝政，2004；曹敏娟，2007)。最後一個階段，在遭逢近期經營窘迫後，台商研究除接續探索之前的認同變遷、社會融入外，

也開始關心升級轉型(耿曙, 2008b)、單身女性(林平, 2009a)、台商二代(鄧建邦、魏明如, 2011)等問題。

茲將上述台商西進與台商研究的四個階段整理如表一。

表一 台商西進四階段

	源起	發展	壯大	轉型
西進時間	1980 年代後期/兩岸開放前	1980 年代後期-1990 年代中期	1990 年代中-2000 年代中期	2000 中後期迄今
產業部門	地下經濟為主	傳統製造(勞力密集產業)為主	光電製造(技術/資金密集產業)為主	製造業趨緩，服務業漸多
產業規模	流浪、單幫居多	中小規模居多	各種規模類型均有	中大型趨緩，微型仍多
產業聚集	福建、廣東的城市為多	珠三角為中心的產業聚集(典型東莞)	長三角為中心的產業聚集(典型昆山)	向二、三線城鎮擴散
年齡世代	不明	50-65 居多(台灣奇蹟/小頭家世代)	45 以下漸成主流(科技專業/科技人世代)	更趨年輕，漸多初次就業
教育水準	不明	多為大專及以下	大專、研究所成為主流	教育水準持續攀高，大專以下漸少
台商研究	幾乎沒有	極少學者留心	開始廣受關注，論述趨「實用取向」	社會廣泛關注，焦點兼及投資與生活、認同問題

資料來源：筆者根據相關著作整理(王振寰, 1997；耿曙, 2002；耿曙、林瑞華, 2008a)。

2. 典範轉移：從「經濟人」到「社會人」假設(從「經商」到「移民」)

在台商研究的發展階段中，最大的轉折，就是研究者不再只從「經濟人」的預設來看台商，轉而由社會學的角度進行研究。從早期台商西進經驗可以發現，台商如果不是因為廉價勞力、投資獎勵而離鄉背井，就是因為工資翻倍、無路可投而跨海覓職(耿曙、林瑞華，2007a)。因此，台商往往被視為「投資者」，在「經濟人」背後的預設是他們將唯利是圖，也逐利而留(例如張家銘，2006)。此正如傳統移民理論中，個人基於利益的推-拉或者家庭單元的利害計算而遷移，因此，「台商的跨界行為，遵循的仍然是依據個人利害的衡量為主，如果以民族/國族主義的觀點，討論台商現象，不僅不能幫助理解台商為何遷徙，其實反而還阻礙對台商遷徙、認同的理解」(鄧建邦，2009：153)。

日後的情況卻有明顯轉變，一方面由台灣商人所驅動的西進浪潮，現在也延伸到其他群體，如不少學生赴大陸求學，以當地學歷做為邁向世界或內地市場的跳板，加上台商西進日久，舉家搬遷者愈益眾多，台商太太、子女也成為西進的大宗。因此，過去印象中以「台商」或「台幹」為主的西進群體，如今已擴大到其他身分的「台灣人」，每個人赴大陸目的各異，卻無論如何必須在當地「生活」，且不同於早期台商「且戰且走」、「打游擊戰」的心態，這群人是一開始就有長期居住的打算。另一方面，隨著停留時間日久，即便是「台商/幹」，也開始改變自己的停留心態，因為他們不僅「遷徙」，還得「定居」；不僅「經營」，還得「生活」。生活問題諸如跨界安排(鄧建邦，2009a；吳介民、曾熾芬，2010)、家庭安排(王君琳，2002；吳孟潔，2006；蔡境予，2009；Shen, 2005)、子女教育(曹敏娟，2007；陶孟仟，2009；賴慧宜，2009)、住居安排(林平，2009b；林瑞華、胡偉星、耿曙，2011)、以及移民權益(包括入境居留的權利、社會福利權益等，吳介民、曾熾芬，2010；蔡馥宇，2010)等等，均深刻影響他們與當地社會的互動。因此，觀察持續停留大陸的台灣人，除以「經濟人」視之，還得考慮其「社會人」

的一面；他們不僅是為了賺取利潤的「商人」，更重要的，他們也是鑲嵌當地的「移民」。

這群處在大陸人與台灣人「邊界」的群體，究竟會如 Barth (1969)所述，因認知到群體差異而更形鞏固自身疆界，³抑或如魏鏞(2002、2003)對兩岸連綴社群(linkage community)的預期，接觸越頻繁越有利於打破疆界？對此，部分研究認為，隨著接觸機會增加，兩岸人民因瞭解而產生好感者大有人在，尤其是接觸越深入者，越能夠理解與認同彼此(耿曙，2002；蔣逸青，2009；蘇祐磊，2009)；但相反地，經由接觸而失卻好感，或者深化原有負面印象者亦所在多有，此情況特別出現在想像與現實出現巨大落差時(鄧建邦，2005；林平，2009a、2009b；林瑞華、耿曙，2008；曾于綦，2008)。

研究結果分歧顯示的是，「接觸」本身並不是群際關係的充分條件，群際接觸的結果是好是壞，取決於其他的「制約因素」。目前學界對於這些制約因素的研究不多，可分別從主觀和客觀層面進行探討，試整理如下。從主觀層面來看，接觸經驗深受當事人「先入為主」的立場所制約(基於社會認同理論、認知基模作用等的看法)：省籍背景(本省/外省)、身份認同(台灣人/中國人/既是台灣人也是中國人)、政黨傾向(傾藍/傾綠)等均屬此類(郭姿秀，2009；有關外省台商，參考林平，2009a)，因此若台人一開始即心懷兩岸人民本不同的想法，則接觸後越會發覺兩者不同；但是倘從相同的角度看，則兩造接觸後往往感覺不出台灣人與大陸人有什麼區別(耿曙、曾于綦，2010)。畢竟，立場不同的人在踏上這塊土地前，就對「中國」有完全不同的心裡認定。

從客觀層面來說，人際接觸中所凸顯的文化差異，同樣也影響雙方的接觸經驗。只是當論及「文化」時，總不免令人感覺困擾，因其既涉及既有「同文同種」的傳統文化內涵，又帶入兩岸戰後「生活文化」的拉鋸。若從傳統文化角度觀察，

³ 「群體邊界」概念由 Barth(1969)提出，他認為一個族群(群體)並不是由其內容為何來區分，而是由族群邊界來維持。

大陸台商身處的「異鄉」，其實是系出同源、風俗近似的中國，也正因為兩岸同文同種、語言無礙，台灣企業的轉型才會以對岸為主要出路，孕育出今天的台商研究(耿曙、林瑞華, 2007a; 鄧建邦, 2011), 據此, 雙方應該血濃於水(Hsing, 1996), 水乳交融。但另一方面, 兩岸分治分立, 睽違半個世紀, 再追溯明清墾植、日治遺業, 台灣已發展出不同於大陸的「生活文化」, 而兩岸接觸的時間點, 正當台灣民主轉型, 重建自我/認同當口, 彼此擁有迥異的生活方式, 此可能為雙方陌生、距離感受的由來(耿曙, 2002; 鄧建邦, 2002; 林平, 2009a、2009b)。根據現有研究, 接觸後少有出現血濃於水的結果, 反多陌生感受(鄧建邦, 2002)、距離感覺(林平, 2009a), 似乎相見不如不見。

這些研究雖然從不同角度探究影響接觸結果的原因, 但是遺憾的是, 其中許多概念仍相當模糊, 如主觀層面的「身份認同」是學者常用的變項, 但卻從未明確界定何謂「台灣人」、「中國人」, 且「兩者皆是」又是何意? 而客觀層面的「文化」則流於籠統, 且相關證據薄弱。此外, 更關鍵的「階級」因素, 至今仍未有人進行深究。

根據現有理論, 「階級差異」與「社會認同」為兩個最主要的影響因素, 本研究乃從兩岸現實出發, 探討何者為影響兩岸人民接觸結果之原因, 以及該因素如何發揮影響。雖然本研究旨在瞭解兩岸人民的接觸結果, 但礙於大陸人士來台限制仍多, 且即便來台, 與台灣社會接觸的時間也不長, 在此情況下, 「在大陸的台灣人」乃成為最具代表性的群體。有鑑於此, 本文遂以在大陸居住一年以上的台灣人為研究對象, 藉此觀察台灣人與大陸人接觸之後究竟是走向融合若疏離, 並以此推論兩岸未來。

兩岸關係乃分裂國家的關鍵個案, 本研究結果除了適用於台灣與中國大陸, 當可為其他分裂國家參照。進一步論之, 兩岸之間的「社會互動」, 實際上亦為兩個「群體」的接觸, 屬「群體過程」中相當重要的一環, 因此本文對於台灣人

與大陸人接觸情況的研究發現，當同樣適用於所有的群體，成為「群體過程」中的重要個案。

第二節 研究方法

1. 質性與量化並重

本論文採質性與量化研究並重的方式進行。量化資料來源為香港大學與政治大學於 2009 年所做的「大陸台灣人生活與態度研究計畫」，該計畫共蒐集了 214 份成功樣本，其中大上海案例佔 100 份，大東莞案例則為 114 份，為目前國內外大陸台灣人研究中，規模最大的經驗調查。質性資料乃作者自 2004 年至 2012 年間，11 次赴東莞週邊與大上海地區訪談所得，其中 2006 年至 2008 年，個人參與上海財經大學公管學院副教授耿曙，以及德國圖賓根大學大中華講座教授 Gunter Schubert 共同主持的蔣經國基金會跨國研究計畫“Emigrating to the Motherland: A Comparative Study of the Taiwanese Community on the Chinese Mainland”，2009 至 2012 年則持續與香港大學合作。期間個人也於 2010 年獲得陸委會中華發展基金會以及蔣經國基金會的田野補助，總訪談對象累計將近 250 位。⁴

質性研究部分，作者採半結構式問卷、深度訪談、參與觀察三種方式進行。半結構式問卷部分，吾人就研究主題設計訪談提綱，由訪談對象依其經驗與想法回答。這部分需搭配深度訪談同時進行，由於作者對大陸台人的關注時間長達十年之久，自 2004 年起即持續就台人與當地的社會互動、商業活動、融入情況、

⁴ 11 次訪談時間與地區分別為 2004.7-8：上海、昆山、無錫，6 週台商訪談；2006.3-4：深圳、東莞 2 週台商訪談；2006.8：東莞、昆山、無錫、上海 3 週台商訪談；2007.7-8：東莞 3 週台商訪談；2008.1：東莞 2 週台商訪談；2008.7-8：上海、無錫、東莞、深圳 4 週台商訪談；2009.7-8：東莞、中山、上海、蘇州 8 週台人訪談；2010.7-8：上海 8 週台人訪談；2011.1：上海兩週訪談；2011.7-8 上海、昆山 3 週台人訪談；2012.7-8 東莞、深圳 3 週台人訪談。

認同等議題進行調查，在不間斷的往返過程中，不但與眾多受訪者建立互信基礎，更與為數不少的訪談對象成為朋友，因此訪談對象能夠對各項議題暢所欲言，也才能收深度訪談之效。此外，從跨時序的回訪過程中，吾人也能夠比對同一受訪者多年來的觀點是否有所改變，並就其變與不變持續追問。若為首次接觸的受訪者，則將請他先介紹個人背景、移居當地原因、對當地的普遍觀感等，透過輕鬆漫談取得背景資料的同時，也拉近彼此距離，之後再深入主題，詢問與本研究相關的主題（論文「訪談提綱」請見附件二）。

再者，作者亦積極參與訪談對象的各項活動，包括下班後或假日的聚餐、唱歌、球賽、爬山，甚至跟著去酒店，以近身觀察其社交生活。而台商協會舉辦的公開與非公開活動，以及當地政府辦的各項說明會與招商會等，作者也積極參與。當然，台人的工作和居住場域，更是觀察他們與當地社會互動的絕佳機會，因此只要有此機會，必定充分把握。

量化資料則以「結構式問卷」為主，調查時間集中在 2009 年 7 到 8 月所執行的「大陸台灣人生活與態度研究計畫」，此計畫乃由作者帶領 9 位博碩士研究生赴大東莞與大上海進行：其中個人參與訪問了 100 位的台灣人，而整個團隊則完成了 214 份的問卷（論文「研究問卷」請見附件三）。

「結構式問卷」的設計依不同變項區分出數個題組，每個題組均包含 6-8 道題目。不同於一般量化研究只能在少數選項中作答，本研究在受訪者回答完一個題組後，馬上就此題組進行追問，俾使受訪者在給定選項之外，能夠抒發內心真正想法。如此進行的優點，在於問卷的題組已提示與某變項相關的問題，受訪者回答完後，對該變項已有所瞭解，後續訪談始能聚焦，而此處得到的答案，亦可納入質性資料中。進行完一個題組的問-訪之後，將接著進入下一題組。相較於做全部題目再回訪，題組性的追問可避免受訪者對變項產生混淆：通常受訪者回答到最後的題目時，已不記得先前某些問題所問為何，且當下產生的想法也被

打斷，需重新回憶，如此一來既耗時又沒效率。幾經測試之後，吾人認為題組式的問-訪將收最大功效。

2. 調查選點與個案選擇

在調查選點上，本文以「大東莞」和「大上海」地區做為調查場域，前者以東莞為主，還包括深圳、中山、廣州三地，後者則以上海、昆山、蘇州為主要調查點，研究對象則為**在當地居住一年以上的台灣人**。選擇這兩個地方的原因，在於此兩地的台灣人同時具備了**最大差異性**以及**數量優勢**。就數量而言，從台商近二十年來的投資趨勢(請見附件四)可看出，台灣對陸投資無論就金額或件數而言，均相當程度集中在大上海(包括上海和江蘇省)與廣東省一帶，其一省所吸引的台商投資額，甚至遠超過其他幾個大區的總額(如華北地區、東北地區)，而投資的集中，代表的是參與營運的台商/台幹，以及依附於他們的眷屬和子女均往這些地區聚集，因此就群際接觸角度而言，這兩個區域實為觀察台灣人與當地人互動的最佳研究地點。

就群間差異而言，大東莞與大上海地區台商/台幹無論在進入時間、經營產業、教育程度、年齡層上均有明顯不同。大東莞地區多數台商以勞力密集型傳統產業為主，其中鞋業、傢俱業、紡織、五金、陶瓷、電線等產業為主流，這些產業多由創業者帶頭到大陸打江山，在歷經「黑手變頭家」過程後，他們的年齡多在 50 至 65 歲之間，教育程度則在中學、專科左右。雖然目前已有二代進行接班，延攬的台幹也呈現年輕化趨勢，但總的來說仍以第一代台人為主。相對於此，大上海地區則以高科技製造業，以及餐飲、金融、醫療、貿易、諮詢等服務業為主，由於產業特性的關係，上海地區企業的人力資本要求較高，能夠於該地發展的台人，教育程度多在大學、研究所以上，甚至許多人具有外國學歷。此外，年齡層也相對較低(多在 30 到 50 歲之間)。茲將兩地台人的性質扼要對照如表二。

正因為絕大多數的大陸台人聚集於大東莞與大上海地區，加上兩地台人差異甚大，各具不同身份特性，因此就群際接觸角度而言，實為最適合的研究地點。需要強調的是，凸顯大東莞與大上海台人各方面的差異，目的並不在比較兩地，而是為了說明研究樣本之多樣性，並希望以此關照大陸台籍人士的一般情況。

表二 大東莞與大上海地區台人對照

	大東莞地區	大上海地區
進入時間	80年代晚期到90年代初期	90年代中期以後
產業內容	勞力密集型傳產	技術/資本密集型科技產業及服務業
企業規模	中小企業	中大型/集團上市企業
教育程度	中學/專科學歷	大學/研究所/國外學歷
年齡層	50-65歲	30-50歲

資料來源：筆者自行整理。

在個案的選擇部分，由於目前究竟有多少台灣人在大陸，兩岸政府均未有正式統計數字，在缺乏母體數量與分佈的情況下，有效抽樣無法進行。有鑑於此，本研究改以「最大差異化」(maximum variation)方式選擇樣本，盡可能將不同類別的研究對象含括在內。首先我們先選擇不同類別的台灣人進行訪談，包括性別、省籍、政黨、年齡、產業別、教育程度、獲利情況以及在大陸居住時間各異的台商/台幹/台眷/子女/學生，接著再以滾雪球的方式，多線發展出不同背景的受訪者，以「多線齊滾」的方式，擴展研究對象的差異性與多樣性。

第三節 章節安排

本章已詳細介紹本論文的研究緣起及研究方法。第二章將就「階級」、「社會認同」與「社會融入」等相關文獻進行耙梳，並對理論中的概念進行操作型定義，之後則提出全文的研究架構。在清楚界定概念與指標，並提出研究架構之後，第三章即以量化資料證明是何因素影響大陸台人的當地融入。其中作者先對樣本的各项特質進行描述性分析，接著便以多元線性迴歸方式，對各項因素進行檢定，分析在控制其他變項的情況下，各因素對融入的影響是否顯著。統計發現，「階級」與「身份認同」分別做用於融入的不同層面。第四與第五章則分別以質性資料，說明自變項「如何」發揮影響。第四章為階級解釋，說明階級如何藉由「客觀消費能力」與「主觀生活方式」影響社會融入。第五章則說明台灣人與大陸人接觸後的身份認同如何轉變。第六章則為本文結論。



第二章 文獻回顧

本論文旨在探討「階級」與「社會認同」兩項因素，何者將影響台灣人與大陸人的接觸結果。本章首先將從理論角度，釐清「社會融入」的相關面向，並提出相關指標；接著耙梳「階級」與「社會認同」理論，並同樣發展出各自的操作型定義；最後將提出本文假設。

第一節 社會融入與同化理論

過去台灣與大陸人民長期分隔，除了台灣的外省第一代之外，絕大多數兩岸人民均未有接觸的經驗。其間，兩岸政府為了維護自己的統治正當性，往往以負面文宣激起人民同仇敵愾心理，連帶將對岸人民刻板化，而在無法直接接觸的情況下，兩岸人民對彼此難有正確認知。然而隨著政治局勢轉變，人民交流機會日增，當這些從未或久未接觸的人群有機會接觸到「他群」時，對彼此的態度會如何變化，便是相當值得研究的議題。

本研究雖然只以大陸台人為研究對象，並未觸及當地人的觀感，但是融合本為雙向建構的過程，台人願不願意融入，或能不能夠融入，除了自身意願外，也取決於當地社會的態度，絕非單一方面所能決定，因此即便本研究僅側重台人單方面，但得到的答案當為兩造互動之後的結果。而這些互動過程與結果，正是移民研究最關注的焦點。

從移民的角度來看，大陸台人所遇到的問題與國際移民相去無幾，同樣是外來群體進入地主國之後，究竟是與當地群體打成一片，還是繼續油水分離。對於這方面的討論，同化理論(assimilation theory) 與多元化理論有截然不同的觀點，前者強調外來群體與當地社會漸增的相似性(Brubaker, 2001)，主張移民應放棄原本的文化或社會特徵，接受當地主流文化。雖然在互動過程中，地主文化不免受

移民影響而產生微幅變化，但主要仍然是外來移民進行調整適應，且同化的進程一旦開始，就難以反轉(Portes and Bach, 1985)。相反的，後者則鼓勵群體多樣性和群體界線的維持(Abramson, 1980)，其所關注的主題不是文化差異應不應該存在，而是不同文化群體的地位平不平等。這兩種理論呈現出移民與當地社會互動的不同樣貌，但基於本研究目的在瞭解大陸台人的融入情況，希望看他們在多大程度能夠接受並融合進當地社會，故此處僅就同化理論進行說明，對於多元化理論便不再贅述。

所謂同化，指的是「兩個以上社會或小文化群體成員相遇時可能發生的界線縮減過程」(Yinger, 1981: 249)，或「導致更大的社會同質性的過程」(Abramson, 1980: 150)，強調不同群體從相異走向一致，最終達到「生物、文化、社會、心理上的融合」(Barth & Noel, 1972: 336)。其中，最理想的情況為同化之後的社會，不會再以「族群/群體差異」做為財富、權力、聲望等社會分化的基礎。如是定義雖然明確，但是在現實社會中，却鮮少出現學者期待的「完全同化」，絕大多數的情況都是「有限同化」，即外來群體與當地社會在不同層面出現程度不同的融合，「其變化範圍從最基本的文化交流和群際交往，到最困難的完全融合」(Yinger, 1981: 249)。由此可知，同化的問題，不在「群體之間是否變得相似」，而是「群體在**哪些層面**、在**什麼程度**變得更相似」。

為了切合實際狀況，學者傾向將同化區分為幾個面向討論(Gordon, 1964; Marger, 1991)，其中又以 Gordon(1964)對美國移民的調查最為人所知。Gordon將同化分為七個層面，⁵隱含由淺到深的融入層次，但他並不把這些層面視為直線性的階段性套疊，也就是說，同化可能從某一層面開始，也可能止於任一層面。

⁵ 對於融入的七個層面，Gordon(1964)時而以「階段」(stage)稱之、時而以「層面」(aspect)表述，時而又以「變項」(variable)為題。不過從他對美國移民的研究可知，黑人群體除了有部分的人能夠在文化層面融入，以及多數人在心理層面完全融入之外，在其他各方面均未能融入。由此可知，他所提的七個融入層面雖彼此相關，卻不具有孰先孰後的次序，似乎不宜以「階段」稱之。茲認為「層面」較為適切，因此文中將採此說法。

本節將以 Gordon 的論述為主軸，輔以其他學者觀點，詳述同化的不同面向。

首先，融入的第一個層面為「文化或行為同化」(cultural or behavioral assimilation)，表現在移民學習其他族群的文化特徵（如語言、飲食習慣）、價值或信仰上，也被稱為「文化適應」(acculturation)(Gordon, 1964; Yinger, 1981)。在一般的情況下，幾乎總是少數群體學習支配群體的文化特徵，因為這麼做能夠使他們「被當地群體所接受」(Van den Berghe, 1981: 215)。以台灣情況為例，若移入台灣的外籍新娘能夠以流利的台語/國語與當地人溝通，相對能獲得台灣人的認同。當然，文化並不僅是簡單的語言、行為融合，還包括深層價值觀、信仰的改變，因此雖然被置於同化過程的第一步，但是要完全達成卻有相當的難度。

其次為「結構同化」(structural assimilation)，表現在不同族群「社會交往」的深化，又可分為次級(secondary)與初級(primary)結構同化。「次級結構同化」指發生在「正式社會組織」的同化，指移民有平等的權利與機會進入當地經濟、政治、教育等正式機構，例如不受歧視地進入學校、工作場所以及分配住房 (Hirschman, 1975)。這方面的同化主要是為了滿足某些實際、具體的社會需要，是一種目的性融入，且組織中成員之間的關係是正式的、非情感性的，又稱為「整合」(integration) (Burkey, 1978; Hunt and Walker, 1974; Zanden Vander, 1983)。相對於此，「初級結構同化」則發生在情感性的人際連帶中，意味著不同族群成員可以進入彼此的差序格局核心，成為對方的親近私交，如加入主流社會社團、與當地人成為好友等，在這個意義上，成員之間的關係是非正式的、親密的、長久的(Gordon, 1964: 61-83)。情感性人際連帶的建立，需要相當程度的時間與信任方能達成，無怪乎學者均認為「初級結構同化」是所有的同化過程中最關鍵的一環，只要「(初級)結構同化開始發生...所有其他類型的同化都會自然地隨之發生」(Gordon, 1964: 81)。

第三個面向為「婚姻同化」(marital assimilation)，即移民與當地族群大規模

通婚，使兩者在生物學的意義上融合為一，又稱為「融合」(amalgamation)。這某種程度是初級結構同化的延伸。當相異族群之間的關係從一般的情感性連帶走向婚姻，其結果將不只是發展出最緊密的家庭關係，更重要的是，下一代的身份認同很有可能就此轉變，不論在身體特徵、文化以及認同上，都將更接近主流社會。在一些移民較多的國家，如墨西哥與巴西，政府長期鼓勵外來移民與本國人民通婚，目的即希望具有本國血統的第二代，在各方面均能融入當地社會 (Van den Berghe, 1978)。

第四為「認同同化」(identificational assimilation)，代表外來族群發展出主流社會的成員意識。隨著個人對當地社會認同程度加深，他們越來越少凸顯自己的族群屬性，也逐漸不以族群術語指稱自己。相對於美國的第二代移民還會聲稱自己為「義大利裔美國人」或「愛爾蘭裔美國人」，第三代對於「我是誰」這樣的問題，已不再以族群為主要的界定方式(Marger, 2007: 97)，而可能以職業或階級代之。換言之，這個層次的同化不僅包括在文化上與主流社會成員變得相近，更重要的是他們已「把(當地)社會視為家園，視為首要忠誠的對象，還把當地視為形成、實現、享受個人抱負的舞台」(Wilkie, 1977: 88)。

前四部分同化層面的達成，一方面取決於外來移民自身的意願與努力，另一方面則有賴當地社會的善意回應，整體過程涉及移民與當地人兩方面的互動。相對於此，接下來的三個層面則主要是地主社會單方面的態度轉變。首先為「**態度待遇上的同化**」(attitude receptional assimilation)，代表主流社會對少數群體的偏見消失，過往的刻板印象不再發揮作用。「**行為待遇上的同化**」，代表主流社會對少數群體的歧視消失。最後，「**公民同化**」顯示移民與地主社會的價值觀差異與權力衝突皆不存在(Gordon, 1964: 61-83)。茲將以上同化層面整理如表三。

表三 同化層面

同化層面	特 徵	專有名詞
文化或行為同化	文化行為模式向主流社會靠攏	文化適應
結構同化	次級：大規模進入當地正式組織 初級：大規模進入當地人際網絡	整合
婚姻同化	大規模通婚	融合
認同同化	發展出主流社會的民族意識	
態度待遇同化	當地人民的偏見消失	
行為待遇同化	當地人民的歧視消失	
公民同化	價值觀與權力衝突消失	

資料來源：Gordon, 1964: 76

這七個同化層面雖然彼此相關，卻沒有孰先孰後的順序。Gordon 對美國四大移民群體(黑人、猶太人、非黑人與西班牙語系的天主教徒、波多黎各人)的研究發顯示，沒有哪個群體能夠完全同化進美國主流社會，而且各群體的同化層面也不盡相同。由表四來看，同化情況較佳的當屬天主教移民，他們不論在文化、親近私交或通婚狀況均較其他群體理想，且當地人對他們的接納程度也高；同化情況最差的是波多黎各移民，幾乎在各方面都格格不入，原因在於他們是四大群體中最晚進入美國社會的一群人，由於時間尚短，因此尚無法全面性融入。

較為特別的是，從融入層面來看，目前未有任何群體達成「認同同化」，顯見各族群均相當重視自己的「族裔根源」。即便許多人已認為自己是「美國人」，但是對於根源的強調，仍然凸顯他們與當地社群的不同。如前所述，這種差異必須等到第三代、甚至更久之後，才可能淡化。

表四 美國主要移民的同化情況

群體	文化同化	結構同化	婚姻同化	認同同化	態度同化	行為同化	公民同化
黑人	因階級異	未	未	未	未	未	是
猶太人	絕大部分 已同化	未	絕大部分 已同化	未	未	部分同化	絕大部分 已同化
天主教徒	絕大部分 已同化	部分同化 (地區異)	部分同化	未	部分同化	絕大部分 已同化	部分同化
波多黎各	絕大部分 未同化	未	未	未	未	未	部分同化

資料來源：Gordon, 1964: 76

綜合上述，同化理論主要探討移民的「社會融入」，與作者所研究的台人融入基本相合。不過由於 Gordon 所提的「態度待遇同化」、「行為待遇同化」與「公民同化」，主要在處理當地人對外來移民的態度，不在本研究的分析範疇中，故暫不予討論。至於「文化或行為同化」與「婚姻同化」雖探討國際移民的融入面向，卻不完全適用於「大陸台人」，原因如下：台灣與大陸人民同文同種，語言、風俗、文化本即相近，毋需經歷太多「文化或行為同化」過程。再者，早期赴大陸台人絕大多數已婚，而那些台商的下一代或者是當前在大陸唸書的在學學生，又未達婚配年齡，若以「婚姻同化」判斷，將喪失許多寶貴的樣本，再加上「婚姻同化」某種程度可視為「初級結構同化」的延伸，故此處也不特別另設指標。

從接觸的角度來看，台灣人與大陸人之間的衝突與磨合，主要發生在社會交往和心理層面，這正是「次級結構同化」、「初級結構同化」與「認同同化」指涉的內涵，分別對應於台人「對子女教育的安排」、「親近私交對象」以及「退休規劃」，分述如下。

首先，「子女教育」層面所關注的，乃台人究竟是讓子女「留在台灣」受教，

還是讓他們念大陸的「台商子弟學校」、「外語學校」、「當地學校國際部」或「當地學校」。學校做為社會組織的一環，正是「次級結構同化」最重視的部分，差別只在 Gordon(1964)論及「次級結構同化」時，針對的是渴望享有主流社會權利而不可得的弱勢移民，後者的融入「意願」高於當地社會所願意提供的「機會」，因此移民的融入程度取決地主國的態度。但是台人在大陸的情況則剛好相反，由於台人屬優勢移民，當地的社會結構對台人是開放的，端看他們是否願意進入。由此觀之，若台人願意讓子女念當地學校，則代表他們願意/能夠在這個層面融入，反之則不願/無法融合。需要指出的是，台人對於「子女教育」的規劃，其實還透露出他們的家庭是分隔兩地或是同處當地，通常台人的家庭安排相當程度取決於子女所在，若小孩在台灣唸書，則雙親中多半有一人會留在台灣照顧小孩，此時夫妻分隔兩地的可能性大；若孩子在大陸就讀，則表示一家人共同生活於當地的可能性較高。

其次，「親近私交」層面希望瞭解大陸台人的深交對象，是仍然以台灣人為主，還是也能納入大陸人。若台人的好友中已有相當比例的當地人，代表他們在「初級結構」層面已能融入。此處指的好友，乃能夠進入彼此差序格局核心的摯友，並非泛泛之交。根據 Gordon(1964)觀點，「初級結構同化」為影響全局的關鍵，移民與當地社會成員如果能發展出深厚的「情感性連帶」，此正向效果將可外溢至其他層面(麥格, 2007: 95-101; Gordon, 1964: 61-83)，如異性情誼可能發展成婚姻，而對朋友的關切，則可能促使他們瞭解當地人的成長歷程與在地文化等，進一步達到文化同化。同樣的情況亦可能發生在台灣人與當地人身上，對此，吾人以受訪者的好友是「主要是台灣人」、「台灣人稍多」、「兩者差不多」、「大陸人稍多」、「主要是大陸人」進行測量。為了避免每個人對於「好友」的界定不同，導致效度產生誤差，作者在問及這個題目時，通常會輔以「您最親近的五個好友中，是否已有大陸人？佔了幾位？」進行比對，若兩相對照有所出入，則請其再評估一次。

最後，本文以「退休規劃」做為台人「認同同化」的指標，視其退休後是「一定返回台灣」、「可能回台灣」、「不一定」、「可能留在大陸」還是「一定留大陸」來判斷他們的深層認同。如此設計的原因，在於台人當前定居大陸為工作所需、不得不然，多少帶著被動、無奈的心態；相對於此，退休之後的規劃卻是台人可以自由決定的，在沒有外力干擾下的選擇，適足以反應其內心真正的認同。當然作者亦知「退休規劃」是一個假設性問題，無法測知當下意向，不過相較於詢問當下的去留選擇，或者「如果可以選擇，他們願不願意來大陸」等問題，心理預期的退休居地似乎更具效度，因為其所表達的是擺脫眼前的生活壓力、小孩教養、勞資紛擾等束縛之後，個人所嚮往的居地。可以預期，若台人退休之後仍然決定留在當地，代表他們的生活、社交、熟悉感乃至於認同感均深嵌當地，換言之，只有在那裡，他們才覺得自在、才有「家」的感覺。這種將當地視為家園的「歸屬感」，正是「認同同化」最重要的內涵。

同化理論為本研究所關切的台人融入提供了完整的理論背景，本文遂以此為依據，發展出觀察面向。需要說明的是，同化理論雖然以弱勢移民為研究對象，與本研究所關注的台人不盡相同，但這並不損及理論的適用性。從優勢移民的角度分析，反而更能凸顯移民的主動性，因為許多社會對於高階移民的態度是開放的，甚至以各種政策吸引他們長期居留，因此他們融入與否，便完全取決於個人意願；而對於移民融入意願的探尋，正是過往的同化理論所忽視的面向。本文盼以此研究彌補認同理論之不足，並更進一步探尋影響移民融入的因素。

對於影響融入的可能因素，「階級理論」與「社會認同理論」提供了不同的觀點，下兩節將進行詳述。

第二節 階級與社會融入

移民階級與社會融入之間的關係長期為學界關注。學者對美國的移民研究發現，義大利裔族群在文化層面的融入與「階級」極為相關(Crispino, 1980; Gambino, 1975; Gans, 1982; Lopreato, 1970; Roche, 1982)，當義大利裔族群跳脫工人階級，進入中產階級職位和居住區之後，在文化層面就與中產階級美國人無甚隔閡；甚且，他們的交友對象也不再以族群或家族為扭帶，轉而與相同階級利益和生活方式的人建立交情(Gans, 1982)。

猶太裔移民也呈現同樣的情況，其第一代主要為居住在城市的工人階級，第二、三代則多向上流動到中產階級，在收入、職業和教育各方面均超越其他族群。歷經階級流動之後，他們一方面搬到生活環境較佳的城郊，接受美國中產階級的生活方式和價值觀，另一方面婚姻同化的比例也有顯著成長(Kleiman, 1983)，從1965年之前的9%，增長到1985年之後的52%(Steinfels, 1992)。對此，長期從事移民研究的Gans，便深感「階級」對移民融入的影響力：

不同的族群，當他們處在同一個社經階層，…必須面對同樣的情況時，他們的所思所為何其相似，讓我一直震驚著(Gans, 1982:277-278)

階級重要性由此可見。遺憾的是，這些研究雖然證實「階級」與「融入」之間的相關性，卻未進一步探究階級「如何」發揮影響，這方面的啟發需回到階級理論中探尋。

階級的重要性由Marx率先提出，強調階級的區分標準，在於是否佔有「生產資料」(馬克思，1972)。其中擁有「生產資料」的支配階級，不但在經濟上對無產階級進行剝削，更透過意識型態和政治權力合理化其統治優勢。Marx以「生產資料」區分階級雖為後人所奉行，但是在中產階級勃興的現代社會，卻顯得左支右絀，例如大企業的高階經理人雖不具備生產資料，屬無產階級，但是他們的

收入和生活享受卻可能高於一般的「小資產階級」，加上前者的政治傾向靠近資本家，又掌管無數的技術/非技術員工，儼然成為另一個「支配階級」。因此，僅憑「生產資料」劃分階級，勢必無法對當前人群做出合理分類。

相對於此，Weber 則以「階級」、「身份/地位團體」與「政黨」三個向度對人群進行分類，其中，「階級」與「身份/地位團體」的關係密不可分，也是本文所關切者，因此下文僅就這兩者進行討論。⁶

首先，Weber 以「生活機會」區分階級，認為同階級者，乃「在商品和勞動力市場中，獲取商品和收入機會相近」的一群人，又可分為「財產階級」(property class)與「獲利階級」(acquisition class) (Weber, 1966)。「財產階級」以是否擁有財產區分，類似 Marx 的分類，差別在 Weber 認為資產階級與無產階級只是一種粗略的分類方式，兩者內部都可再細分出數個層級，如高階經理人、白領上班族、工人均屬無產階級，但是在市場中賺取工資的機會卻存在明顯差異；而資產階級內部的跨國企業家與小製造業老闆，從市場中獲取回報的能力也天差地別。「獲利階級」則指對生產性企業具有管理權的階級，如商人、銀行家、專業人員等，相對於此的是技術工人、半技術工人和無技術工人，處於被支配地位。但不論以財產多寡或獲利程度做區分，相同階級代表在市場上「收入能力」相近的一群人 (Weber, 1966; Bourdieu, 1984; Veblen, 1918)。

再者，「身份/地位團體」則指「生活方式/生活風格」(life style)相近的人群，特別在過往封建社會中，高身份地位者總是居住在特定區域、穿著合乎身份的服飾、注重自身與下一代教養、維持生活品味，以凸顯他們同屬一個共同體 (community)。而「生活方式/生活風格」的相近，代表的正是「消費能力」近似。

雖然 Weber 再三強調，以「生活機會」區分的「階級」和以「消費能力」做為區別的「身份群體」是不同的分類概念，但是最終也不得不承認，兩者之間

⁶ 政黨與本文的階級區分較不相關，故暫不予討論。關於這方面的探討，請見 Grusky, 2001。

難以脫勾，因為「消費必須以生產為基礎，處於相同階級位置的人們享有相近的收入水平，這在許多方面確定了他們特定的生活方式，並且與採用同樣生活方式的人們進行交往，之後逐漸地認同彼此屬於同一類人、屬於同一個群體」（李春玲、呂鵬，2008：39），所以「階級處境成了最佔主導性的因素，地位群體的成員所預期的生活方式，經常會受到經濟條件的制約」（Grusky, 2001）。至此，「生產」與「消費」、「收入」與「生活方式」便被嫁接起來，相當程度拓展了階級的內涵。

在其之後，Veblen 與 Bourdieu 將「消費能力」與「生活方式」的階級解釋發揚光大。Veblen(2007)在「有閒階級論」(The Theory of the Leisure Class)一書中，將上層階級的消費和生活方式闡述得淋漓盡致。他之所以用「有閒階級」做為上層階級的代名詞，乃因在財力充裕的情況下，這些人不需要像下層階級將時間、精力投注於生產活動，「有閒」遂成為上層階級的標誌，而證明的方式，則藉由「炫耀式休閒」和「炫耀性消費」為之。

「炫耀式休閒」代表上層階級的「生活方式」，但此處的「休閒」，不盡然指一般所認知的娛樂性活動，其更重要的意涵，為將時間花在禮節、儀態、學養、品味和學術知識等深層人格特質的培養，因為這些特質的養成，均需耗費相當多的時間、精力與金錢，非中下階級所能負荷，且一旦養成，舉手投足間均可證明他們的階級屬性：

禮節是有閒階級生活的一項產物及一種象徵，且唯有在講究身份的制度下才得以蓬勃滋長。…精緻的品味、儀態及生活習慣是有涵養的有力證據，因為良好的教養需要時間、實踐及開銷，也因此不是那些將時間及精力都消耗在幹活的人們所能企及的。良好的身段和知識是種眼見為憑的證據，足示那些優良教養的人，將其不被旁觀者審視的那段時間，花在獲取這種無利可圖的養成上是值得的。分析到最後，儀態的價值就在其做為休閒生活的見證(范

伯倫，2007：50-51)。

換句話說，炫耀式休閒乃品行上的操練及品味的培養，上層階級「必須要培養品味，要能就所消費的物品，在高貴與低俗上進行某種精準的辨識...這類審美技巧的養成需要時間及勤奮，...他必須知道如何以恰當方式來消費這些物品。他的休閒生活必須與其身份相稱(范伯倫，2007：70)。」另外，準學術與準藝術涵養也是他們炫耀的內容，特別在過往，有閒階級傾向將智力投放在講求形式的學識上，因而有相當比例的學者、科學家、博學之士來自這個階級，這樣的情況至今亦然。由此觀之，娛樂性的休閒活動反而只是炫耀的配角，有閒階級只是藉由這些活動(如品酒、打高爾夫)，來證明他們具備相關知識與品味。

另一方面，「炫耀性消費」代表的則是上層階級的消費能力。有別於下層階級只能消費維生所需的「必需品」，前者傾向以「奢侈品」證明自己的財力，特別在社會日益分化的當代，「消費」比「休閒」更容易讓人一眼看出自己的階級，因為「任何個人都暴露在眾人的觀察之下，這些人要評斷某人的聲譽，沒有比某人在眾目睽睽之下所能展示的物品更直接的了(范伯倫，2007：78)。」舉凡衣著裝扮、家居布置、代步工具等，都是上層階級展現消費能力的標的。

從 Veblen 對「炫耀式休閒」和「炫耀性消費」的描述中，可以看到有閒階級如何「有意識地」以「消費能力」與「生活方式」來展現自己的階級屬性。這兩者的共同特性，在於均具備「揮霍」的元素：前者揮霍的是時間，後者揮霍的是金錢，而這恰恰是其他階級所不具備的資本。

對此，Bourdieu 則進一步從階級結構的「場域」概念出發，為個人的思想、生活方式來源做出深刻的解釋。Bourdieu 是文化解釋支派中最重要的一位學者，在其繁複深奧的論述中，最重要的概念之一，就是「慣習」(habitus)，而這又與另一個概念--「場域」(field)息息相關(Bourdieu, 1984)。

所謂「慣習」，乃「一種長期穩定、卻又不是完全無法轉換的『傾向系統』，是一種被結構的結構(structured structures)，卻又可以發揮建構結構(structuring structures)的功能。」在這個定義中，我們必須先了解「傾向系統」所指為何。傾向系統，指的是個人認知、做事及思考方式的加總，也就是行為的主導模式，這個主導模式貫穿人類行為的認知、規範與身體各方面。因此，一個人如何思考、行動、感知周遭事物以及認知這個世界，甚至身體的體態與儀態如何，都有固定的「傾向」，不易改變，此即 Bourdieu 所言之「慣習」(李春玲、呂鵬，2008；格倫斯基，2005；高宣揚，2002；斯沃茨，2006；朋尼維茲，2002)。

慣習並非天生，有賴後天養成，它是一種「被結構的結構」，來自家庭以及成長過程中接觸到的階級群體，是一種具有階級特殊性的社會化經驗(class-specific experiences of socialization)。也就是說，個人成長的階級「場域」，將決定什麼對他們而言是適當的、合理的或者可能的；而生活於該場域的個人，則會在無形中內化這些價值觀，亦即行為者通過不斷的社會化過程，將原本只是客觀結構上的限制，內化成他生命中的思想與行為規範，而對於那些非他這個階級所應企求的，他不敢去想，甚至沒有意識到應該去想。在此情況下，這種「被結構了的」慣習，便把個人置於一個「恰如其份」的位置上，導引人們主動將自己排除於某些商品、人物以及場所之外。如此，各個階級才能安分守己地在各階級軌道上運行，而不至發爭衝突(李春玲、呂鵬，2008；斯沃茨，2006；朋尼維茲，2002)。

從群體角度觀之，正因為同一個階級場域的成員在社會化過程中接受的價值觀一致，彼此的思想、行為、態度，也就是慣習，便相當接近。當慣習化成實際行動時，就成為不同階級的「生活方式」，或約「生活風格」，其「系統的代表一個階級的品味、信仰和習慣」。換言之，「慣習...把一個位置內在的和關係的特性，轉譯成統一的生活風格，即對人事物選擇的統一體」。這使得同一階級表

現出的行為，自然而然存在一種「和諧」感，「相同社會群體成員的實踐，總是具有超出行動者所知或所願的和諧性」，Bourdieu 以「沒有指揮的合奏」描述之(斯沃茨，2006：120-133)。

針對法國社會的主要階級，Bourdieu 區分出三種迥異的生活風格：**宰制階級**成員的慣習建立在「秀異」的基礎上，喜歡藉著儀態、語言（精鍊的詞彙）、室內陳設（偏好古典家具）或度假的選擇，凸顯其傑出性；**小資產階級**的慣習則具有拘謹又自負的特色，表現在注重保養、休閒及健康均衡的飲食上；**普羅階級**的慣習明顯表現在對必需品的偏好，注重實用、簡單，拒絕選擇沒有太多實質用處的奢侈品(朋尼維茲，2002：107-118)。

進一步說，慣習其實是一種「偏好」，不同階級對於物品的偏好，有相當大的差異，如統治階級對「奢侈品」有一定偏愛，而工人階級則如前所述，以「必需品」為首選。所謂必需品，指的僅具有原本「自然功能」的物品；而奢侈品則是在「自然功能」之外，另有超越其上的形式性價值，舉例來說，衣服的原始功能在保暖與蔽體，但是當它被標上某個名牌之後，價格便一躍為普通衣服的數十甚至數百倍；飲食亦然，食物本為充飢，但這樸素的功能卻被上層階級形式化，成為一種禮節繁瑣的儀式。這種情況在藝術界中更為明顯，所謂藝術品，就是將一個作品的「形式」，提升到「實質內容」之上，所以它不是我們肉眼所看到物體（如一幅難以理解的圖或一座抽象的雕像），而是一個具有美感的作品，但是要看懂這些物品，必須具備一定的鑑賞或審美能力始能為之，也就是相應的智力。不難想見，這些智力必須在上層階級場域中才有可能培養出來(斯沃茨，2006；朋尼維茲，2002)。

有趣的是，工人階級雖然因為資本不足，必須面對謀生的實際需要與急迫性，但是他們卻不把這種「被迫的、對必需品的選擇」視為一種剝奪，反而逐漸養成對「必需品」的偏愛，因此，工人吃豆子不是因為他們買不起別的東西，而是因

為他們覺得這些食物更加實際。就此而言，Bourdieu 的主張不同於經濟決定論，他認為過往物質環境制約下的經驗，將轉化為一種特殊的習性，即便個人經濟狀況改變，慣習與偏好也不那麼容易跟著變，所以他不贊同 Veblen 將消費看成是一種有意識追求身份的策略(斯沃茨，2006)。

慣習固然抵制變化，但並非完全不可改變。隨著客觀環境變化，個人的舊慣習與新環境會產生抵觸，導致個人做出「不合時宜」的行為，如表現得笨拙、不得體，這往往需要相當長的時間才可能調整，有的人甚至終其一生都難以改變。這種慣習調整落後於客觀環境改變的情況，稱之為「滯後效應」(hysteresis)，其結果是行為者會有一段時間出現強烈「不被瞭解」的感覺，因為新的階級成員無法接納他，而他又不再屬原本的階級。由此可知，當客觀階級結構不同於過去慣習養成的那個結構時，慣習會在過去的基礎上產生緩慢「變化」，而非立即「再生產」出新的慣習(李春玲、呂鵬，2008；格倫斯基，2005；高宣揚，2002；斯沃茨，2006；朋尼維茲，2002)，這在後文實證資料的解釋上，將扮演非常重要的角色。

綜合本節所述，以「消費能力」和「生活方式」定義階級的起源可追溯至 Weber，代表性的人物則為 Veblen 和 Bourdieu，本研究對於階級的界定亦源於此。在階級影響之下，移民與當地社會「消費能力」與「生活方式」相近者，自然能夠認同彼此、進而融合，反之則難以發展出進一步的關係。茲將各論者提出的概念與論點摘要如下表。

表五 階級理論摘要

作者	Weber	Veblen	Bourdieu
概念	階級 身份	炫耀性消費 炫耀式休閒	慣習 場域
論點	「階級」代表「生活機會」相近的群體，即從市場中賺取薪資和獲得商品的能力相同；「身份/地位群體」代表「生活方式」相近的群體，即消費物品的方式相同。兩者間的關係難以清楚切割。	「炫耀性消費」與「炫耀式休閒」為「有閒階級」有意識區隔自己與其他階級的方式，前者以奢侈品展現自己具有高消費能力，後者則以儀態、涵養、學識、休閒等需要耗費時間、精力所培養的生活方式，證明自己具有毋須從事生產的閒暇。	客觀階級場域決定個人的認知、思考與行為方式，即慣習。成長於同階級的群體，會發展出相近的慣習，形塑出相同的「生活方式」。但成員的生活方式不是為了證明自己的階級屬性，而是受慣習驅使，不自覺表現出來的行為模式，且即便客觀環境變化，慣習也不容易輕易改變。

資料來源：作者自行整理

雖然「消費能力」與「生活方式」漸為學界所採用，但由於結合兩者的指標難尋，當前絕大多數的研究仍然以收入或者職業聲望做為衡量階級的標準(Blau and Duncan, 1967)，這存在幾個問題：第一，收入高低不完全等同於階級，對於那些本即家財萬貫的富二代而言，有沒有固定收入並不影響其階級屬性；而對於一夕致富的暴發戶來說，不論其日常收入為何，這突然的際遇，卻瞬間改變其階級地位。第二，收入高低也無法反映出「生活方式」，暴發戶的生活方式與長期處於上層階級的人勢必有所不同，但僅以收入來看，卻看不出箇中差異。第三，職業聲望固然較能同時反應收入與生活方式，但一來，職業分類眾多，難以將所有職業納入評分；二來，除了部分評價較具共識的職業(聲望不是最高就是最低)，如醫生、法官、清潔隊員之外，對於新興以及中間層級的職業，一般人常難以定

奪其聲望高低，前者如自由業、藝術工作者，後者則如工程師、秘書等；三來，對於不同職業的評分，往往依個人所處職業地位而定，位階低的，會將其他職業聲望評得較高，反之亦然；此外，另一個可能的情況是，個人往往不會將本職評得如外界預期的高，因為他們身在其中，了解業內情況與甘苦，不若外界會因不了解而產生遐想。由上可知，不論以收入若職業聲望來區分階級，均有其力有未逮之處。

有鑑於此，本文嘗試以個人的「居住社區」，做為結合「消費能力」與「生活方式」的階級衡量指標。從「消費能力」角度來看，各地屋價行情是公開的，受訪者可以從住宅的區域、地段、整體設施，清楚得知各地的價位和級別，由此推論，有能力「消費」高價住宅的人，經濟狀況當高於一般。此外，住所是無論如何都必需支付的開銷，且通常是長期穩定的，不若其他消費或奢侈品可隨財務狀況隨意調整，許多人終其一生只住在同一個住處，或者即便有所搬遷，次數也不至於太頻繁，租房同樣具有相對穩定性。正因為具備「透明度」與「穩定性」兩項特徵，「居住社區」適足以做為「消費能力」的測量指標。

再從「生活方式」觀之，居住在相同社區，代表彼此的社會生活是相近的，因為住家所在相當程度決定子女所念的學校(因此決定受教育程度)、醫院和娛樂設施(決定他們的健康與福利)、可利用的商業設施(決定其生活風格)(麥格, 2007: 257)。因此，好的社區、學區、周邊的商業與休閒配套往往是一體的，而居住在同一社區的人，則因為成長環境相似，因而具有相近的生活方式。

相關研究便指出，美國華人的居住模式與社會經濟地位(以收入和教育程度為準)高度相關，社經地位越高的移民，越傾向遷出市中心的貧民區，搬到中產階級白人所居住的郊區，因此居住地點的改變，往往是移民向上流動的標誌(Zhou, 1997; Nee and Sanders, 1985; Alba and Nee, 1997)。這當中雖然無法排除受社會資本影響、群聚而成的族群飛地(Kershen, 2005; O'Reilly, 2000、2002; Williams, King

and Warnes, 1997)，但是相對於當地居民所住的地段和條件，飛地所在地仍然可以看出整個族群相對於當地民眾的階級地位。

在問題設計上，本文以「個人在當地居住的社區/房子是否屬中高價位」進行測量，對於房屋價位的高低，由受訪者依據當地房屋行情自行評估，若他們認為所住社區屬中高價位(以租金、房價或地段衡量)，代表其階級高於當地，反之則與當地齊平。需要說明的是，由於台人多屬高階移民，因此如果本題回答「不同意」，並不代表他們的住處價位低於當地，而是不同意其居住社區的價位比當地居民高而已，應視為與當地相近。而根據階級理論可以假定，若台人與當地階級差距越大，則不論在生活、親近私交和退休規劃層面當越無法融入當地；若階級差距越小，當越能融入。

第三節 社會認同與社會融入

「社會認同」源於人類心理的一個普遍現象，即人們對於自我的認知，受所屬的社會團體影響。根據該理論重要學者 Tajfel(1978)的定義，社會認同指的是「個體認識到其屬於特定的社會群體，同時也認識到做為該群體成員帶給他的情感和價值意義(Tajfel, 1978: 63)」。進一步說，「社會認同」同時包含從屬於特定團體的成員身份(group membership)，以及對該團體身份的認同兩層意義，因此當人們對於「我是誰」這個問題，不以個人特徵進行描述，而是以群體的身份—如性別、國籍、種族、職業、組織加以定義時，即是對該群體產生了社會認同。

在移民研究中，最容易被凸顯的社會類別，就是族群或國籍，其所包含的不僅是個人「來自何處」的客觀描述，更重要的是對於某一「族/群身分」的認同。當人們對於族群身份有越強烈的自覺，代表他們越是將非我族類的人視為「他群」，進而抗拒融合。以美國主流社會對非洲裔美國人的態度為例，即便在 1960 年代

民權運動之後，種族歧視在法理上(de jure)已不存在，但事實上(de facto)仍無所不在 (Levitan, Johnston, and Taggart, 1975; Massey and Denton, 1993; Pettigrew, 1979)，究其原因，正是美國人的社會認同使然。

族群認同只是社會認同的一例，後者的目的在解釋更廣泛的現象，即「個人對群體的積極認同(或曰凝聚力或效忠感)如何產生？」在此之前，最具解釋力的論點為 Sherif 的「現實衝突理論」(realistic conflict theory)，他認為群體向心力的凝聚，主要是為了與其他群體爭奪環境中的有限資源，因此當群體之間的目標越對立，群體內部就越團結一致。最極端的例子為戰爭時期，各國人民為了捍衛自己的國家，犧牲生命在所不惜。然而，即便從這個例子也可發現，「現實衝突理論」的應用範圍只及於非常時期的短期凝聚，對於長期穩定或者沒有衝突下的內群認同，如長期以校友身份為榮，或始終不渝地支持某個球隊等的解釋力卻相對不足，而這種「對群體始終一致的正向認同」，才是社會認同所要解釋的。

日後研究顯示，社會認同的出現與「類別化」(categorization)、「自我分類」(self-categorization)和「社會比較」三者息息相關。首先，人類社會乃各式各樣的「類別」(categories)所組成，每個原子化的個體均被包含在不同的社會類別之中，具有相應的類別身份。這種身份的取得，依個人是否具有「自由選擇」能力，又可分為「歸屬的」(ascribed)與「習得的」(acquired)兩類：前者指類別身份無法由自己決定，為與生俱來的類別屬性，如種族或性別；後者則是個人能夠自由選擇的類別，通常為個人喜好、信念和價值的表達，如政黨、職業、支持某一社團等。每一種社會類別，均可視為一種「身份」，而社會中的每個人，均同時擁有多重身份，舉例而言，一位「美國」的「男性」「公務員」，同時也是位「共和黨員」和「基督教徒」，屬於「中產階級」，即顯示出該人的六項身份。須指出的是，在絕大多數的情況下，同一概念中的類別是彼此互斥的，一個人的性別不可能既為男性又是女性；但是在某些概念中，卻又允許多重認同，如雙重國籍或多神論者

均若是，必須視情況而定。「類別化」只是單純將各個對象進行分類，僅僅如此並不必然產生社會認同。

認同產生的關鍵，在於類別化的過程中，個人必須「知覺到」類別之間有所差異，並根據這些異同，將自己歸於某一類中。Turner (1987)所提出的「自我分類」就在說明這種現象，也是社會認同理論中最具解釋力的部分。他假定個人會在三個層次對自己進行分類。第一是從「人際」層次區分：每個人的人格特質都是不同的，因此「我」和「他」即不同類。第二是從「群際」層次分類：基於社會相似性和差異性，人們會將不同的對象，分類至不同的社會群體，在這個過程中，他們也會將自己分到其中一類。「內群體」(包含自己)和「外群體」的區別，就在這個層次顯現。第三個層次則是從「人類」的角度來看，把人類的共通性視為同屬此類別的結果。這三個層次，分別代表「個人認同」、「社會認同」和「人類認同」，而「社會認同」乃絕大多數人所關注的焦點。

那麼，群際層次的「自我分類」如何為之？Turner(1987)認為，這主要依「元對比原則」(principle of meta-contrast)進行：當人們「感知」到類別之間的差異(inter-class differences)高於類別內部的差異(intra-class differences)時，就會把近似的人群歸為一類，同時也將自己分到其中一類。由於此種分類依據個人知覺為之，因此一旦群體之間的界線劃定，「群際之間的差異性」就會被凸顯，而「內群之間的同質性」也將被放大。

需要指出的是，對於差異與相似的「感知」，並不是在真空中產生的，必定是經由與其他群體互動、察覺到彼此之間的異同之後，才會將與己相近的人劃歸為「我群」，反之則為「他群」。可見「社會互動」乃「自我分類」的先決條件。當然，吾人並不排除群體在實際接觸之前，基於某些既定的刻板印象，個人會事先進行接觸前的自我分類，但是若接觸之後發現事實與想像存在巨大落差，則會進行新一輪的自我分類。

由上可知，「自我分類」主要個人憑藉「主觀」感覺為之，屬於「心理層次」的分類，與前述客觀的「類別化」不盡相同。確實，「自我分類」不一定以既存的「社會類別」為框架，三五同好若認為彼此同質性高而主觀認定他們屬同一個群體也未嘗不可，此類群體的社會認同，有時甚至高於約定俗成的社會類別，如年輕人對同儕團體、社群團體的認同，可能遠超過對國家或是種族的認同。只是在社會科學中，學界較常探討的群體，仍然是業已成形且具有「社會意義」的類別，關注個人將自己分類到某些類別之後，如何產生社會認同。

既然「自我分類」乃個人主觀為之，並非外力壓迫，那麼，個人將自己分類到某個類別，代表他認為自己與此一群體成員是「相近的」、「同質的」，這種因相似而產生的「喜歡之情」，為社會認同形成的必要條件之一。此外，成員對於內群的評價，通常是正面積極的(豪格、阿布拉姆斯，2011：133)，因為從心裡上來講，人都有被肯定的需求，而藉由與相似他者的群聚，將能夠強化個人在這方面的自信。正因如此，自我分類完成之後，個體會去學習、模仿群體內部的典型(prototype)人物，希望讓自己更像群體中的一份子，藉此獲得其他成員的認同。這個調整自己、使自己與群體成員更相像的「去個性化」過程，將使內群成員之間越來越相似，以致於最終同一群體的成員均被視為是「可互換的」(interchangeable)，即群體中某個成員所具備的特質，在其他成員身上也看得到(豪格、阿布拉姆斯，2011：132)。

由此可知，個人在進行「自我分類」時，已賦予內群成員「彼此相似」且「正面積極」的特性，在其主觀認為「我們是同一類」的基礎上，社會認同已初步產生。但是，激化社會認同還有一項不可或缺的條件，就是「社會比較」(Tajfel, 1978)。從「類別」的角度來看，唯有比較，類別之間的意義才能凸顯，例如對於「女性」的理解，是相對於「男性」而來的；對於「東方文化」的認知，是參照「西方文化」而得，因此，「類別」不會獨立存在，所有的分類，都是為了要與其他類別

進行比較；也只有在這個目的上，分類才有意義。不過，放到「社會認同」的框架下，類別之間的比較不僅止於對照，其更深刻的作用，在驅動成員對於群體的認同。

這裡的「社會比較」與前一階段的「自我分類」有何不同？後者不正是著眼於與自己相同/相異的比較來分類人群嗎？對此，我們不妨將兩者視為社會認同形成的不同階段：「自我分類」討論的是分類如何為之，「社會比較」則聚焦在分類完成之後，內群成員的社會認同如何深化。

從心裡學的角度來看，「社會比較」通常以對內群有利的角度進行，有趣的是，某些團體即便客觀上居於劣勢，他們還是會想盡辦法找出其他優勢面向進行比較，即便這些面向可能並不重要。**Brown(1978)**對一家飛機工廠所進行的研究即發現，該工廠內「生產部」的地位明顯不如「發展部」，但前者在承認這個事實之後，馬上引進對自身有利的層面，認為他們在生產過程中承擔了額外的責任，而這些責任是發展部做不到的。這種從不相干的角度積極評價內群的情況，特別容易發生在個人無法脫離弱勢群體時。之所以如此，在於個人的「自尊」(self-esteem)，往往來自於群體的「正面特殊性」。當群體獲得正面評價時，身為其中的一份子不但覺得與有榮焉(自尊提高)，更會凸顯自己的成員身份，並加速往內群的典型人物靠攏(去個人化)，其結果是內群同質性將更為提升，而與外群的差異性則更為強化。

總結前述，「社會認同」是個體在心理上「社會性建構的領域」(socially structured field)。當個人經由社會互動，感知到群際之間的異同，並「主觀認定」自己屬於某個群體之後，就會以群體成員的身份看待我群與他群，並藉由社會比較進一步凸顯群際差異。由此觀之，「社會認同」對於移民研究極其重要，因為主觀的群際認知決定了誰是「我們」、誰是「他們」，而一旦認同產生，移民與當地人群的互動結果也呼之欲出。茲將社會認同的生成過程摘述如表六。

表六 社會認同生成過程

過程	類別化	自我分類	社會比較
內容	人類社會乃由各式各樣的「類別」組成，類別化為將觀察對象進行客觀分類。如：男性/女性、黑人/白人。	在分類的過程中，個人「感知到」類別間的差異，並根據「元對比原則」，將自己歸到其中一類，此項分類純粹以個人觀感為之。分類結果將決定哪些人是我群、哪些人為他群，進而產生社會認同。	自我分類完成之後，類別間的比較會深化群體成員的社會認同。通常比較會以對內群有利的角度進行，而比較的結果，將做用於個人的「自尊」。

資料來源：作者自行整理

社會認同的精髓，在於個人不以自己的特徵界定「我是誰」，而是以「群體身份」描述之。既然其所著重者為對群體「身份」的認同，基於分析便利性，本文接下來將以「身份認同」一詞取代「社會認同」，一來，「身份」較為具體，不易招致誤會，二來，對「身份」進行分類也相對容易。

就此而言，兩岸現勢下台灣人的「身份認同」，一直是個複雜的問題。國共內戰的結果，以及日後台灣民主化和兩岸政經情勢的發展，往往令台人陷入「身份認同的困境」，特別當群體身份既涉及文化、共同記憶，又牽涉政治實體時。

對此，過往研究多將台人的身份分為「台灣人」、「中國人」、「兩者皆是」三類，或者將「兩者皆是」代之以「是台灣人也是中國人」、「是中國人也是台灣人」，讓受訪者在這些類別中，進行「自我分類」(王甫昌，1998；吳乃德，2002、2005；蕭新煌，1987)。諸如此類的分類行之已久，但是學界在應用這些分類時，卻往往未從概念上釐清何謂「中國人」、何謂「台灣人」，而「兩者皆是」又代表什麼？

目前較常被採用的定義為「族群」(王甫昌, 1998; 吳乃德, 2002), 但「族群」的內涵繁雜, 既包括群體的起源、相應的歷史文化、主體論述, 也含括對近代重要事件的選擇性記憶, 更隱含對「現代國家」的認同。這當中至少包含了「文化」與「國家」兩個層面的認同, 在單一民族國家中, 這兩者或許是重合的, 但是在政治分立、文化與中國系出同源卻又具備地方特殊性的台灣, 情況卻未必如此, 因此將其納入寬泛的「族群」定義, 並無助於釐清真正的「身份」內涵。在此情況下, 過往的受訪對象一方面並無其他選項可供選擇, 另一方面又難以藉由量化的問卷清楚說明自身想法, 只能以「兩者皆是」表達個人意見, 這是無奈之下所做出的決定, 得出的結果亦難以判別受訪者的真實意向。

有鑑於此, 本文乃擷取影響最為深遠、且分類相對明確的「文化」因素做為「身份認同」的內涵, 並同樣以「台灣人」、「中國人」、「兩者皆是」三分類進行測量。所謂文化認同, 指個人對於群體歷史、集體記憶、共同價值觀的「主觀」認知。強調「主觀」, 乃不論從「原生論」(primordialism)或「建構論」(constructivism)的觀點來說, 文化都是個人「信以為真」的存在, 不論這個存在是源遠流長、代代相承的結果, 或是政治人物基於統治需要建構出來的意識型態, 重要的是, 人們「相信」它是真的(Geertz, 1963; Hutchinson & Smith, 1994: 29-34; Hutchinson & Smith, 1996: 8, 107-13; Cohen, 1969、1974; Brass, 1991; Bhaaha, 1990)。這在台灣的案例中更為適用, 因為台灣文化無論如何無法切斷與中國的關係, 不存在客觀獨立的「台灣文化」; 但主觀的「相信」, 卻可使「台灣文化」的重要性被凸顯。為了確認文化認同是否會影響大陸台人的社會融入, 本文以受訪者自認與中華文化的「親近性」進行分類: 將自己歸類為「中國人」者, 代表他們認同的是傳承千年的中華文化, 以炎黃子孫、龍的傳人自居; 反之, 覺得自己屬「台灣人」者, 則更加認同台灣在殖民時期以及國民政府遷台之後所發展出的本土文化; 「兩者皆是」則代表他們既認同中華文化, 也認同台灣文化。

一旦「身份認同」確定，「我群」與「他群」的界線便隨之而出。認同自己為「台灣人」者，代表其認為自己與大陸人分處不同文化脈絡，兩者本非同群，因此接觸之後當更形鞏固群體分界，難以融入；反之，自我分類為「中國人」者，則因為與大陸人同屬一個文化群體，接觸後當較能融入。

本節分別就「社會融入」與「階級理論」、「社會認同理論」之間的關係進行耙梳。基於學界對於融入的界定仍存在歧異(耿曙, 2002; 鄧建邦, 2005, 2009; 林平, 2009a, 2009b)，前文乃先回溯至最初探討融入的同化理論，說明外來移民的「社會融入」與同化理論所探討的問題基本上是一致的。至於影響群際接觸的因素，「階級理論」與「社會認同理論」則分別提出了不同解釋。緊接在各節理論之後的是本文所採用的指標。在社會融入部分，吾人以大陸台人「對子女教育的安排」、「親近私交對象」以及「退休規劃」三個層面做為觀察面向；在階級部分，作者以「居住社區價位」做為結合「消費能力」與「生活方式」的測量依據，由台人自評其所居住的社區在當地是否屬中高價位，判斷其階級高低；最後，身份認同則以受訪者對於中華文化與台灣文化的親近性，自我分類為「中國人」、「台灣人」或者「兩者皆是」加以測量。

第四節 研究架構

本文目的在探討「階級」與「身份認同」，何者將影響群際接觸的結果。基於兩岸分治分立的現實，作者以在大陸的台灣人為研究對象，探討他們與當地人民深入接觸之後的社會融入情況，並試圖找出主要的影響因素。在「社會融入」部分，作者以台人的「子女教育」、「親近私交」和「退休規劃」進行觀察。而「階級」與「身份認同」則為兩個可能的影響因素，前者藉由「消費能力」與「生活方式」的異同發揮影響，後者則從文化角度區別「我群」與「他群」，兩者對於台人社會融入的影響，將在下一章進行統計檢證。本研究架構圖如下。



圖一 研究架構圖

第三章 「階級差距」抑或「身分制約」？社會融入之量化分析

本章將以多元迴歸模型(Multivariate Regression Analysis)，分析是何因素影響大陸台人的社會融入。本量化資料來源為政治大學與香港大學在 2009 年合作進行的「大陸台灣人生活與態度研究計畫」，以在大陸居住一年以上的台灣人為研究對象，調查地點集中在大上海與東莞周邊，共完成 214 份成功樣本，為目前國內外台灣人研究中規模最大的經驗調查。

在個案的選擇部分，當前兩岸政府對於有多少台灣人在大陸，均未有正式統計數字，在無法掌握母體數量與分佈的情況下，有效的抽樣調查無法進行。但若因此將測量總體趨勢與確認因果關係的統計分析束之高閣，對台商研究不啻為一大損失。為了在「先天不良」的情況下進行問卷調查，本研究改以「最大差異化」(maximum variation)的方式選擇樣本，試圖將各種不同類別的研究對象含括在內。

為達此目的，本研究挑選大上海與東莞周邊做為田野調查點，此乃這兩個地區同時具備台人數量眾多與差異性最大兩個特點，有利於覓得不同特性的受訪者。至於在受訪對象的選擇上，我們首先挑選性別、省籍、政黨、年齡、抵達大陸時間、產業別、教育程度各具差異的對象進行訪談，接著再請他們介紹身邊的台灣人做為下一位受訪對象。基於「同類相近」原則，每一位受訪者牽引出的台人很可能與自身性質相似（如同一產業或年齡等），吾人只能在「線頭」的部分先進行控制，確保起始對象的差異性與多樣性，接著再以「多線齊滾」的滾雪球方式，發展出不同背景的受訪者。

本章接下來將先對受訪者的背景資料進行敘述性分析(descriptive statistics)，接著分別就自變項與依變項進行說明，並進行統計分析，最後則為統計結果的解釋。

第一節 敘述性分析

受訪者的背景包括了他們的性別、省籍、政黨、年齡、在大陸居住時間長短、產業別以及教育程度。本小節將分別就這些特徵進行描述。首先，在受訪者的性別分佈上，從表七可見，男性佔了七成稍多(70.56%)，而女性則略低於三成(29.44%)，顯見大陸台人的性別差異仍然相當大。不過這個現象也不令人意外，畢竟到大陸的絕大多數仍為男性台商或台幹，女性雖然也有為工作赴大陸者，但仍屬少數，多半是以眷屬的身份西進。

表七 性別分佈

性別	次數	百分比
男	151	70.56
女	63	29.44
總和	214	100.00

第二為省級分布。省籍以父系籍貫為依歸，原問卷設計分為本省閩南、本省客家、大陸各省以及原住民四類，但實際訪談卻未見原住民，因此下表不納入該分類。表八顯示，大上海與東莞地區的受訪者中，本省客家人佔了 10.33%，本省閩南人則有 73.71%，加總之後，本省人就佔了總數的 84.04%，而大陸各省人士則只有 15.96%。

表八 省籍分佈

省籍	次數	百分比
本省客家	22	10.33
本省閩南	157	73.71
大陸各省	34	15.96
總和	213	100.00

第三、在政黨傾向上，問卷設計原本分為泛藍、中間偏藍、完全中間、中間偏綠、泛綠五項，之所以納入中間偏藍/中間偏綠選項，是為了避免受訪者對非深藍即深綠的政黨分類產生反感，轉而選「中立」選項，造成測量上的誤差。由表九可知，受訪者的政黨傾向中，泛藍的佔了 15.31%，中間偏藍的有 28.71%，完全中立的比例達 36.36%，中間偏綠的佔 12.44%，泛綠的受訪者達 7.18%。若將泛藍/中間偏藍和泛綠/中間偏綠各自合併計算，則政黨傾向上偏藍：中立：偏綠的比例，約在 44:36:20 左右，顯見支持國民黨的人仍佔多數，為支持民進黨的兩倍以上。

表九 政黨傾向

政黨傾向	次數	百分比
泛藍	32	15.31
中間偏藍	60	28.71
完全中間	76	36.36
中間偏綠	26	12.44
泛綠	15	7.18
總和	209	100

第四、受訪者的年齡，我們並不直接詢問他們的年紀，而是問其出生年，再以統計計算的方式算出他們當時的年齡。此處以 10 歲為一個階段，分布情形如下：21-30 歲的受訪對象佔 16.67%，31-40 歲者多達 34.29%，41-50 歲者佔了總數的 25.71%，51-60 歲佔了 18.57%，61 歲以上者則有 4.76%。由這個表可知，30-50 歲的人數已超過所有受訪對象的一半之多，代表年輕世代與中生代佔了大陸台人的絕大多數。

表十 年齡分佈

年齡	次數	百分比
21-30 歲	35	16.67
31-40 歲	72	34.29
41-50 歲	54	25.71
51-60 歲	39	18.57
61 歲以上	10	4.76
總和	210	100.00

第五、在居住時間的分布上，受訪者中最早在 1988 年就開始長住大陸，晚進者則遲至問卷訪談前一年(2008 年 7 月)才西進。由於這篇論文主要關切台人在大陸的融入情況，若訪談對象在大陸停留時間過短，談融入言之過早，因此研究之初，吾人便決定以在大陸居住滿一年以上的台灣人做為研究對象。可以發現，居住時間在 1-4 年之間者，佔了 30.19%，5-8 年的有 33.02%，9-12 年者佔 19.34%，13-16 年的有 7.55%，居住 17 年以上的，竟然也佔了 9.91%。

表十一 居住時間分佈

大陸居住時間	次數	百分比
1-4 年	64	30.19
5-8 年	70	33.02
9-12 年	41	19.34
13-16 年	16	7.55
17 年以上	21	9.91
總和	212	100.00

第六、至於產業別的分佈，由於受訪者並非全為業界人士，還包括了台商眷屬、子女和學生，因此此處僅能列入從業人士。從表十二可以看出，在產業分佈上，從事服務業的人僅 35.78%，而在製造業部門服務的多達 64.22%，顯見在大陸工作的台人仍然以製造業居多。

表十二 產業別分佈

產業別	次數	百分比
服務業	73	35.78
製造業	131	64.22
總和	204	100.00

最後，教育背景可區分為高中職以下、專科、大學、研究所以上四類。表十三發現，教育程度在高中職以下的有 16.36%，專科畢業者有 26.64%，大學畢業者佔 42.52%，而研究所以上的對象則佔了 14.49%。

表十三 教育程度分佈

教育程度	次數	百分比
高中職以下	35	16.36
專科	57	26.64
大學	91	42.52
研究所以上	31	14.49
總和	214	100.00

本節試圖描繪論文中 214 位受訪者的背景資料，從性別、省籍、政黨傾向、年齡、在大陸居住時間、產業別以及教育程度等各方面，進行詳細的說明，藉此勾勒出受訪者的整體輪廓。接著，吾人將觀察這些台人群體在各個層面的融入情況，以及不同的融入層面將受哪些因素影響。

第二節 測量指標

1. 依變項：社會融入三層面

本研究旨在探討哪些因素將影響大陸台人的當地融入。在依變項部分，作者在參照同化理論，並對照大陸台人與跨國移民之間的異同之後，以台人對「子女教育的安排」、「自身親近私交對象的選擇」，以及「退休之後的規劃」三項做為融入指標，其中每個指標均有五個選項，依其融入程度由淺到深，分別給予 1 分到 5 分，以下為依變項的說明與分佈。

首先，「子女教育」關注的是台人對於子女的教育安排，是讓他們「留在台灣」、就讀「台商子弟學校」、「外語學校」、「當地學校國際部」或「當地學校」，此正是「次級結構」所關注的社會組織層面。而台人做為優勢移民，當地社會結

構對他們是開放的，若其願意讓子女就讀當地學校，代表願意/能夠在「次級結構」層面融入。此外，台人對於「子女教育」的規劃，也決定了家庭成員是分隔兩地或是同處當地，因為台人家庭的安排，相當程度取決於子女所在，若小孩在台灣唸書，則雙親中通常有一人會留在台灣；若孩子在大陸就讀，表示一家人共同生活於當地的可能性越大。

表十四顯示，在所有的受訪對象中，仍然有 51.02%的人傾向讓子女留在台灣讀書，比例超過一半，而有 6.63%的人則讓孩子就讀當地的台商子弟學校，以利於未來回台灣銜接大學指考。換言之，將近六成的台人仍然希望孩子能夠接受台灣/台式教育。不過與此同時，也有 24.49%的人傾向讓子女念當地學校，比例也近四分之一。此外，各有 9.69%和 8.16%的父母會讓孩子念外語學校或當地學校國際部，計畫未來送他們出國深造。

表十四 子女教育規劃

子女教育	次數	百分比
留在台灣	100	51.02
台商子弟學校	13	6.63
外語學校	19	9.69
當地學校國際部	16	8.16
當地學校	48	24.49
總和	197	100.00

其次，「親近私交」在瞭解大陸台人深入交往的對象中，台灣人與大陸人所佔的比重，旨在測量情感交往的「初級結構」層面。需要表明的是，所謂的好友，指的是能夠進入個人差序格局核心的摯友，而非一般泛泛之交。對此，本文以好

友「主要是台灣人」、「台灣人稍多」、「兩者差不多」、「大陸人稍多」、「主要是大陸人」進行測量。研究發現，朋友主要是台灣人者高達 58.88%，台灣人稍多的佔 20.09%，兩者加總的比例將近八成，相當可觀。不過從另一個角度來看，不以台人為深交對象的，也佔了兩成多，超過五分之一，其中台人與陸人比例差不多者佔了 14.02%，大陸人稍多的案例佔 6.07%，朋友主要是大陸人的受訪者則有 0.93%。由此可以發現，台人的交友對象並不是非台灣人不可。

表十五 親近私交對象

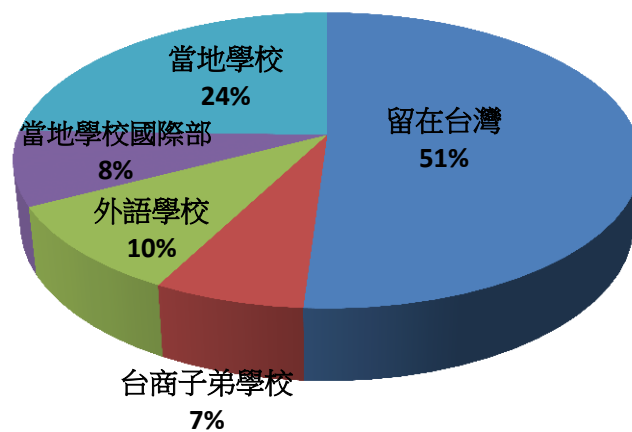
親密朋友	次數	百分比
主要是台灣人	126	58.88
台灣人稍多	43	20.09
兩者差不多	30	14.02
大陸人稍多	13	6.07
主要是大陸人	2	0.93
總和	214	100.00

最後，本研究以「退休規劃」做為「心理同化」的指標，希望瞭解台人退休之後是「一定返回台灣」、「可能回台灣」、「不一定」、「可能留在大陸」，還是「一定留大陸」。如此設計的原因，在於台人當前定居大陸為工作所需不得不然，多少帶著被動、無奈的心態；相對於此，退休之後的規劃卻是台人可以自由決定的，在沒有外力干擾下的選擇，適足以代表內心真正的認同。因此，若他們退休之後仍願意繼續留在當地，則顯示在「心理層面」已將當地視為自己的故鄉。這當中一定會回台灣的受訪者佔了 45.93%，可能回台者有 15.31%，所以傾向回台的佔了六成稍多，而還不確定留在何處的有 27.27%，可能留在大陸和確定留在大陸的，各佔 7.18%和 4.31%，兩者相加超過一成。

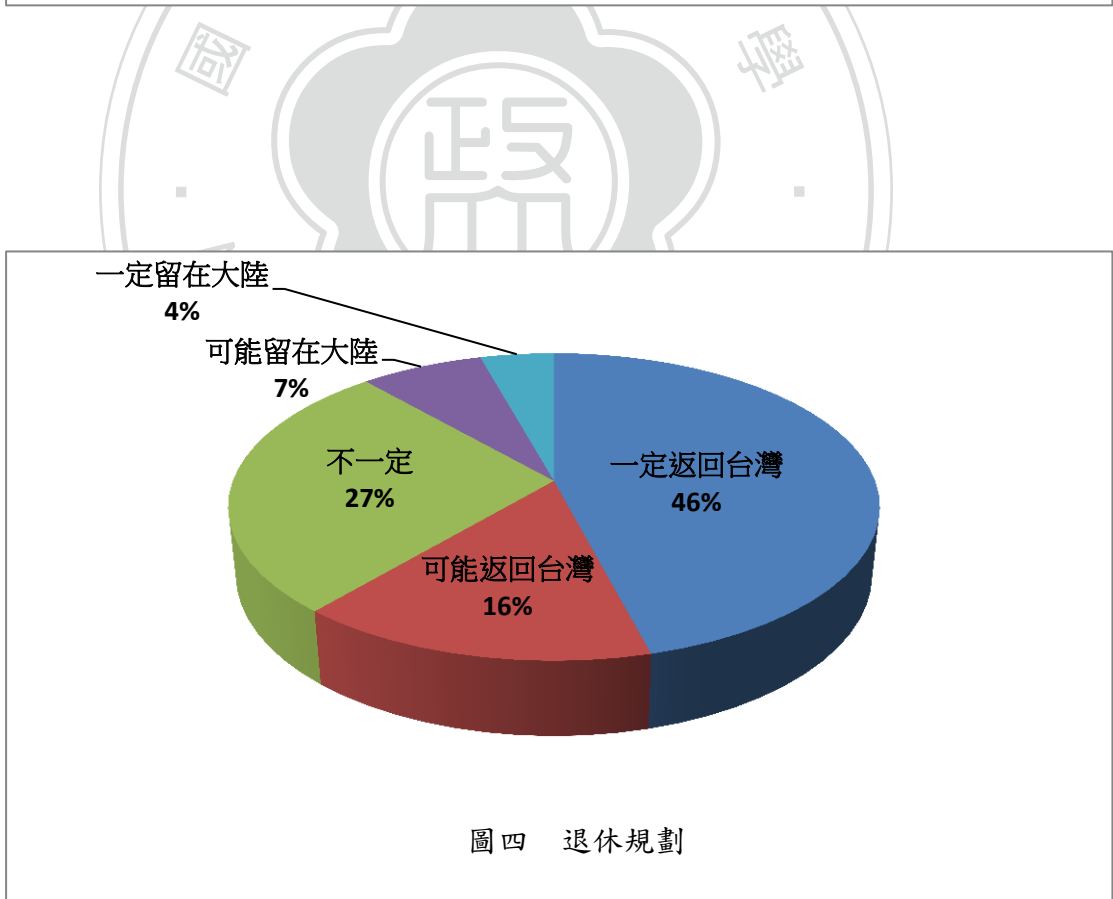
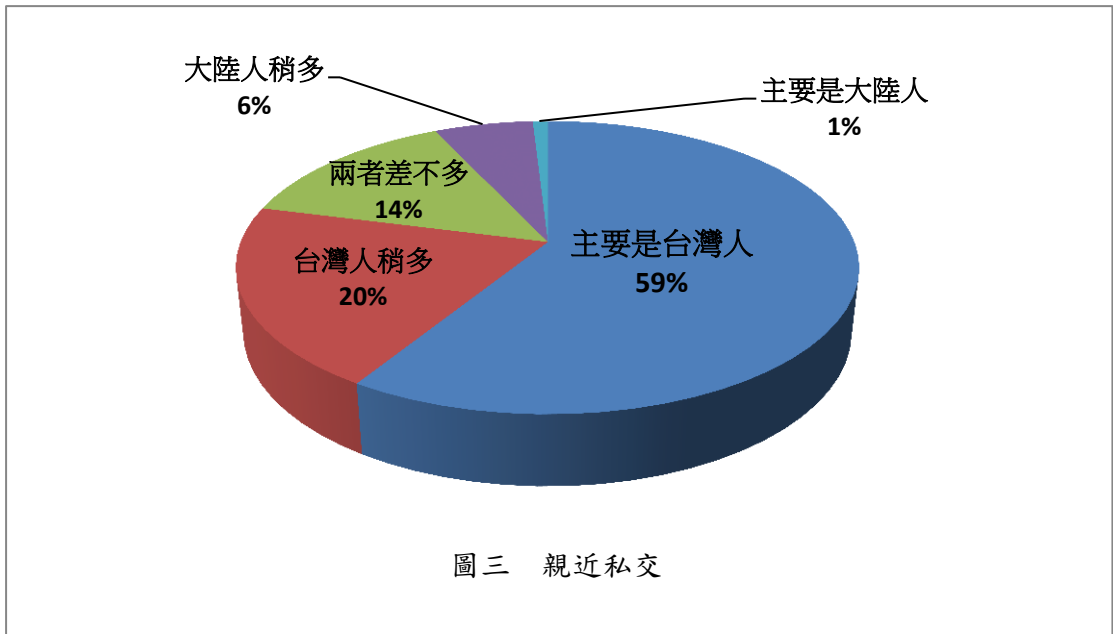
表十六 退休規劃

退休規劃	次數	百分比
一定返回台灣	96	45.93
可能返回台灣	32	15.31
不一定	57	27.27
可能留在大陸	15	7.18
一定留在大陸	9	4.31
總和	214	100.00

為了更清楚看出社會融入的分佈差異，此處分別將「子女教育」、「親近私交」、「退休規劃」的比例分配繪製如下。



圖二 子女教育



從這三個圖形可以看出，台人無法融入的比例高達六七成(台灣就讀/台校、主要台人/台人稍多、一定返台/可能返台)，其中「親近私交」的不融程度最高，達 78.97%；「子女教育」最低，但也超過半數，佔 57.65%；居中的「退休規劃」則為 61.24%。此結果看似悲觀，不過如果從另一個角度來看，得到的結果同樣令人意外，因為大陸台人能夠/已經融入當地(當地學校/陸校國際部、主要陸人/陸人稍多、一定留陸/可能留陸)的比例，其實也不低，在「子女教育」的部分甚至超過三成(32.65%)，「退休規劃」也有一成多(11.49%)，只有最難達成的「親近私交」低於一成，僅 7%，顯見不同層面的融入有不同的難度，如是的差異便相當值得深究。

2. 自變項：制約融入因素

制約融入的諸多變項中，「階級」與「身份認同」為本研究主要關切者。對於「階級」的測量，吾人以台人居住社居價位為衡量指標，由受訪者依據當地房屋行情，自行評估居住房屋價位的高低。若其自認居住社區屬中高價位(以租金、房價或地段衡量)，則代表其階級高於當地；反之則與當地人民相近。問卷中的題目為，「與當地一般居民相較，您所居住的社區是否為中高價位的社區？」，視其回答「非常同意」、「同意」、「沒意見」、「不同意」或「非常不同意」，分別以 5 到 1 分計，越同意者代表階級越高，與當地的差距也越大，因此當越無法融入。

從表十七可以看出，對於住所價位是否偏向中高的評斷，非常同意者有 18.22%，同意的比例高達 52.8%，沒有意見者為 5.14%，不同意的人則有 23.36%，非常不同意的受訪者僅一位。此處需要說明的是，選擇「不同意」的受訪者，僅僅是不同意他們的居地或租金高於當地平均價位，而非低於當地，因此應解讀為與當地階級地位相近。

表十七 居住社區中高價位

居住中高價位	次數	百分比
非常不同意	1	0.47
不同意	50	23.36
沒意見	11	5.14
同意	113	52.80
非常同意	39	18.22
總和	214	100.00

在「身份認同」部分，受訪者依自我感知的文化親近性，將自己分類為「中國人」、「台灣人」或「兩者皆是」，認為自己屬中國人者，代表他們對中華文化懷有深厚的孺慕之情；覺得自己是台灣人者，則較認同台灣的在地文化與生活經驗；而兩者皆是者，代表他們既認同中華文化，也認同台灣文化。由此而來的假設為，越認同自己為中國人者，應在各方面更能融入當地；反之則越無法融入。從下表可看出，台灣人認同佔了絕大多數，比例高達 72.86%，兩者皆是者約佔了四分之一，有 23.81%，而自認是中國人者卻只有 7 人，僅佔 3.33%。由於身份認同為類別變項，必須設置虛擬變項(dummy variables)，本文以「台灣人」對照組，看另外兩個類別與其對照的結果是否顯著。

表十八 身份認同

身份認同	次數	百分比
台灣人	153	72.86
兩者皆是	50	23.81
中國人	7	3.33
總和	210	100.00

除了階級與身份認同之外，在前一節敘述性統計中提到的諸多因素，包含省級、政黨、產業、世代、居住時間、教育程度、性別、獲利情況等，也可能對台人的融入產生影響，需要一併放入迴歸式中進行控制。下文將逐一說明這些變項所代表的意涵，以及如何設置對照組。

首先，**省籍**的影響在對原鄉的共同記憶，這些「根源」意象隨著家庭內部的正式與非正式活動(如飲食、祭祖、語言等)，以及父執輩一次次的回憶、述說而不斷傳遞給下一代，成為不同的省籍成員難以改變的「原生」印記。本文將省及分為大陸各省、本省閩南和本省客家三類，以大陸各省人士做為對照組。之所以將本省人再行細分，乃因閩南人與客家人存在截然不同的發展過程，這將影響他們對大陸人的態度。

在**政黨**部分，作者將原本問卷中的五個變項，合併為泛藍、中立、泛綠三項，以泛綠做為對照組。泛藍與泛綠兩大政黨的主要分歧點，在於對中國和兩岸關係的態度南轅北轍；其各自建構出的意識型態，也反應在黨內的政策上，如國民黨將兩岸關係架構在「九二共識」之上，以不統、不獨、不武做為政黨論述；民進黨的黨綱則以「台灣前途決議文」為主，強調台灣應公投獨立。由此可知，政黨傾向主要在測量台人的統獨意向。

產業別分為服務業與製造業兩類，以製造業為對照組。之所以將產業視為需

要控制的變項，在於不同產業與當地社會接觸的型態有很大的差異。製造業重生產，需要以軍事化方式訓練生產線操作員，因此台灣老闆/幹部與當地員工間的關係是疏離的、甚至是緊張的；相反地，服務業靠服務人群生財，強調要走入人群，瞭解顧客需求，因此勢必得與當地人多所接觸，進而融入。

世代差異代表成長的政經環境有別，這也影響他們對大陸的看法。根據台灣的政經發展，可將世代分為三組：1956 年之前出生、1957-1976 年間以及 1977 年以後出生者。1956 以前出生的世代經歷過日本殖民或白色恐怖，對於中國的態度若非極度仇視便是極度親近，屬於認同分歧的世代；1957 年到 1976 年出生者，年齡介於 35 到 55 歲，成長於國民政府推行大中華教育以及台灣經濟迅速發展時期，對於國民黨的意識型態與政經政策較為認同，因而較親近中國；1977 年以後出生的世代，年齡則在 35 歲以下，這群人經歷政治民主化以及民進黨執政後新一輪政治社會化的過程，對於「中國」的認知與上一輩大相逕庭，對於「台灣」的認同超越中國。在這部分，吾人以 1977 年後出生的世代為對照組。

居住時間長短代表對當地瞭解程度的深淺，西進越久應越能理解當地人的思維模式以及風土民情，進而越願意融入。**教育程度**則分為高中職以下、專科、大學、研究所四類，以高中職以下為對照。**性別**以女性為對照。以上為前節敘述性分析中所提到的背景變項，此處將其全數納入控制變項中。

除此之外，本文另將台人的**經營獲利情況**納入控制，主要從理性自利的觀點出發，探究獲利與否是否會影響台人的融入意願。本文假定，當企業/個人在大陸的經營情況良好，基於發展，他們越願意在當地建立人脈或長期居留。

第三節 統計發現

在詳述各變項之後，本節將以多元迴歸分析進行檢證。結果請見表十九，其中模型一以台人對「子女教育」的規劃為依變項，模型二和模型三則分別以台人「親近私交」和「退休規劃」為依變項。後文將說明迴歸模型的結果。



表十九 影響台人當地融入迴歸分析模型

	模型一：子女教育		模型二：親近私交		模型三：退休規劃	
	係數	標準誤	係數	標準誤	係數	標準誤
常數	1.429	0.973	0.765	0.464	1.284	0.598
階級	0.287*	0.130	0.011	0.066	0.056	0.085
身份認同 (對照：台灣人)						
中國人	0.522	0.783	1.021*	0.395	1.530**	0.507
兩者皆是	0.485	0.336	0.365*	0.162	0.063	0.214
省籍 (對照：大陸各省)						
本省閩南	-0.350	0.430	0.155	0.203	-0.576*	0.264
本省客家	-0.893	0.537	0.388	0.266	-0.298	0.349
政黨 (對照：泛綠政黨)						
泛藍政黨	0.615	0.386	-0.117	0.186	0.282	0.242
中立	0.511	0.360	-0.182	0.178	0.330	0.232
世代 (對照：1977 以後出生)						
1956 年以前出生	-0.220	0.506	-0.472	0.243	-0.548	0.320
1957-1976 年出生	0.326	0.375	-0.131	0.184	-0.185	0.242
教育程度 (對照：高中職以下)						
研究所以上	0.542	0.529	-0.050	0.257	0.052	0.333
大學	0.117	0.380	0.035	0.190	-0.121	0.245
專科	0.249	0.405	-0.217	0.204	-0.099	0.262
到陸時間	0.028	0.031	0.029	0.015	0.047*	0.019
經營獲利	-0.145	0.109	0.076	0.053	0.078	0.069
男性 (對照：女性)	-0.370	0.309	0.258	0.152	0.323	0.201
服務業 (對照：製造業)	-0.223	0.302	0.566***	0.145	0.320	0.190

樣本數	196	214	209
Adj. R ²	0.065	0.146	0.147
<i>p</i>	< .05	< .001	< .001
S.E.E	1.652	0.837	1.076
Conditional Index	24.122	23.590	23.357

資料來源：香港大學與政治大學 2009 年進行之「大陸台灣人生活與態度研究計畫」。

說明：* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$ 。

1. 子女教育層面

表十九的模型一以「子女教育」為依變項，調整後 R² 值為 0.065，F 檢定的 $p < .05$ ，條件指標為 24.122，自變項間的共線性在可接受的範圍之內。

從模型一可以發現，在控制其他條件的情況下，僅「階級」一項顯著，也就是說，以居住價位所代表的階級差異，決定了台人對子女教育的安排，這與吾人假設相符。但是令人意外的是，階級變項的係數為正值(0.287)，代表台人對於「與當地一般居民相較，所居住的社區為中高價位」的同意程度每增加一個單位，讓子女就讀當地學校的意願就增加 0.287 個單位。這代表的是，階級越高/與當地的階級差距越大，在「子女教育」層面的融入反而越深；而若將入子女教育背後所衍伸出的家庭安排一併納入考慮，則似乎可說，階級越高者，越願意將家庭安置於當地，這樣的結果與理論預期相悖。

另一個本文所關切的變項--身份認同的影響則未達顯著水準，但是變項間的影響方向卻符合預期：那些自我分類為「中國人」或「兩者皆是」者，均比「台灣人」更願意讓子女在當地受教，兩者的係數分別為 0.522 與 0.485，顯示「中國人」又比「兩者皆是」融入程度高。

除此之外，省籍、政黨、居住時間、經營獲利情況、世代、教育程度、性別和產業別等，均未對台人「子女教育」安排產生顯著影響。即便如此，吾人仍可

看出自變項與依變項之間的方向，首先在省籍影響上，相對於大陸各省人士，本省閩南與本省客家人均較傾向讓子女留在台灣或念台校；就政黨認同觀之，支持泛藍與偏向中立者，比泛綠人士更願意讓子女在當地受教，這兩者均不令人意外。

世代部分的結果則較為有趣，資料顯示，與 1977 年以後出生的世代相比，1956 年之前出生者更無法融入，而 1957-1976 年間出生的世代則更願意將子女教育和家庭規劃置於當地。由此可看出經歷過白色恐怖的世代，比起成長在民主化與政黨輪替之後的人，更抗拒大陸教育；而成長在國民黨統治之下，接受大中華教育的世代，則較願意讓子女留在當地。

此外，性別呈現出的結果也值得多做討論，相較於女性，男性更不希望將子女或家庭安置當地，何以如此？原因可能是早期多為男性先到大陸打天下，在體會到異地生活的艱辛之後，多半不願家人跟著受苦，希望妻小能夠留在生活條件較佳的台灣；但相對於男性，女性更在乎的卻是家庭聚合。

總的來看，模型一告訴我們的重要訊息是，大陸台人對於「子女教育」的安排，以及背後隱含的家庭聚合，深受「階級差距」的影響。但是，兩者的共變方向卻與理論預期相反，對此，第四章將有詳細討論。

2. 親近私交層面

表十九的模型二以「親近私交」為依變項，目的在測量台人交往談心的對象能否擴及當地。一旦台灣人的親近私交出現當地人，代表原本壁壘分明的群體界線已產生變化，「初級結構同化」便已達成。此模型調整後的 R^2 值為 0.146，F 檢定的 $p < .001$ ，自變項間的條件指標為 23.59。

迴歸結果顯示，在控制其他條件的情況下，「身份認同」與「產業別」影響

顯著。在「身份認同」方面，相較於「台灣人」，認同自己為「中國人」與「兩者皆是」者，好友中「主要是大陸人」或「大陸人稍多」的可能性越高，其中「中國人」又比「兩者皆是者」更能夠融入，前者的係數為 1.021，高於後者的 0.365，兩者均達顯著水準。此外，在「產業別」部分，「服務業」的融入程度顯著高於「製造業」，係數為 0.566，代表不同的產業之間確實會因為產業性質的差別，而與當地人發展出不同程度的交情。階級在此層面的影響未達顯著，但與依變項的關係卻再一次與理論預期相反，呈現正相關。

值得一提的是，當吾人將身份認同與政黨、省籍切割開來之後，發現代表統獨傾向的政黨和原生依戀的省籍，對於「親近私交」的影響並不顯著。雖然如此，政黨和省籍呈現出的結果卻也令人意外。首先，政黨資料顯示，相對於泛綠支持者，支持泛藍的人和中立民眾，更不願意與當地人深交。其背後的意義為，統獨傾向與社會交往是可以分割的，支持統的人，未必能夠在社會層面上與所欲統一的對向融合；而政治傾向偏獨的人，也未必不能與對方成為摯友。事實上，早在十年前，吳乃德（2002）對台灣的研究即得出相同結論，他發現台灣族群之間的政治認同與社會認同是分開的，「社會交融、政治隔離」乃台灣族群政治的本質。

再者，在大陸的本省人，不論是閩南人或客家人，好友中大陸人居多的情況都比外省人明顯，其中客家人又比閩南人更當地化，這代表 1949 年之後才從大陸來台的外省人（或第二代），並不會因為對大陸具有較深的原鄉情感或親情聯繫，而更願意與當地人做朋友。

同樣值得關注的指標，還有世代一項。相較於 1977 年之後出生者，不論是 1956 年前或 1957-1976 年間出生的世代，均較不容易與大陸人深交。這顯示出交朋友的心態與政治社會化無關，而與年齡有關，越年輕的人越樂於嘗試與不同人群多方交往，因此朋友中大陸人的比例也相對高。

最後，在大陸居住時間越長、經營獲利越佳、男性，都更樂於與大陸人深交。

3. 退休規劃層面

「退休規劃」在測量移民的「心理同化」層面，表十九的模型三即以此為依變項所跑出的迴歸模型，該模型的調整後 R^2 值為 0.147，F 檢定的 $p < .001$ ，自變項間的條件指標為 23.357。

由模型三可以看出，在控制其他條件的情況下，「身份認同」、「省籍」、「到陸時間長短」具有顯著影響。在「身份認同」部分，相較於「台灣人」，認同自己是「中國人」者，退休之後更願意留在大陸，係數高達 1.53；而覺得自己「兩者都是」者則未達顯著，但由其係數為正的情況來看，他們也比「台灣人」更有意願常住當地。「省籍」方面，「本省閩南人」相對於「外省人」，退休後顯著不願意留在當地，係數為-0.576；「本省客家人」雖同樣傾向回台，但與外省人之間的差異卻未達顯著。這顯示出，外省人與本省人的「原鄉依戀」，在平時或許難以察覺，但是當深入到認同的深層面向時，便會顯現出來。至於到陸時間長短，則隨著在大陸居住的時間多增加一個單位，退休之後留在當地的意願就會增加 0.047 的單位。

在影響未達顯著的變項中，階級與「退休規劃」之間的關係，仍然是正相關。此外，世代也再次引起吾人注意，其結果與上一節「親近私交」一樣，1976 年以前出生的世代，均比 1977 之後出生者難以融入。其中，1956 年以前出生的人，又比 1957-1976 年出生的世代更抗拒融入，可由前者的係數為-0.548，後者為-0.185 看出端倪。從模型二「親近私交」與模型三「退休規劃」兩個模型可知，世代所呈現出的意義，已非政治社會化所能解釋，而更適合從文化/資訊的開放度和接受度進行說明。在資訊透明、媒體自由且教育多元的情況下，他們不若此前世代思想僵固，反而樂於結交各地朋友，並且有更強的流動適應性，因此與大陸人交友或者久居當地對他們均不成問題。

其他變項的影響方向則未超出預期，支持泛藍與政治中立者、到陸時間越長、

經營獲利越佳、研究所以上、男性、服務業台人，均越願意在退休之後續留當地。

4. 小結

本章以統計方法分析哪些因素影響大陸台人的當地融入。其中本文最關切的兩個因素，乃台人與當地人之間的「階級差距」，以及個人的「身份認同」。根據理論推導，台人階級越高，代表與當地人在經濟狀況或生活水準的差距越大，當越無法融入；而在身份認同上，將自己劃歸為「台灣人」者，應比「中國人」或「兩者皆是」者更難以接受當地的人事物。如是假設經過量化方法檢證，發現結果與事實有所出入。

從表十九可以清楚看出，階級的影響，僅發生在「子女教育」層面，而前已述及，台人對於子女教育的安排，又與整個家庭是分散兩地或聚合一地緊密相關，因此階級事實上影響了台人對於「生活層面」的總體安排。相對於此，身份認同影響則發生在深層的「情感層面」，包括台人的「親近私交」與「退休規劃」。也就是說，一個久居當地的台灣人，很有可能在日常生活各方面均已同化，但是在情感上卻仍偏向台人社群；亦有可能與當地人水乳交融，但是在生活上卻顯得格格不入。

除了變項間的「關係」之外，統計模型還可看出共變「方向」。從表十九可知，身份認同的影響與本研究假設相符：那些自我分類為「中國人」或「兩者皆是」者，均比「台灣人」更願意/能夠在情感層面融入。但是階級與融入之間的關係卻與理論預期相反：階級越是高於當地的台人，反而越願意/能夠在生活層面融入，何以如此？量化資料雖然證明變項間的關係，但是並無法說明自變項「如何」發揮影響，這是下兩章所欲回答的問題。

而在吾人所關注的「階級」和「身份認同」之外，還有幾個因素分別在不同

的模型中影響顯著，如「產業別」對「親密私交」，以及「省籍」和「在大陸居住時間」對台人「退休規劃」的影響。不過由於這些因素不在本論文探討的範圍內，因此僅於本章簡單解釋，後文將不再提及。



第四章 階級不同不相為謀

前章統計數據得出大陸台人的階級越高，越能夠在「子女教育」，即生活層面融入，且這樣的正相關在「親近私交」和「退休規劃」也未有逆轉，顯示階級對融入各層面的影響是一致的。但是這個結果卻與階級理論的論述相反，根據馬克思的論點，同階級成員因為具有共同的生活處境與階級意識，深知彼此命運緊密相關，當他們從自在階級轉變為自為階級之後，就會聯合起來對抗其他階級(馬克思，1972)。也就是說，階級相近者會自成一個群體，而不同階級之間則壁壘分明、相互對峙，因此一個上層階級的人若嘗試進入下層階級，不但無法適應該階級處境，也難以為下層團體所接受。那麼，對於前一章統計資料所得出「階級越高，越融入當地」的結果，吾人該如何解釋？

事實上，迴歸分析的結果並未悖離階級理論，這可由移民研究得到解釋。回顧過往移民研究，地主國經常被視為是階級一致的整體，那些從落後國家往先進國家流動的移民，若無法融入當地的「主流社會」，便被視為無法同化(周敏，2006)。然而近來研究指出，地主國的階級結構並非鐵板一塊，而是層層分化的，因此移民不可能融入整個社會，只能融入其中的「某一層」。

周敏為此論點的先驅，她在「分裂同化理論」(segmented assimilation theory)中提出，當今美國移民的階級分佈甚廣，上自居住在郊區豪宅的上層階級、下至住在貧民窟的底層階級均有，判斷融入與否的方式，應觀查他們是否被吸納進美國社會的「某一層」。換言之，移民同化，指的是同化進地主國的其中一個階級，而非整個國家。然而，並非所有的移民都願意融入相應的階級，對於中產階級移民而言，打入當地的中產階級社群對個人是有利的，因此他們會使自己在最短的時間內達到文化適應(acculturate)；但是對於低階移民來說，其所期待的是向上流動，而非長期陷在貧困中，在此情況下，同層融入就不是他們的首要目標(周敏，2006)。同理可推，上層階級所願意/能夠接受的，勢必為生活環境和人文素養相

近的人。因此當我們探究移民同化時，所應著重的，便不是他們能否融入當地「整體」，而在融入當地社會的「哪一層」。

在本研究中，作者以大陸台人「居住社區價位」來定義階級。而從第三章的結果可知，台人階級與他們對於「子女教育」規劃、自身的「親近私交」和「退休規劃」的關係均為正相關，尤其與「子女教育」的關係更達顯著水準。相關性雖然被證實，卻無法解答吾人最關切的問題，即階級「如何」影響群際接觸，最終導致融入差異。這個答案必須透過深度訪談始能得知。本章將運用質性資料，解釋階級究竟如何影響台灣人與當地人之間的接觸互動。

研究發現，階級的影響可分為兩個部分，分別為客觀的「消費能力」和主觀的「生活方式」；前者決定了個人的「生活場域」，進而決定他們與哪些人「相遇」；後者則為長期生活在某一階級環境下，所陶冶出來的思考和行為方式。這兩個部分同時影響台人與當地社會打成一片的意願與可能性，以下將分節詳述之。

第一節 客觀差異：消費能力

「消費能力」對於融入的影響，在於它從結構上制約了階級成員的「生活場域」；上層階級的活動/消費地點，勢必與下層階級迥異，而這進而決定人群之間的「接觸機會」。

1. 消費能力決定生活場域

就台商/台幹的情況來看，有能力流動的台人，本身若非具備相當的經濟資本，就是擁有深厚的人力資本，在當地的職位不是老闆就是高幹，平均消費高於一般。最容易觀察的例子就是台人的日常飲食，不難發現，台灣人的飲食花費必

定高於當地，當中的差距從兩倍到十倍不等，茲舉幾例說明：

我們的飲食費用比較高，兩三個人吃下來是差不多兩三百(人民幣，以下所有訪談均同)。總的來說，跟當地朋友的消費比起來，大概是相差一倍吧。

(S1806-20)

在市區跟朋友約，我普通是一百到一百五十塊一餐，我們消費大概都是這個水平，貴一點就是三百一餐。這邊人的當地消費較高的也就是七十到一百五。

(S1807-24)

我去吃東西，一般都會去中高檔以上的餐廳，都是一桌十個人一千多塊以上的。即使我自己去吃飯，也會去找飯店之類的。(G1715-14)

究其原因，主要是台人希望維持與在台時期一致的生活水準，包括食物的品質、環境衛生等，因此對於一般店面的衛生和食材，往往難以接受；相對於此，大餐廳與大飯店的價位雖高，多數甚至高過台灣，但是在消費能力負擔得起的情況下，他們仍然會挑選這類環境整潔、品質可靠的場所，這也成為他們的消費常態：

我們本來在台灣的生活消費就算是中上的，所以要中高以上的東西才看得上。例如說吃飯要找乾淨、有冷氣的地方，所以價錢當然就會比較貴，那本地人的話就是隨便在路邊吃個幾塊錢就夠了。我們廠員工，一餐十八塊是標準費用，我沒辦法，我假日會去吃五星級餐廳之類的。(G1719-24)

我吃東西的話，還是挑自己在台灣習慣的等級，所以買的東西就會比較高檔。我們為了品質上有保證，會挑一些比較有品牌的東西，像我跟兒子幾乎每天都來傑克魔豆這裡吃東西[類似台灣的連鎖咖啡簡餐店，一杯咖啡二十多塊，簡餐則三、四十塊]，平時也幾乎都是吃這些比較高級或連鎖的餐廳。我們買吃的東西全部都是在日系的超市，像生鮮的肉類之類的，你也只能相信這一

些大賣場，最少他們有一些管制，所以會比較放心。(G1724-45)

我們也很希望可以跟他們一樣降低消費，但那些等級的東西就是吃不習慣，也有衛生上考量。我們基本上都在家裡做菜，但我一個禮拜的菜錢，會是他們買兩個禮拜的錢。(S1811-31)

健康是最重要的，我有時候會心血來潮，去吃一些三塊五塊的東西，但我發現自己沒辦法適應。餐廳你就一定會去挑，第一個我就會先去挑品牌，第二個我們吃肉比較多，所以會貴，他們這邊東西看起來很多，但是肉只有一點點，附料和飯很多，但是肉就不多。(G1721-31)

我去找一般衛生乾淨的餐廳，一定是比較貴的，像我家樓下有很便宜的盒飯，我就從來沒吃過，因為我的胃不行嘛！越是落後的地區，市場與餐廳的價格一定差異越大。(G1717-16)

飲食之外，日常用品如衣著、保養品、鞋子、居家用品等，更是消費能力的展現。我們無從得知台人慣常購買的品項及金額多寡，但是可以從他們的「購物地點」來判斷消費等級。基於對品質的講究，台人購買服飾或保養品之類的東西，多以百貨公司或精品店為主，若當地缺乏滿足其需求的購物場域，他們就會到其他大城市、國家，或者回台時再行添購：

基本上我買東西都是去廣州或深圳的百貨公司...我買的東西都是進口的，所以之前常去香港消費。(G1716-14)

衣服的話我大多是去香港或台灣買，都去買有牌的，保養品、化妝品都是從大陸以外的地方買。(G1713-4)

譬如說買衣服，有時候我會去台灣人開的店，鞋子就在機場買比較有牌的，因為我覺的質量還是會比較重要，像黃河時裝城(東莞)的衣服常常變形什麼的，外表看起來好好的，穿沒幾次就爛了。(G1715-12)

我購物都要進口品牌，去的超市都是久光、城市[日系超市]。(S1806-23)

久光、城市(city super)不同於其他超市，主要販售進口商品，價位偏高且地點均落在高級地段的百貨公司或商場樓下，經常在這些地方購物的群體，除了外國人，就是高階人士。一般人也許逛街時偶而會進去享受它們與其他超市截然不同的「異國」氣氛，但幾乎不可能在這種地方張羅三餐所需。因此從部分台人購物都在這類超市，便可看出其階級確實高於當地。

當然，隨著地域不同，對於「高消費」的界定也會有所差異。本研究用以判斷階級高低的「居住社居價位」，正是消費能力的重要指標，一旦這部分的消費偏高，則其他消費應也居高不下。上海的訪談即發現，部分從事金融、醫療、顧問產業，或者在外商公司工作的高階菁英，房屋租金動輒一、兩萬人民幣(約五到十萬台幣)，全部由公司補助，吾人雖然無從得知他們的確切收入，但從住房津貼即可推測，這些人的實際收入必定兩倍以上於此，而對這群人來說，吾人感知的中高端的消費，只是生活的基本要求：

我租房一個月都是兩萬以上。...飲食的話基本上一定要中高檔。平均的話，午餐就是六十到八十，晚餐就是一百到一百五。(S1812-35)

我們的費用就是比較高，因為我們吃飯的地方就是有台灣人帶你去，也有外國人帶你去，所以兩三個人吃下來是差不多兩三百的，而且我們去的次數比當地人頻繁很多...我的當地朋友跟我的消費就是差一倍吧。(S1806-20)

由於在大陸工作的台灣人收入少有低於當地平均者，⁷因此我們所能比較的對象，只侷限在消費與當地齊平的中產階級，以及高出當地的上層階級。不過總的來說，由於台商多半習於在台灣消費等級，如食必求精緻、不時還得喝杯咖

⁷ 當然有部分「台流」因缺乏穩定收入，消費能力不若當地人，不過這群人飄忽不定且不願吐露實際窘境，因此少有這方面的相關資料。所幸就總體大陸台人來看，「台流」仍屬少數，故這方面的遺漏雖屬缺憾，卻不影響本文分析。

啡、吃個下午茶之類的，因此在消費得起的情況下，大陸台人寧願花比在台灣多的錢，過著跟在台時期相同的物質享受。

2. 生活場域決定接觸人群

前節作者以相當多的例子描述大陸台人的消費能力，但是消費能力與「社會融入」之間究竟有何關連？畢竟鮮少有人會因為購買同價位商品，而認定對方跟自己是「同一群人」。確實，消費能力並不會直接影響融入，但是它卻發揮一個相當關鍵的作用--從結構上決定階級之間的「接觸機會」。

階級相近的人，有其慣常出入的「消費/生活場域」，而這些場域，則決定了他們能夠接觸到哪些人，如上層階級成員多活動於會員制俱樂部、私人會館、五星級飯店或商場 VIP 室，絕少出現在下層階級駐足的路邊攤或廉價商店，而為數眾多的中產階級則以一般人所熟知的百貨公司、電影院或咖啡廳等地為活動場域。換句話說，人群之間必須先有接觸的「機會」，才有可能進行下一步交往，也才有可能談融入或不融入。

這樣的情況充斥在日常生活的每個環節之中。前面曾經提及，有些台人購買食材必定到日系超市，這種地方的東西多為進口貨，價位動輒為同類商品（不同品牌）的兩倍以上。當然，吾人並不是說台人在消費時，均有意識地想著哪些東西符合階級身份，而是他們「看中」且「滿意」商品，自然而然與收入和消費能力成正比。進一步說，當有此消費能力的人，買東西均想到「城市」或「久光」超市時，他們在這個場域中所接觸到的，就都是同階級的人；反之，與其差距較大的階級，則難以在生活場域中「相遇」。對此，一位居住在蘇州的台商也觀察到類似現象，他發現蘇州的階級可分為四個層級，而每個階級所逛的賣場竟也不盡相同，試看他的觀察所得：

這邊(蘇州)的階層可以分為四級：1. 最有錢的百分之十：主要在外商公司工作，階級高於在這邊的台灣人，一般台灣人**接觸不到**這個層級；2. 中上層級：跟這裡的台灣人同層，很多在台商、政府機構工作，薪水都還蠻高的；3. 中下層級：屬農工階層，約佔總人口七成以上，我們車間裡的工人都屬這層；4. 下層。然後我們這邊有四家大賣場：麥德隆、TESCO、家樂福、大潤發。麥德龍是德國人開的，跟TESCO很像，但是東西比較貴，**會去逛的都是外國人、在外商工作的本地人，以及少部分台灣人，而且那個地方比較郊區，沒有公車到，所以能夠去的都是有車階級。這幾家裡面最低的就是大潤發，會去的幾乎都是農工階層。**(S1814-48)

當平凡如大賣場這類未設進入門檻的公共空間，都會因為開設地點和商品價位的差別而出現階級分流的現象，那麼階級差距大的人群之間，將連「遇見彼此」的機會都沒有。

同樣的現象也出現在其他方面。以台人住所來看，他們均偏好住在條件較佳的獨立社區，這類社區有警衛二十四小時嚴格把關，非住戶難以隨意進入。而住在這類社區的人，都是經濟能力達一定水準的階級，不可能出現外來民工。根據台人所述，他們的鄰居多為外國人、香港人、台灣人和當地有錢人：

我住的地方是比較高檔的，就是保全比較好的，**住一些外國人、香港人或收入比較高的雙薪家庭，不然就是在政府上班的官員，企業老闆之類的，我看我這邊社區都是外國人比較多，重點是他保安非常好，安全性考量。**(G1714-8)

我們這一區是高級的地區，住的人大多是外國人。我是用租的，我的一房一廳比他們的三房還要貴。(G1725-49)

我住過三個社區，房租都很貴，都是一萬多...三個社區的**外國人跟本地人都很多，都是本地的有錢人。**(S1805-16)

因此，他們能夠發展認同的對象，也在這群人之中：

我們都住獨棟房子的社區，鄰居台灣人、香港人、當地人都有，都算比較有錢的人。我們那裡高檔的別墅社區都是稅務所裡面的人買的，我房東的弟弟是稅務員，他們一家人在社區就買了八棟，跟他們是比較可以聊一點。

(G1712-3)

住我對門的，也是人很好，剛搬進去就跟我說很多要注意的事，說現在社區在處理瓦斯管線等等，他都會跟我說這些訊息，所以我覺得要跟他們交往也不是不可能的。(S1805-16)

再從台人對用餐環境的選擇來看，不難發現他們對衛生和環境都有一定的要求，因此一般來說消費檔次也偏高。一位在外商公司工作，每月收入超過二十萬(台幣)以上的年輕人便說：

我飲食的話一定要中高檔，午餐就是六十到八十(人民幣，以下同)，晚餐就是一百到一百五。(S1812-35)

但是她去這類餐廳，都是跟當地朋友一起去的，「上海人也都是吃中高檔餐廳，像我朋友都是帶我去不錯的餐廳(S1812-35)。」因此，「這邊高檔消費，當地人也會去的，上海人是很有錢的，客滿都是當地人在裡面(S1805-16)。」據受訪者描繪和筆者觀察，這類高檔餐廳食材之精緻、擺盤之獨特、環境之優美均令人嘆為觀止，有些菜色，廚師甚至會親自在客人桌旁烹調。可以想見，會出現在這裡的，絕不可能有底層階級。

凡此種種均指出，中高階台人在選擇消費地點或生活場域時，已過濾掉與絕大多數民工和中下階級接觸的機會。他們在日常生活中所能接觸到的對象，都是階級相近的台灣人、外國人和當地的高收入者，因此所能發展認同的對象，也就在這群人之中。

需要指出的是，雖然生活/消費場域決定了人群之間的接觸機會，但吾人也不會無視台人與員工在工作場域的接觸，畢竟他們絕大多數時間還是得待在公司或工廠，甚且，許多傳統產業的台人是住在工廠提供的宿舍內，與員工朝夕相處。這種階級差距甚大卻又被迫處於同一場域的接觸，是否有利於兩個群體的融合？

答案是否定的。事實上，即便是員工宿舍這看似無從選擇的生活場域，內部也存在著明確的階級分劃。只要略知工廠安排的人都知道，台籍管理階層在廠內的生活空間與陸籍員工是完全分開的，台幹有獨棟或單獨幾層的生活場域，包括宿舍、餐廳、書報廳甚至健身房，在裡面可以收看台灣的電視頻道，而且為了顧及台人的口味，有些工廠還特別請阿姨做台灣口味的菜餚。在此情況下，除了上班時間，台人幾乎不用和底層員工接觸。

在拜訪過的眾多台資企業中，一家位於昆山的知名電子廠讓筆者留下深刻印象。當日訪談結束已近中午，受訪者邀請作者在內的一群人在廠內用餐，雖然在受訪企業吃員工餐已非稀奇之事，但正由於這間公司頗具規模，因此內部台-陸人差別更顯分明。在這個廠區內，台人擁有一棟遠離工廠和員工宿舍的獨立生活空間，包含餐廳與宿舍，餐廳如同台灣的自助餐店，有多種菜色可選，而邊吃飯的同時，還可同時觀看台灣的電視新聞；餐廳旁邊是一間窗明几淨的書報廳，架上擺放著聯合報、中國時報等台灣報紙。再往裡面走，則是台幹的房間，約 20 坪大的空間有陽台、客廳、房間，如同一般的住家，適合一家居住。這麼一棟設備完善的建築，完全為台籍人員準備，而該廠的台幹，卻總共只有四位！

這種情況並非特例，另一間知名的運動鞋代工廠情況亦復如此，裡頭的高幹說：

這裡的台幹很多，下了班宿舍裡可以看到台灣電視、又有游泳池，活動的空間很大。我很鼓勵幹部帶老婆過來，像幹部有帶家庭來的，我們都是發整套公寓食宿之類的，也不跟他們多收錢。(G1723-41)

相對於此，陸籍員工就不是這樣的情況。筆者於 2004 年訪談時，便曾聽到這樣的情況，「我們在台幹宿舍，每一天喔，一天吃四餐，早餐、午餐、晚參加宵夜，有時候還有點心，都七八個菜、還有湯，菜都很好。聽其他公司的大陸員工描述，他們一餐可能只有兩個菜，菜都不夠，有時裡面還有米蟲。那宿舍的環境就更糟糕，類似集中營一樣，一個房間住六個或八個人，上下舖，裡面沒有插頭、沒有桌子，更不用講空調，比我們的大學宿舍還糟糕。那洗澡呢，是在外面統一洗，供水還有一定的時間。你看他們喔，為什麼常沒換衣服、頭髮油油的，是因為等不到熱水洗澡，天氣冷就乾脆不洗。整個生活品質真的很糟。」(040807)

通常我們訪談時，台商並不希望讓外人知道企業內部台陸幹之間的差異。一個有趣的例子是，某次參訪在中國極具知名度的零食企業總部時，一位台幹興致勃勃地指給我們看一棟棟西式別墅，說那就是以後的台幹宿舍（一戶一間），此時旁邊的董事長馬上制止他繼續說下去，並緩頰說那是幹部宿舍，場面有些尷尬。更有甚者，林平(2009a)的研究還發現，如果台商公司裡面有外籍幹部，通常會被安排與台幹住在一起，生活在同一個空間，對此台幹不但不覺得突兀，反而覺得在心理上離這些外國人比較近。

直到 2007 年，作者才親眼見識到這種懸殊的階級差異。在某次拜訪一家燈飾廠時，作者無意間從四樓的生產間看到大陸員工宿舍，宿舍大樓只有水泥，顯得相當破舊，若非有人穿梭其中，還真給人廢棄大樓之感。遺憾的是，也許因為當時是工作時間，宿舍內漆黑一片，無法一窺房間內部狀況，但是從這粗淺一瞥中，也可略知勞工的生活環境與台幹差距極大。

需要指出的是，雖然有許多人對於廠內台-陸籍人員生活環境分化的情況感到憤慨，但其實這只不過是將廠外生態廠內化而已。茲從前述非住廠台人的居住選擇可知，他們在挑選居住社區時，同樣不願意選擇一般民宅，除了安全、環境考量之外，更重要的關鍵，在於人民素質的差異，這將在下節詳盡解釋。

前述均致力於證明消費能力對接觸機會的影響，但若不同消費能力的人群不得不接觸，會產生什麼樣的結果？畢竟工作場域不像生活或消費場域般可以隨心所欲選擇，所以絕大多數的台商或台幹，在工作時勢必得與員工接觸。從訪談可知，消費落差大的接觸，就會出現這樣的現象：

跟員工吃飯的話，我們一定要主動掏腰包，因為層級較高，所以我們就是要付錢。(S1808-28)

我員工他們會期望我買單，我也會滿足他們的期望，這是講好的啦，他們的生活費根本無法消費比較好的，所以我們固定一個月會跟員工出去，一個 month 花個 100 應該還好吧！但如果是同位置的同事的話，就會 AA 制（各付各）。(S1808-26)

我待的那間公司員工都是大學畢業，教育程度比較高，所以經濟上也比較負擔得起，不過如果他們要請我吃飯的時候，我會挑比較便宜的，不然他們的臉會很難看！同樣也是因為經濟條件的關係，如果我們要找人去北京上海玩，也不能找他們，因為他們沒有錢，這樣就沒辦法一起相處啦！（G1725-49）。

飲食的話，我中午大約是二十元到五十元，因為跟同事之間是有薪水上的差距，所以我還是會跟他們吃一樣的，不會特別吃太好。晚上的話會在一百元以上，但幾乎都是跟台灣朋友吃，過比較屬於自己的生活。(S1812-36)

這些情況，使得台人在工作之外，愈加與員工保持距離，正如前一段引述所言，跟員工在一起，她必須「配合」他們的消費水準，吃飯無法吃得太好，只有到了晚上與階級相近的朋友在一起，過的才是屬於自己的生活。如此一來，兩造實難發展出真正的友誼：

我跟他們交朋友是很淺的，不會再深入，因為經濟條件是有落差的，就會想說這樣相處很累，也沒有辦法一直幫他們付錢。所以久而久之就會減少接觸，

頂多就是偶而一起吃飯而已。(G1725-49)

這樣的結果，正是 Allport (1954)的「接觸假說」(contact hypothesis)所不樂見的。「接觸假說」指出，消除群際偏見和歧視的最佳方法，就是讓雙方成員進行接觸，但是接觸必須滿足幾個前提：第一，群體地位必須相等，若地位不對等，接觸只會更形深化優勢群體對弱勢群體/上層階級對下層階級的既有偏見；其次，需有正式制度支持：接觸需在政府政策或制度的支持下，才能無障礙地推進；第三，長時間且合作性互動：唯有彼此具有「共同目標」且經過長時間的互動，成員才願意共享資源。而前面幾段的訪談中，台人與員工既然同屬一間公司，則長期為共同目標奮鬥，以及制度支持員工相互接觸當無疑問，唯一未被滿足的前提，就是群體地位。由此再次證明，階級存在巨大落差的接觸，不但無法拉近彼此之間的距離，反而會使偏見更形鞏固。

有趣的是，即便台人在大陸的收入與台灣相同，也足以過上比台灣優渥的生活，因為在大陸，只要與「人力」相關的產業，價位均比台灣便宜許多。最容易觀察到的例子就是按摩，只要隨意進入台人圈子，馬上就可感受到按摩在台人之間的普及程度，當中不論是待了數十載的中年台商，或者只是二十出頭、剛到大陸的台幹，不論是男是女，只要身在大陸，幾乎都會將足浴或按摩當成是舒壓、休閒的主要方式，但問及他們在台灣是否也有類似的消費習慣時，得到的回答若非否定，便是偶一為之，因為以台灣同等服務業的價位，中產階級是不太可能頻繁消費的。另一個明顯的例子則為家庭幫傭，舉凡在大陸的台人，幾乎家家戶戶都聘請阿姨（大陸稱家庭幫傭為阿姨），這些阿姨也許只是按鐘點聘僱，每天到家裡幫忙打掃、煮飯，一小時 20-30 人民幣，也可能是長期聘用，依個人需求而定。但總的來說，藉由這種廉價幫傭，大陸台人可過著他們在台灣難以迄及的生活。所以，

只要牽涉到人力的工作，這裡永遠比台灣有利，例如按摩、打掃阿姨，因為

這邊人力是各省不斷往上海流動的，所以有小孩在這裡的台商都不想回台灣，或是把台灣的父母接過來，因為阿姨便宜。本地員工也請阿姨，但請的是比較便宜的等級。(060819)

當藍佩嘉(2008)從低階移民的角度，探討台灣新富家庭中的東南亞幫傭的心路歷程時，許多在台灣沒有能力聘用外勞的人，卻藉著移往大陸，瞬間成為當地的「新富階級」，享受起「上層階級」的生活。換句話說，藉著地理空間的置換，台人一躍成為當地的「高階移民」。

3. 做為生活場域的學校

從第三章統計資料可知，階級越高者，越願意讓子女在當地就讀，何以如此？這個結果乍看出乎意料，不過仔細思量之後，發現其實相當合理。從台商的發展趨勢可知，當前在大陸的台商多為經濟全球化下的跨界流動者，他們既然為了逐利遠赴中國，自然瞭解當地的前景不容小覷，特別是獲利越多、越具全球流動經驗者，越能夠看出全球的經濟中心正在位移，多位受訪者即不約而同提及「上海將是下一個紐約」的看法。正因為瞭解中國的發展趨勢，所以階級越高者，越能從長遠角度擘畫子女的未來，因此讓子女在當地受教，理所當然是最有利的選擇：一來可以讓子女從小習慣中國的競爭方式；再者，只有在當地唸書，才有可能建立起長期的社會資本(同學/同窗)，而這將成為他們在中國發展的利器。

當然，教育選擇的關鍵，仍然在「消費能力」，因為階級越高的台人，越有能力將子女送到好的學校或學區。研究發現，上海的中高階台人因為居住地段/環境相對較佳，所屬學區本即重點學校，加上高級地段乃外商群聚之處，學校裡也相當多外國學童，父母根本不需煩惱孩子的教育問題：

我想我的小孩會在這邊發展，所以他們要跟當地小孩相處。現在這邊的學校

也很國際化，日本，韓國，香港小孩都很多的，他們有劃定某些學校才能接受外籍小孩，我的小孩讀的學校是很國際化的。(S1811-32)

若居地附近沒有令台人滿意的學校，他們也有能力將子女遷到好的學區。而對於「滿意」的界定，則以白領階級群聚、沒有民工子女為主要考量：

我的小孩念這邊一般小學(當地學校)，但是是**跨區念靜安區的小學，那邊都是白領以上的父母**，沒有民工，我自己的小孩也適應得很好。...讓她念這邊的小學第一個是要當地化，第二個這邊的教育品質很好，基本功打的比較好，我女兒的同學也是很優秀的。(S1896-23)

因此，對中高階層而言，讓子女念當地學校反而是第一首選，這與部分台人擔憂孩子在心智未成熟前接受大陸教育，會造成人格和價值觀的扭曲的想法完全相反。相對於上海已有不少台人讓子女念當地學校，一般對東莞的印象，則是絕大多數的小孩以念台商子弟學校為主。之所以有此印象，一方面是較之於上海，東莞鎮區的教育條件總體較差，且選擇也不若上海多；另一方面，東莞台人有相當一部分為隨廠西進、短期派駐的台幹，這群人處於西進台人的低層，在不確定自己會在當地居住多久的情況下，多半會讓子女念台商子弟學校，以因應隨時調回台灣的可能。

但訪談之後，筆者卻發現並非所有台商都持相同想法。一位任職於大朗某傳產的女協理，職位高居公司第三位，早已將女兒的未來設定在大陸，並策略性地讓小孩在不同階段，分別進入當地學校港澳台部以及當地學校。過程中她自己和小孩都吃盡苦頭，但她仍然樂觀看待小孩的未來發展，也希望藉此安排，讓女兒往後考大陸的大學時，具備最佳競爭優勢：

我的女兒小六就已經過來了，現在念當地學校，我沒有一定要小孩子拿台灣的文憑，現在全世界都已經承認中國的學歷，再加上我覺得實力才是最重要，

所以就直接讓她在這邊念了。她來是先念當地學校港澳台部，就是學校裡面自己設了港澳台部，限定香港台灣人才可以念的，教材就是以香港教材為主，大陸人教版跟台灣教材為輔，可是台灣教材的部分是非常少的，我的小孩子就是設定要考中國政府給港澳台生的考試，所以這樣也比較方便。後來初二就讓小孩子轉學了念當地學校了，因為老師跟我說，這裡大學的高考（大學考試）以大陸人教版為主，我想說既然還是要考高考，那還不如直接去念他們的人民版教材，而且就教材難易度來說，大陸教材最難，香港其次，台灣教材最簡單，所以我也請家教去幫她補課。不過轉去當地學校以後，小孩子要適應其實非常辛苦，她本來在港澳台部是第一名的，現在在當地學校則是最後幾名，就一直吵著要轉回去，不過我還是希望他能夠適應，因為我覺得這裡的人，口語方面的表達都很有見地，所以對孩子是很有幫助的，而且她在當地學校交的大陸朋友，感情也都很好。（G1705-10）

另外，若台人覺得東莞本地沒有滿意的當地學校，他們也可以選擇將孩子送到鄰近的深圳就讀，後者正如上海，是個選擇多元的大城市，且校內和學校之間的老師競爭相當激烈，教育品質令人相當滿意：

深圳當地學校的教育品質比虎門這邊好很多，像我們台灣小孩的教育是讀半天，這裡小學一年級就讀整天。他們的老師很認真，比台灣認真，因為他們老師的考核成績是依學生的成績打分，所以他們都會很用心去教學生，這邊一年級就要會十首古詩，這些詩的難度是我們國中高中才有的。他們的幼兒園要求家長要七點之前把小孩送到，因為他們認為早晨的時候，小孩的記憶力比較好，所以一到老師就會帶著唸書，期末又都會一個一個檢定說要看你書有沒有念到好，這也是他們考核班主任的辦法，所以我覺得他們的教育會比我們好很多，也很放心。我覺得我們台灣的教育已經輸深圳很多了，這邊教育品質很好，很多香港人來這邊開工廠的，也是讓他們的小孩讀本地學校。

(G1721-30)

由此可知，消費能力的高低，不僅僅決定台人自身與誰「相遇」，還包括下一代會遇到哪些人。而孩子所成長的階級環境，將決定他的價值觀、思維方式以及行為方式，此「慣習」將會伴隨個人一輩子，這將在下一節詳細說明。正因為高階家庭孩子所接受的教育以及所接觸到的同儕，水準不但不下於台灣，甚至超越後者，因此家長根本無須擔心。

本節從客觀消費能力來看階級如何影響台人融入。研究發現，階級越高的台人，由於具備高「消費能力」，加上從台灣往大陸的跨界移動，代表的是從全球產業鏈的半邊陲往邊陲地區流動，這種地理空間置換，瞬間提升了台人的階級地位，使他們從原本在台時期的中產階級，一躍成為當地的「高階移民」。在此情況下，台人在其慣常出現的消費與生活場域中，能夠接觸到的都是階級相近的人群，包括台灣人、香港人、外國人以及當地有錢人，因此能夠發展認同的對象也在這群人之中。正如一位台人所言：「你社會階層在哪裡，就會接觸到差不多階層的人，我的生活就是這個層級，不可能去接觸到農民嘛(S1810-30)！」

如此便不難理解，何以階級與子女教育之間的關係呈現顯著的正相關，當中關鍵就在高階台人能夠選擇讓孩子進什麼樣的學校和學區。而隨著子女在當地就讀，一家人生活於當地的可能性也相對提高，原因除了家庭中需要有人照顧小孩之外，另一個可能是，階級越高的家庭，越能在當地過上比台灣舒適的生活。

第二節 主觀差異：生活方式

除了客觀的「消費能力」，近來有越來越多學者從主觀的「生活方式」(life style)來界定階級，以 Bourdieu(1984)和 Veblen(1918)為代表。不過，有鑑於他們提出的「生活方式」過於籠統，往往予人難以界定之感，本文遂在不曲解原意的情況

下提煉其精義，將「生活方式」細分為「品味」(taste)和「慣習」(habitus)兩部分，前者指個人的消費(商品或活動)偏好，後者則為個人慣性的行動和思考模式，兩者均為行為者長期置身於特定「階級結構」下，所內化成自然的一種「生活方式」(格倫斯基，2005：434-457；斯沃茨，2006：110-135；李春玲、呂鵬，2008：188-205；Bourdieu, 1984)。以下分別就「品味」和「慣習」進行詳述。

1. 品味

品味，代表的是個人對於消費的「偏好」，除了表現在「商品」上，也顯現在各種「活動」中。Bourdieu 將人們的偏好區分為「必需品」以及「奢侈品」兩類：「必需品」以實用取勝，代表「勞動階級」品味，如飲食偏好油膩、重口味，服裝喜好耐穿、工作方便、物廉價美的品項 (李春玲、呂鵬，2008：188-205；格倫斯基，2005：434-457；斯沃茨，2006；Bourdieu, 1984)；反之，「奢侈品」則重「形式性價值」，代表「上層階級」品味，著重的是「美麗」與「昂貴」，如此方能「藉美麗之名所呈現的高價感帶來滿足」，並獲取階級成員認同(范伯倫，2007：140；李春玲、呂鵬，2008：188-205；格倫斯基，2005：434-457；斯沃茨，2006；Bourdieu, 1984)。

在這方面，最容易觀察到的，就是不同階級的「美感」差異。特別在珠三角一帶外來勞工眾多，他們的品味往往與台人老闆、幹部大相逕庭，前者自以為是的品味，在台人眼中往往顯得俗不可耐：

他們穿衣服的 style 跟我們不一樣，你去看他們整體穿衣服的感覺，是有點香港味，但是感覺就是比較 cheap ! (G1711-1)

這裡很多人的穿著都是亮片一堆，很花俏，一眼就看出來跟台灣人不同。
(G1714-8)

這邊的人穿著打扮也很 fashion 啊，但是看起來就是比較「土」。(G4214-52)

雖然在媒體發達的現代，下層階級可藉由電視、網路，迅速得知當今的流行趨勢或上流社會人士的裝扮，但其「偏好」的，卻是閃耀的圖騰、亮片和印在胸前的大 LOGO，仿效上流的結果，總予人「廉價」或「誇張」之感。時至今日，仍然可見大陸女性穿著洋裝或短褲，搭配穿到腳踝的膚色絲襪，他們已長期覺得這就是「美」：

這邊還是很多女生絲襪都穿一小截到腳踝，他們覺得這很好看。像我負責的產品，需要對造型和顏色有敏感度，所以我會要大陸同事多去看看歐洲人的穿著打扮，讓他們自己去感受美感的差異，因為生活的美感要從細節去感受。在大陸，基本的生活美學是沒有的，所以他們需要一點間去搞清楚。(S3730-15)

有趣的是，勞工階級對於台灣老闆的品味，同樣覺得滑稽可笑，一位台人就曾經遇到這樣的情況：

我以前習慣穿牛仔褲，有一次客戶臨時邀請我去高級餐廳吃飯，那天我還特別回宿舍帶個西裝外套。穿西裝配牛仔褲，你會覺得那是怎麼講，是一個很帥氣的穿法，我還很得意地問員工這樣穿怎麼樣，沒想到他們卻說好醜喔、好拙喔！就是說牛仔褲搭西裝這件事情，在我們生活習慣中認為它是帥氣、不拘小節的裝扮，但是他們卻不能接受。(S0807-17)

從這位受訪者的表述中，不難想見他的意外。而品味的差異，使得台人不希望與大陸人被看做同群，為了區隔，台人會刻意挑選當地少見的服飾品牌，以免與四處可見的仿冒品「撞衫」：

像有一些牌子如 A & F 之類的在這裡很紅，這種的我就不會想穿，我會穿的是在大陸沒什麼人穿的牌子，像 Roots 之類的，所以我自己都去香港買衣服，

不在這裡買。(G1711-1)

或有論者認為「品味」與階級無關，而是時代或者兩岸之間的流行差別。茲舉一例證明：前述絲襪穿半截的裝扮，在上海等大城市已不普遍，卻在鄉下隨處可見，但城市人對鄉下人的看法，與前述台人的感覺並無二致，多少覺得那樣的穿著「土氣」或「俗氣」，顯見這種審美觀的差異，關鍵不在時代，也不在兩岸，而在階級。

另外，Veblen 也特別指出，有閒階級的衣著之所以以價格昂貴為首選，正是因為服裝是有閒的標幟，「它不僅顯示穿戴者有從事巨額消費的能力，同時表明穿戴者只顧消費不事生產」(李華夏譯，2007：65-153)。對照前述，這些身穿名牌的中高階台人，不正是以此與那些需要在外奔波或從事粗活，因而衣服總是沾染灰塵油漬的勞工做出區隔嗎？

另一項令台人難以接受的，是當地人的飲食偏好。對此，有些受訪者觀察到當地勞工吃的便當份量雖大，但是飯多菜少、菜多肉少；菜色低等不說，所有的菜又油又鹹，他們試了幾次均難以下嚥。勞工之所以餐餐吃這樣的食物，一方面是消費能力的問題，但更重要的，是他們已長期習慣並偏愛油膩和重口味的食物，因為油和鹽乃熱量所須，若改為清淡少油的餐飲，反而讓這些人覺得無感無味。這種對於「必需品」的偏好，正是 Bourdieu(1984)所說的階級品味。相反的，中高階級則著重養生和食材精緻，因此寧捨高油高脂的大魚大肉，轉而挑選清淡、新鮮的食品。

截至目前為止，吾人僅著墨於對「消費品」的偏好，但是除了商品之外，休閒活動更是展現階級品味的標的。從媒體報導或日常經驗不難得知，某些休閒活動似乎特別受上層階級青睞，諸如品酒、打高爾夫、攝影、觀賞藝術品等，究其原因有三：第一，此類活動進入門檻高，相當適合展現自己的財力：高爾夫球會員卡動輒數千至上萬元人民幣不等，而跑車、專業照相機、鏡頭或稍有等級的美

酒也非普羅大眾負擔得起，有能力從事這些活動，正證明他們屬同一個階級。第二，徒有財力還不夠，要想駕輕就熟地從事此類活動，往往還需投注相當多時間與精力去學習相關知識，且這類菁英式休閒的學費不貲，對於那些需要把時間放在工作的階級，這是非常高的機會成本。最後，也是最重要的一點，上層階級正是藉著交換這些活動的知識，如怎麼判斷名酒的好壞、如何鑑別一幅畫的優劣、如何打好高爾夫球等，來獲取階級成員的認同。換句話說，透過這些活動，他們「分享」並「建構」屬於這個階級的品味，而不在這個階級範疇的人，是無法與之對話的。

下面訪談即證實，某些休閒活動，正是台人交友的重要管道：

我喝酒本來只是嗜好，1997年開始經營酒莊生意，因為葡萄酒交了很多朋友。

我在這邊擔任「酒餐會」會長，這個會有兩三百人，每月聚會一次，參加的都是台商；我也當「美酒會」會長，會員以上海人居多，我的交友根本沒有台、陸差別，兩邊朋友都很多。(070717)

我的興趣是攝影，有很多當地的攝影同好，也有很多外國人，所以我們這一群就是聯合國。(080729)

值得注意的是，這些活動所聚合的人群，是不分國籍和族群的，正因為品味/偏好相近，他們才願意進一步與對方相處，進而發展私交。

另外一個案例是經由高爾夫球廣交政商名流的台人，這位受訪者球技不俗且擁有多家高爾夫球場的會員證，某年過年，他應當地官員之邀，到不對外開放的招待所遊憩，同行的都是當地官員和其家人與朋友，另外還有幾位按摩師傅隨行，可以想見，對方願意在私人休假期間邀請該台人出遊，雙方友誼勢必匪淺，而搭起這座關係的橋樑，只是彼此對高爾夫球的興趣。

由此證實，藉由對「美/醜」、「雅/俗」、「好/壞」的評價，階級成員很快

便能鑑別出哪些人屬於我群，哪些人是外人，而唯有「品味」相近，他們才願意與對方進一步接觸，否則淺層接觸即止，難進一步發展友誼。需要強調的是，「品味」並非與生俱來，而是長期身處特定階級環境，反覆薰陶、學習、內化始能養成。此外，本節的發現同樣能夠證實，大陸台人交友的考量並不在身份、省籍、族群或文化等差異，只要階級相近，台人的同好中，多的是當地人，甚至外國人。

2. 慣習

「慣習」為個體長期處於某一階級結構下，所形塑出的「性格傾向」。當一個人從小濡沐於特定階級環境，接受該階級的思想教育之後，其認知、思考和行為模式，也就是 Bourdieu 所說的「性格傾向」(disposition)即大致定型(格倫斯基，2005：434-457；斯沃茨，2006：110-135；李春玲、呂鵬，2008：188-205；Bourdieu, 1984；Veblen, 1918)，就算他們的經濟狀況在日後有所改變，慣習也不那麼容易跟著變。

常被提及的例子，就是沒落貴族在失去經濟優勢之後，無法適應庶民文化。但在現實世界中更常見的，反而是短期內向上流動的例子，特別在七、八0年代的台灣和當今中國，一夜致富的暴發戶所在多有，從客觀標準(收入與消費能力)來看，這些人已擠身中、上階級，但是「真正的」中、上層階級成員，卻不會將這些人視為同群，何以如此？關鍵就在暴發戶的習慣、思維、行為方式還停留在下層階級，不可能在一夕之間改變。這種情況往往要到下一代之後，才可能產生根本的轉變。關於這部分的落差，下節再行論述。本節則以實證資料說明階級之間的慣習差異，以及這些差異如何影響群體之間的交往。

首先，慣習該如何觀察或體會？從訪談對象的描述中，吾人發現幾個語意相近卻相當生活化的詞彙，如「素質」、「水準」、「氣質」、「教養」等均若是。

這些詞彙所形容的，正是台人與當地人接觸之後，對其行為、思想、涵養等整體印象的加總。其實，絕大多數台人對大陸人印象不佳的原因，都可歸因於這方面的落差，茲舉幾個常見的例子：

我剛來的時候差點被樓上丟下來的王老吉罐子砸到；我家陽台發生火災也是因為樓上的菸蒂丟到我家來；我們在深圳市區大家一起坐電梯，是很貴的區域的電梯，他們也是一進去就把門關起來，馬上夾到其他的人。我在上海機場登機的時候，我們台灣人跟外國人在排隊，但是他們就是看到要登機了，就直接擠過來插隊。(G1725-49)

我對上海的整體印象很負面，...我在世博台灣館工作時，是負責茶道的，有時候要去倒水，常常一離開，桌上就會少東西，大部分是杯子，但有一次居然連茶壺都不見了，我們就廣播，最後只好把大門關起來開始搜。然後到台灣館 VIP 室的客人都是大官，有一次一個市的市長來，大家在開會，市長的小孩到我旁邊說他要喝水，我說等一下，他就拍桌子，後來還跳到會議桌子上，他爸爸也沒怎樣啊，只是把他叫下來，可以看到他們的文化素養還是很差。(S3801-20)

類似的說法，信手拈來，比比皆是，也是台灣人對大陸人的總體印象。在過去兩岸無甚接觸機會時，吾人尚可稱此類說法為刻意建構出的刻板印象，但隨著兩岸人民接觸日多，這些負面印象一而再、再而三得到證實，只是一般人在描述這些現象時，並未意識到這其實是階級差異，僅以環境、教育、文化不同加以解釋。

事實上，這一切均與階級脫離不了關係。試想八〇年代台人剛開始有經濟能力出國時，去日本、歐美的觀光客所展現出來的素質，與當今中國大陸的觀光客有何差異？據作者母親早期去日本的回憶，當時的台灣人出國時總是扯著嗓門、不守規矩、貪小便宜，還經常把飯店的毛巾、杯子拿走，且穿著打扮正如當今的

大陸人，一看就知是沒出過國的「鄉巴佬」。但是這樣的現象，在下一代的台灣人身上已相當為少見，因為慣習已經與上一代不同。另一個例子，則為台人理想中的移民地，幾乎都是歐美、日本等已開發國家，絕非東南亞、非洲、大陸等地，原因無他，只因這些國家的人民水準較高，生活在那裡很「舒服」。而對於那些當前在大陸工作的台灣人而言，他們退休之後願不願意繼續留在中國，也相當程度取決於整體的階級發展情況，「我退休之後留不留，主要看這邊的整體素質有沒有進步來決定(G1721-32)。」

凡此種種所要說明的是，經濟發展與人民素質成正比，亦即與慣習成正比。前述台人所歸因的環境差異，指的正是當地人過去長期處於不甚優渥的生長環境中，無暇顧及人文素養所衍生出的結果：

例如說你去麥當勞，他們就會認為說把吃完的東西就丟在桌上就好了，大家都這樣做，所以我在這裡跟回到台灣會有兩個生活的標準。像這些開車、飲食等很多的生活習慣，你就必須要跟他們同流合污。不過我覺得經濟發展到一個程度，這些東西就會慢慢進步的。有些情況，像是亂過馬路，不是因為他不想遵守規則，是因為他根本不知道這樣是會死的，他們都從鄉下來，鄉下路那麼大，隨便他們走，哪有什麼交通規則？也不是老師沒教，是因為他們根本就沒有上學。我想廣東或者沿海地帶已經算是比較好的了，但是內陸這一塊就非常嚴重。(G2720-24)

對此，Veblen 認為上層階級之所以「能夠」且「願意」挹注大量時間，培養下一代的儀態教養、禮貌談吐、高深學養、禮節和儀式等階級「氣質」，是因為這些特質為有閒階級炫耀他們不需將時間用於勞動生產的證明，因為「禮節是有閒階級生活的一項產物及一種象徵，且唯有在講究身份的制度下才得以蓬勃滋長」(Veblen, 2007: 41-64)。反之，下層階級每天為溫飽而孜孜矻矻，根本沒有能力讓子女接受良好教育。因此，諸如隨地吐痰、丟垃圾、插隊、大聲喧嘩等看似與階

級無關的行為，恰恰是階級環境所形塑出的慣席。

此外，Bourdieu(1984)更指出用餐習慣也與階級環境息息相關，如下層階級吃飯時喜歡大聲講話、不拘禮節、大口吃喝，認為吃飯就該輕鬆自在，因此對於上層階級用餐必正襟危坐、輕聲細語、細嚼慢嚥，且餐具琳琅滿目、席間不斷更換餐盤的習慣無法苟同，覺得那樣的飲食方式不但拘泥做作，而且令人不自在。由此衍伸出的飲食內容也相當不同，相對於前一節強調階級的飲食「偏好」，此處所指的飲食則純粹為食用的「方便性」，如勞工吃肉多於吃魚，未必是因為他們喜歡肉，而是肉吃起來比較方便，可以大口吞嚥，不若吃魚總是要小心翼翼，吃的時候無法盡興。

此即合理解釋許多台人在平價餐廳或是路邊大牌檔所看到的現象：餐間總是吵鬧不休、餐桌上與地上四處都是垃圾，凡此種種，均使台人避之唯恐不及。林平(2011)以大陸的未婚台灣女性所做的研究更指出，即便連點菜這種不起眼的事，也跟階級息息相關，因為「沒有一定的經濟能力，就不可能坐在這邊吃牛排，就不可能知道該怎麼用刀叉，更不可能知道要怎麼點餐才比較好吃」。

這些現象雖然是台人對大陸人的普遍觀感，卻非全貌。從訪談中可以發現，仍然有不少台人對當地人留下良好印象：

我對當地人印象有分層耶，上層就是我的客戶或一些比較大的官，...他有錢自然就會修正自己的行為，我覺得經濟跟素質有關係的，經濟跟教育水準到一定程度的人，態度會好很多。中層就是同事，只要可以以禮待人，我都沒有問題的。下層的話，就是那些市井小民，像出租車司機，菜市場阿姨都是這類。(S1806-23)

他們有些人，像我一些朋友是在政府機關或電信局裡面工作的，理念觀念、思想程度都不會輸給我們。這些受過高等教育的人，觀念都很好，素質也都

很高。中國有十三億人口，所以大部分可能給人負面的印象會比較多，因為中下階層的人比較多！這邊有一千萬從內地來打工的，大部分都是勞動階級，他們基本上是沒水準的。(G2721-26)

對我來說最好溝通的，應該是中上階級的，也就是老闆、高幹級的，因為他們有受教育，就會比較有禮貌、互相尊重；那不好溝通的其實就是比較低階、沒有受過教育的，比線上作業員更低的，例如說一些打掃阿姨等等。(G1714-8)

他們其實層次高的也很多，如果你去深圳跟上海，他們教育程度還是滿高的，很多都是留學生，我們實際上也有接觸到啊！只是因為我們虎門這裡是個工業區，所以這邊人的檔次都是低的，比較少見到層次高的人。(G1725-48)

對於「慣習」相近的當地人，台人多願意與他們進一步交往。而不無意外的，這些人多成長於經濟優渥的家庭、接受良好的教育，其中不乏出國留學者，行為、思想、氣質都與台人相近。正因成長於上層階級且各方面能力均佳，他們通常想得較長遠，專注於策劃未來和取得成就，也擅長抽象和象徵性的思考，因此在業界若非擔任企業高幹，就是自行創業當老闆，這與底層階級注重短期利益與具體事物的思維方式相當不同。正因為如此，台灣人與這些人相處無礙：

我有少數朋友也是很有 sense 的，可能他的社會層次是完全不一樣的，他是上海最大城區改造案的老闆，本身還有一個足球隊，像我們跟他談就可以很深入...一般人還是不行，但是社會階層比較上層的人，就不會這樣了。(S1810-30)

台灣人要交往的對象會篩選過，我們會選的都是都是白領，因為會接觸到、碰到的就是這個階層。這些人都是在外國讀書，或者在這邊本身環境就不錯的，「素質」是 ok 的。能出國讀書的都是當官的孩子，沒錢的人怎麼出國讀書？(S1811-31)

在我的朋友裡面有香港人也有國外留學的大陸人，他們比較容易相處，在許

多**價值觀**上也比較一致。尤其是「海歸派」的確就不一樣，**比較注重禮節**，**比較好溝通**。(080802)

我對當地人印象...好的話都是高階經理人。我最近認識很多從事餐飲業的白領，發現不管是他們的**素質程度或道德**，都不亞於台灣人。有幾個朋友也是素質還不錯的，當然是白領，有一定的教育程度，至少大學以上，經濟跟教育的程度都跟我們差不多。(S1805-17)

這些片段除了透露出高階當地人「素質好」、「談得來」、「價值觀一致」外，更重要的是台人與他們的關係，能夠超越生意上的往來，成為真正的朋友，對許多事情可以「談得很深入」。前引訪談中提到「海歸派」的受訪者，為全球知名外商公司的高階幹部，具備多國流動能力，在他提到與海歸派較容易相處後，作這接著問了一個問題：「如果上海的海歸派（代表階級），與東莞製造業台商（代表族群）同時讓你選，你會選擇與哪一類人做朋友？」在思考許久之後，他的回答如下：

我想我會傾向跟海歸派比較好，因為我的朋友就差不多是這個階層的。
(080802)

無獨有偶，類似的回答也出自一位年輕女孩，訪談的那年，她不過從福州大學畢業沒多久，剛開始自己的事業。她的背景相當特別，大學就讀福州大學化學系，成績優異，是學校的意見領袖，而且在學校幹部必須是共產黨員的環境下，她以一個台灣人的身份擔任學生會的副主席，並且多次拒絕共產黨的吸收。畢業之後，她在上海與幾位大陸和台灣朋友代理德國的桌上益智遊戲，還組織了一個讀書會，希望把台灣的觀念帶到大陸。令人意外的是，年紀輕輕又滿腔熱血的她，想法卻相當成熟，短短幾段話便強而有力道出階級的重要性，且看她是如何描述自己的交友情況：

在福建的台灣學生有兩三千人，二、三類組的還不到 10%，台灣人在這裡唸書，有一半以上在混，我們學校只有五個台灣人，但我大學四年只認識一個台灣人，因為不想跟在混的台灣學生在一起。我在福建唸書時的好朋友都是雲南人，可能因為那邊是觀光區，他們有很多機會可以接觸外國人，所以都很有禮貌、思想也不錯。來上海之後認識比較多台灣人，但目前我的朋友中，台灣人與大陸人的比例大概是 3:2，跟我比較談得來的大陸人都是律師、證券顧問、大企業主管階層，比較能溝通。這些人經濟一定是到一個程度，當然生活習慣、教育也很重要，像剛剛說的那個律師是留英的。如果讓我選擇是要跟整體台灣人做朋友（族群為主），還是跟台灣、大陸菁英做朋友（階級為主），我當然選菁英。這其實就像兩個三角形，一個三角形代表台灣人，一個代表中國人，妳是問我要認同其中一個三角形，或是兩個三角形的頂端，我當然選後者。...就統獨來講，如果真要講，我支持獨：統的比例是 55%：45%，這 10% 的差別是因為中國太大，人的素質差太多，我不希望跟他們被看成一個整體，像如果跟老外講我是中國人，他們就會有「ㄍㄚˇ」的表情，這我是不想啦，但如果跟大陸的菁英被看成整體我就很 ok。(S1817-50)

這兩位受訪者，一位是跨國菁英，一位是當地的意見領袖，加上前面諸多中高階台人的觀點，均指出慣習好壞，是雙方能否深交的起始點，正如一位上市企業第二代所言，「我覺得和對方氣質是不是相通，才是雙方談不談得來，與能不能成為朋友的關鍵(G1714-7)。」

但這樣的「氣質」，或者一般人所稱的「素質」、「水準」、「道德」等，與從小生長的階級環境息息相關，正所謂「倉廩實則知禮節，衣食足則知榮辱」，唯有在滿足基本生理需求的前提下，個人才有能力去注重更高層級的需求。需要指出的是，上層階級中佔多數的並非台灣人，而是當地人及外國人，因此台人的朋友圈中，當地人比例較高的情況便不足為奇。

本節從主觀的生活方式來看階級如何影響台人融入，發現同階級環境中所培養出來的「品味」，為成員之間開展對話與認同的基礎，藉由對美/醜、雅/俗的界定、消費與休閒偏好的異同，以及對於相關知識的分享，台人得以判斷哪些人與己相近，哪些人無法對話。

再者，「慣習」為個體長期處於階級結構下所形塑出的「性格傾向」，關乎個人的文化水準與生活素質，也是台人願不願意與當地人交友的關鍵。就這方面，中高階台人能夠認同的，必定是成長於同階級環境的人，因為他們的「素質較佳」、「水準較高」，所以較「聊得來」。但這個階級並不以台灣人為多數，更多的是家境富裕的大陸人，因此台人的「親近私交」中，當地人比例較高的現象便不足為奇，這也為第三章「階級高低」與「親近私交中當地人比例」呈正相關的結果，提供了合理解釋。

第三節 主觀與客觀落差：滯後效應

本章前兩節分別從台人與當地人之間客觀的消費能力，以及主觀的品味、慣習等生活方式，分析階級如何影響台人的社會融入。總的來說，階級相近的人因為消費能力相近，有其慣常出入的消費/生活場域，因此常有機會在這些場域中接觸；反之，階級差距大的人群之間，則可能連「相遇」的機會都沒有。另外，從主觀的生活方式來說，成長於同一階級下的成員，自幼即接受該階級的思想教育和行為模式，因而在社會化過程中養成的性格傾向與審美偏好便相對一致，對於不同階級的想法或行為則無法認同。

既然客觀「消費能力」和主觀「接觸觀感」決定台人能否融入，推論出的結果，應當是只要階級相近，彼此就能融合。那麼，本論文第三章的統計結果又該如何解釋？何以階級越高者，反而越願意/能夠融入當地？而階級偏中者，反而

不願意與當地人深交？

這個看似矛盾的現象，其實並沒有超出「階級」解釋，關鍵在階級內部的「消費能力」與「生活方式」之間，是否存在落差。本章前兩節提到的，均為客觀「消費能力」與主觀「生活方式」一致的情況，適用於「階級定型」的人群，如高階台人所接觸的「海歸」、大型/外商企業經理或律師均屬此，這些人成長於富裕的環境，有機會被送出國、接受良好的教育、與上層階級建立關係，因而也比一般人更有機會搶佔社會中的高階職位，加上其成長過程中所養成的行為、思考模式均與台人無異，雙方互動並無障礙。正因如此，階級越高的台人，與當地人深交、讓子女念當地學校，以及退休之後續留當地的意願當然越高，因為他們接觸到的大陸人，正是這群菁英，後者不但在「消費能力」和「生活方式」上均與己無異，有的甚至有過之而無不及。

然而，現實生活中的階級群體未必都是定型的，還存在許多「流動中」的人群。這群人的消費能力可能在短期內產生劇烈變化，但是長此以往養成的慣習卻難以調整，存在慣習轉變的「滯後效應」。這種客觀上流動至某一階級，主觀上卻不為該階級所認同的處境，正是本節所有疑惑的解答。

在大陸，中高階台人最常接觸到的群體，正是這群剛歷經階級流動的「暴發戶」。這是因為台人聚集最多的珠三角與長三角地區乃開發最早、發展最速的區塊，隨著經濟發展與城市擴建，城鎮週邊居民將土地、房屋租借給外商，或者依靠政府拆遷補貼迅速致富，時至今日，他們的富裕程度早已不下台人。對此，台人心知肚明：

其實本地人很有錢，本地的村委會有很多小房租給人家，而且他們每一個人受政府補助兩千塊錢一個月，你本來就有房，村委會還會補助你商鋪，你也可以出租出去，好的鎮一個家庭一年就可以拿到十萬塊人民幣以上的補助收入。...我們公司的會計，家裡就有五台四十二吋的液晶電視！（G1717-16）

如果單純是廣東人，大概有六成的人都很有錢。光說長安，這邊的人用人頭算，一個人不用工作，一個月就可以收到三萬人民幣，真的是躺著賺，你看現在台灣大學生找工作，一個月連台幣三萬也賺不到。(G1720-27)

我自己常要跟這裡的村幹部或廠長吃飯，這邊村子的狀況是，只要村裡有人出生，一個月都可以拿一千塊錢（人民幣），所以其實村子裡的人生活是過得很好的。廣東當地人根本都已經不太需要工作，只要光靠收地租就可以過生活了。(G1714-7)

昆山去年(2005)被評為小康，百強縣第一名。昆山對農民的徵地政策是拆一套房可還三套公寓房，所以居民靠租金就可過日，房東經濟。昆山農民是既長骨頭又長肉，很富裕的。(060815)

除了看得見的金錢補貼，許多看不見的社會福利也令人訝異，在東莞虎門鎮的某些村，孩子上小學不但不需繳學費，中午吃飯時間還有專車送小孩回家用餐，一切開銷均由村委會支付，這代表村的集體財產相當豐盈，足以覆蓋孩童的基本教育。從這些現象可知，當地人不但豐衣足食，也不需汲汲營營籌措子女的教養經費，在此情況下，他們可將所有的剩餘用於非必需品，消費能力甚至到了台人難以望其項背的境界：

當地人是很敢花錢的，我們公司所有人的手機都比我好，公司小弟全家都買了兩千多塊人民幣的手機，可是我的還是一千多塊的手機。...我覺得這種消費習慣的改變是因為他們是暴發戶，所以很捨得花錢，而且他們有錢的程度是我們無法想像的，我常常看到很多穿拖鞋的人走出 BOSS 的店，還大包小包的買了很多東西，是那種貴到我不敢進去的店耶！(G1725-49)

你看嘛，我開一台七、八十萬（台幣，下同）的車在他們看來只是隨便中檔的車，因為我們也不可能買太好的，但是大陸人只要有錢就買下去，像奔馳

一台一百五十萬的車，在這邊是滿街跑啊！(G1720-27)

實際觀察亦復如此，作者在大陸見到名車的機會比台灣高出許多，這對愛車朋友來說可真是一大樂事，他們總能在名車呼嘯而過的當下，說出車子的型號、馬力、特性、價位，以及台灣有沒有此類車款，對他們而言，大陸可謂名車圖鑑的現實版。

另一個發生在友人身上的例子也令人留下深刻印象：當 Apple 的 iPhone 3 甫上市造成全球轟動之際，該友人費盡心力、想方設法請台灣的朋友幫他帶一支過去。日後得知，這位朋友基本不用手機上網，對於 iPhone 的功能也不熟悉，因此一支兩萬二台幣的 iPhone 對他而言，實與其他手機無異，只單純用來打電話和傳簡訊。問及為何非買不可？答曰：「現在只要跟這邊的官員或客戶談事情，他們每個人拿出來的都是 iPhone，我的 Nokia N71 當場就遜掉了。我當然要跟他們一樣，才能顯示出我的身份地位啊(100521)！」出於同樣的原因，這位台人在日後買車時也選擇了賓士車款，因為「他們也都是開這樣的車。」當地人的消費能力可見一般。

在經濟地位逐漸拉平，甚至被當地人超越的情況下，台人過去的「優越感」正逐漸淡化，這從他們幾乎不再提消費優勢，或者時而感慨的語氣中可感受出，特別對那些在大陸待了二十年以上，看盡這一切變化的台商而言，經濟地位的反轉令其相當不堪。

但是，若真要說這群台灣人已不存在「台人優越感」，卻又不符現實。事實上，絕大多數的台人仍然自認比當地人優越，只是「優越」的內容有所不同：以往強調的是經濟優勢，如今則轉而凸顯素質水準。確實，晚近才經濟起飛的珠三角與長三角人民雖然迅速累積大量財富，但文化素養卻難以在數年間、甚至同一代人出現變化。正因如此，台人對暴發戶往往留下不佳的印象，試看他們在這方面的觀感：

深圳地區很多人是暴發戶，他們是很有錢，但是你沒辦法去跟他們談話，例如他們付錢都是用丟的，給我的感覺很差。所以就算是有錢也沒用，教養是學不來的。(G1725-49)

前幾天我在路上看到一個小學生，在這裡（中高社區）把垃圾直接丟在地上就走，這已經是有錢人家的社區了，可見他們的水準還是有待加強。(G1721-31)

我們之間在生活水準上的差距還差到十年左右，在我的想法裡面，有錢沒用，要生活素養好才行。像我們一個經理已經在這裡置產了，娶了一個大陸老婆，也很疼她，但是大家都很不喜歡她，因為她的小孩子在大庭廣眾之下，在公司宿舍的客廳大小便，這是要讓大家在哪裡吃飯？他媽媽也不會去整理一下、也不會去教他的小孩子，所以就算妳嫁給很有錢的人也沒用，妳的素質也不到這裡！（G1721-32）

這些訪談出均自中高階台人，他們過去所習慣的生活場域，如居住小區、高檔餐廳，漸漸被後起的暴發戶佔據，而後者的生活習慣與台人天差地別，兩方不接觸還好，接觸反而增加台人對當地人的惡感，前述訪談所顯露出的負面觀感，正是當地人得不到台人尊敬與認同的證明。

不過可以確定的是，隨著經濟情況改善，未來大陸人民的素質勢必會逐步提升，因為同樣的過程，也發生在經濟剛起飛的台灣。正是因為走過這段路，年長的台灣人看大陸當前的現象，不但不會覺得奇怪，反而有種熟悉感；而深知台灣從貧窮到富裕、落後到文明發展過程的人，對於大陸整體素質的提升也樂觀以待：

他們現在其實就像我們台灣早期的社會一樣，例如沒衛生、沒道德、沒禮貌，我們早期也都是這樣，我想中國或台灣都是要經濟發展到一個階段，有經濟做基礎，才有辦法發展其他方面。(G1719-24)

大陸人跟台灣人差距大的原因是道德水準，經濟很快就會趕上。道德差距跟我們長輩以前是差不多的，我們台灣現在五、六十歲那一代的人，以前也是隨地吐痰啊！等中國大陸經濟到一定水準後，sense 就會拉高。(G1711-1)

台灣發展了三十年，他們只花了十年就在經濟上達到跟我們同樣的水準，但是他們雖然經濟在進步，生活文化卻還沒有跟上腳步，需要等現在在學校的這一代被教育不丟垃圾、要排隊、不吐痰，未來這個社會才會慢慢被影響，你要老一輩去改是不可能的。這個過程是跟台灣很像的。(S1814-45)

從這些人的描述可預期，融合幾乎不可能出現在台人與第一代暴發戶間，因為這一代人的慣習已定，要他們放棄舊有行為方式和思考模式，重新培養新慣習，有一定的難度。但是大陸人跟台灣人一樣，富起來之後所做的最大投資，就是下一代的教育。不難想見，當成長於衣食無虞環境下的孩子有機會接受良好教育、且同儕也多為這個層級時，他們在知識涵養與文化慣習方面，都會漸漸與台人拉近，因此雙方的融合，最快可能出現在下一代。對於這些正在發生的變化，台人均持肯定的態度：

他們現在很多企業老闆的小孩子都會送出國去，現在都還在受教育，目前是年齡還沒到，不過我想這樣子繼續發展下去的話，兩邊的差距是會越來越小的。(G1719-24)

他們對第二代比台灣更願意花錢，我有跟這邊的第二代一起共事過，他們的程度很多方面是台灣都沒辦法跟上的。...他們很多都是從新加坡歐美留學回來的，跟這些人就會比較容易當朋友。我相信經濟發展到一個程度這些東西就會慢慢進步的。(G1723-38)

他們有錢人很多會把小孩送出去留學，我覺得他們的下一代就會因此改變了，這些留學回來的小孩，就很像你在美國會接觸到的華僑，我也會比較信任他

們。(G1725-48)

正如 Weber 所述，特權地位團體只會接受暴發戶的後代加進來，因為他們已在特權地位群體的傳統受到教養(格倫斯基，2005：116)。這也回應本節重點，高階台灣人所接觸到的，許多都是海歸人士或富二代，他們成長的階級環境與上層階級相同，因此能夠得到群體成員的認同；但絕大多數中階台人所接觸到的中產階級卻不是如此，後者的消費能力與生活方式仍然存在巨大落差，造成多數人覺得當地人「徒有錢卻沒文化」的印象。不過值得高興的是，隨著大陸經濟迅速改善，這種情況很快就有所轉變，屆時台灣人融入的意願必將大幅提高。

從本章分析可知，過去許多研究將大陸台人的群聚歸因於「族群」的說法未必正確。根據本章論點，台人與當地人的距離並非族群造成的，而是他們日常生活中所能接觸到、且生活方式互通的，絕大多數是台灣人、香港人、外國人，以及部分高階當地人，亦即彼此的「消費能力」和「生活方式」相近。但是台人能夠發展認同的對象，在珠三角和長三角又有所差異，珠三角人口中絕大多數為外來民工，少數則為當地暴發戶，不論哪一類，台人均難與之為伍，因此能夠發展認同的對象，限縮在經濟狀況與素質水準相近的台人社群中，此看似台灣人之間的「族群」群聚，事實上為階級使然；長三角的情況則有所不同，由於在上海工作者，多為整體階級狀況較佳的白領階級，台人融入相對無礙，因此較少看到台灣人「抱團」的情況。由此可知，正是「階級」，決定了台人與陸人之間的距離。

第五章 認同轉變：實際中國與想像中國

「身份認同」為區分我群/他群的重要指標，長期以來，學界多以受訪者自我分類為台灣人、中國人或是兩者皆是進行衡量，以此解釋各種政社行為，包括政治態度(王甫昌，1998；莊耀嘉，2003)、國族認同(李美枝，2003)，乃至社會交往(吳乃德，2002)。這樣的分類雖然應用甚廣，但是對於「身份」的定義，卻總是無法清楚描繪，多半以包含廣泛的「族群」界定之(如王甫昌，1998；莊耀嘉，2003；吳乃德，2002)。在此情況下，許多研究雖然將研究對象分類為台灣人/中國人/兩者皆是，卻無法清楚說明他們之間的區別。甚且，這幾個選項的概念位階未必對等，如台灣人與中國人究竟屬同一層次的不同選項，還是其中一項為另一選項的從屬，抑或兩者根本不在同一概念中，而是分別指涉不同內涵？

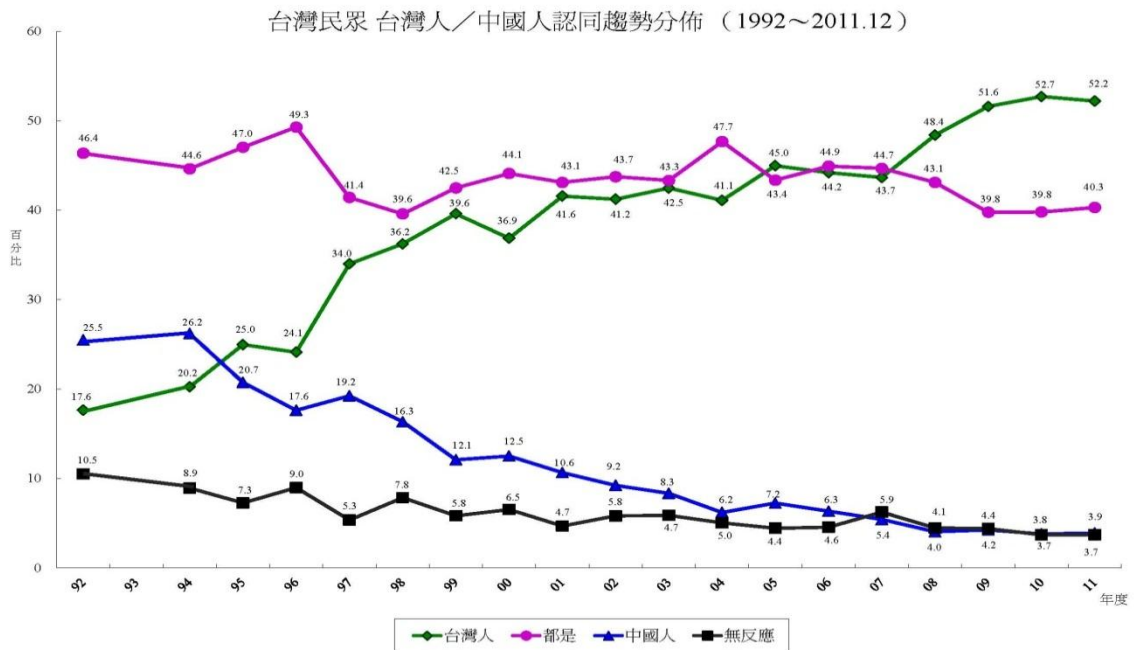
在過去訪談經驗中，作者也常常遇到同樣的問題，受訪者在聽到認同的問題時，往往會反問什麼是台灣人/中國人？或者當作者追問其所認同的選項(台灣人/中國人/兩者皆是)代表什麼意義時，對方多半陷入長考。之所以如此，原因出在台灣既可代表國家，也可指涉地域，同時又具有共同體概念；而中國則存在文化、民族、國家等不同界定。

為了避免概念上的混淆，本研究將身份認同限縮在「文化」層面，僅以受訪者自認與中華文化的「親近性」進行分類。如此定義的原因，在於中國人/台灣人分類，只有在「文化」上才屬於同一概念，中華文化與台灣文化不論是互斥或隸屬，都不會跳脫這個概念框架。從這個角度來看，那些將自己歸類為「中國人」的研究對象，代表他們所認同的是傳承千年的中華文化，願意以炎黃子孫、龍的傳人自居，因而與中國大陸的人民接觸後，當覺得彼此具有文化親近性，進而在各層面也較能融入；反之，覺得自己屬「台灣人」者，則認同殖民時期以降所發展出的在地文化，包括日治時期以及國民政府遷台之後，台灣內部所特有的本土文化，在其認知中，台灣人與大陸人之間存在根本的區別，本非同群，接觸只是

更顯彼此差異，遑論融入；而自我分類為「兩者皆是」的人，則代表他們既認同中華文化，也認同台灣文化，融入情況應當介於完全融入與完全不融之間。

如是假設得到統計資料證實，第三章迴歸分析即顯示，對比於自認為「台灣人」者，覺得自己屬「中國人」或「兩者皆是」的人，均較能與當地人發展私交，且「中國人」在退休之後更願意常久居住在當地。換句話說，「身份認同」對於大陸台人在「親近私交」和「退休規劃」層面的融入，確實有顯著影響，這與研究假設不謀而合。

但是若進一步細看台灣人與中國人的分佈（請見表十八）卻發現，即使本文以最寬泛的「文化」做為認同依據，自我歸類為「台灣人」的比例竟然超過七成，這群人是相對不融入的；而覺得自己是「中國人」者，卻僅有 7 位，只佔總訪談對象的 3.33%。這樣的結果甚至低於政大選舉研究中心針對台灣民眾所做的調查，該民調發現，即使台灣人的中國認同逐年下降，但最低也有 3.8%（見圖五），其中尚不排除因為中國人/台灣人定義不明，受訪者自動將「中國人」視為中華人民共和國，而選擇「台灣人」的可能。因此不論從何種角度觀之，本文以「文化」做為認同標的所得出的「中國人」認同，理應高於政大選研中心的調查才是，但結果並非如此，出乎意料之餘，更值得進一步深究。



資料來源：政大選舉研究中心，<http://esc.nccu.edu.tw/>

圖五 台灣人／中國人認同趨勢分佈

藉由深度訪談，吾人發現，隱含在統計數字之下的意涵，遠遠超過數字所呈現的意義：「在大陸的台灣人」與「在台灣的台灣人」之間，對於「台灣人／中國人」的定義，有著截然不同的解釋，兩者的認知甚至完全相反，由此而來的「自我分類」結果也迥異，何以如此？箇中關鍵，在於與大陸人民之間是否有「**深度接觸**」的經驗，本章接下來將進行闡述。

第一節 中國人／台灣人：中華文化的傳承者或破壞者？

對於「在台灣的台灣人」而言，文化上的「中國人」，指的是對五千年中華文化的認同，並相信自己為此一脈絡的延伸。相對於此，「台灣文化」乃近十年來浮上台灣社會的新論述，重心在台灣近四百年的共同歷史，包括殖民時期以及

國民黨來台之後的發展，強調經過這些獨特的歷史過程，台灣人民已成為不可分割的命運共同體，以與「中華文化」做出區隔。

在問題設計之初，本文預期將自己分類至「中國人」的比例當不至於太低，結果卻出乎意料。在研究的前幾年，作者百思不得其解，尤其受訪者中不乏外省人、泛藍支持者，以及成長於國民黨統治時期的世代，後者在政治社會化過程中只知中國、鮮知台灣，因此不論從任何角度推敲，「中國人」認同都不應該如此低才是。那麼，究竟是什麼原因造成他們對中華文化的疏離？又高達七成以上的「台灣人」認同該如何解釋？

經過多年探尋才終於恍然大悟，原來問題的癥結不在認不認同中華文化，而在於對文化上的「中國人」和「台灣人」，「在大陸的台灣人」有著與「在台灣的台灣人」截然不同的認知。

有趣的是，認知差異並不是一開始就存在，而是經過一個轉變過程：在未與大陸人接觸之前，他們同樣認為「中國人」就是中華文化的傳承者，即接受儒家思想、傳統禮教、習俗相近的一群人，就這個意義而言，台灣人應與大陸人相去不遠。這是接觸前的想像。但是當這群長期隔絕於中華文化發源地的人回到文化故土，實際接觸生活在當地的人民之後，竟錯愕地發現，在中國這塊土地上找不到過去唸書時所熟悉的文化憧憬，而且想像與實際上的落差，隨著接觸加深而擴大，這對於原本期待在中國找到文化熟悉感的台灣人而言，無疑是莫大的衝擊。

而隨著對「中國人」的認知轉變，他們一方面重新進行「自我分類」，將自己從「中國人」範疇抽離；另一方面，負面的接觸經驗，使他們深感「台灣人」之間反而存在較多的中華文化相似性，因而回頭重塑這個類別的意義。重新定義之後，文化上的「台灣人」指的不再是狹隘的地方文化，也不再是用以區隔大陸的「本土經驗」，而成為中華文化的「正統傳承者」，在這個範疇中，他們才能感受到屬於「中國」的元素，進而深化其社會認同。

換言之，頻密且深度的「社會互動」(social interaction)，打破過去台灣人對大陸人的想像。台人在實際接觸大陸人之前，通常直覺地認為，彼此既然同屬中華文化，思想觀念應相去不遠，尤其在對照其他文化，如東南亞或西方國家人民之後，但是事實卻非如此，多數受訪者的接觸經驗，均走向一個共同結論，即在大陸的中國人，除了語言相通之外，其他不論思想或行為均沒有太多的相近性：

從文化的角度來看，以前因為我們學的是中華文化，所以會覺得自己是中國人。不過，來到這邊之後，我覺得所謂的「中國人」，其實只是我們自己的想像，實際在這邊生活、跟他們相處之後，就會發現想像和實際情況差太多。

(S4724-4)

我來了這麼久，對這裡的感覺就是除了言語可以溝通之外，不管文化上或者生活上，中國大陸基本上等於另一個國家。(G1725-47)

這當中，與台人預期相去最遠的，莫過於「人」的差異，又可分為「功利至上」與「缺乏禮教」兩個層面。首先，許多對象均提及，他們接觸到的當地人，凡事均以自我利益為出發點，且常常不計手段達成目的，道德觀念較薄弱，在這方面，彼此的價值觀差距甚大：

一般來說，大陸人傳統道德觀念是很薄弱的，比台灣人功利許多。(S1805-17)

我們的文化很多時候會講「情」，可是他們(大陸人)跟你好，就是有利益的關係。(S3805-31)

大陸人的講話跟思想，還有價值觀上面的落差，讓我們很難跟他們交往，我以前有嚐試過打入他們，但那種親切度很低，很難融入。他們價值觀偏差的問題很嚴重，只重自己的利益，沒有道德感，所以接觸多了之後，我覺得很反感。(S1805-18)

雖然「重利」乃人之常情，在台灣人身上亦然，但是當為數眾多的受訪者均

不約而同提到這點，並以此做為台灣人與大陸人間的主要差別時，代表他們確實從互動中感受到差異，而且這個差異是普遍存在的，非單一個案。訪談過程中，作者也常聽到台商抱怨，他們辛辛苦苦帶出來且用情甚深的下屬，常因其他公司多給幾十、幾百塊的薪資而跳槽，不若台人常會念及情分，而將利益擺在人情之後，這往往令初帶大陸員工的台商/台幹相當感慨。跳槽之外，部分大陸員工的行徑，也令台人蒙受其害，茲舉幾件案例說明：

去年我有一個 36 歲的員工，他管關務，他的老婆在公司做財務，有天晚上他在公司看電視，突然腦溢血中風走了。我們按照國家賠償賠給他太太，喪葬等費用加起來大概是 5 萬塊人民幣左右(約 25 萬台幣)，但是他老婆還想跟我們要更多錢，那時我們沒有給，此後他老婆的工作態度就不是這麼好了，所以今年 3 月的時候我們就把他老婆資遣掉了。之後她就開始威脅公司，要求公司付給她 15 萬人民幣賠償費，她因為是做財務的，掌握一些公司資料，說要公布這些資料來威脅我們，最後我們也只好把錢給他了，這件事讓我印象非常深刻。(G1714-7)

我上個月就被我們廠長騙了，他捲款潛逃，我就是太相信他了，公司的一項帳款，約四十幾萬人民幣的錢都被捲走了，只留一封信說將來有錢的時後會還，說到這裡我就有點感觸了，中國大陸這麼大，他這樣連夜逃跑以後，你一定找不到這個人的，所以我會覺得說我們還是要對中國大陸的人有所保留的，像我們互信度已經有一定程度了，但我還是被他騙到，我在這邊聽到台灣人被騙的例子已經太多了。(G1725-47)

自此之後，後面這位受訪者對於公司情況事必躬親，對大陸人再難產生信任，此類情況不勝枚舉。對於大陸人民普遍缺乏道德與禮教的解釋，莫過於中共建政之後對中國傳統文化的破壞。過去毛澤東為了整肅政敵，多次挾意識型態之名發

起鬥爭，⁸將政治上的反對者視為「封建主義」、「資本主義」的代表，而孔孟思想正是「封建」、「資本」的濫觴，因此鼓吹「破四舊」，希望藉由破除舊文化、舊思想、舊風俗、舊習慣，帶領中國走向社會主義。其中最為人熟知的運動，即為 1956 年到 1966 年間的「文化大革命」，在這長達十年的文化鬥爭中，被破壞的不僅是看得見的古蹟文物，更重要的是中國人根深蒂固的思想與互動方式，包括五倫關係、四維八德等；與此同時，毛澤東也建立起一套現世的、個人崇拜的中共文化，因此倫理關係讓位於偶像崇拜，文化底蘊讓位於革命現實。在陸台人雖然未必瞭解中共歷史，但是對於文革對傳統文化的破壞，以及由此衍伸出來的結果，卻深有所感：

他們跟我們最大的不同，就是有文化大革命，所以他們的價值觀是嚴重偏差的，人整人、人鬥人的情況到處都是。像我們是情義、道德最重要，但是他們沒有這樣的想法。...儒家文化在中國是沒有的。(S3804-26)

中國現在的文化是中國共產黨修正過後的文化，因為他們有破四舊，所以他們的思維跟我們就有很大的差別。(S3805-34)

中國這五、六十年產生了一些新的文化...孔孟習俗在中國是看不到的，在台灣還有，還看的到，但這邊已經都喪失了。(G4218-42)

我覺得兩岸最基本的差別，是整個文化體系已經不一樣了。對我來講，雖然我不是一個有宗教信仰的人，但是中國大陸沒有宗教信仰是一個蠻嚴重的事情，正因為這樣，他們的利益是很當下的，沒有舉頭三尺有神明這種的心態，所以沒有一個心靈上的規範。(S3803-25)

正如最後一位受訪者所言，失卻文化、習俗等非正式制度制約的結果，就是思考是現世的、立即的、淺短的。從負面的角度看，他們不像有文化或宗教信仰

⁸ 如 1957 年的反右鬥爭以及 1974 年批林批孔運動。

的人，因懼怕報應、死後去處(地獄、天堂)、輪迴等結果，而時刻約束自己的行為；從正面的角度觀之，文化勸人向善及規範人際關係的功能也無從發揮。正因如此，台灣人才會屢屢碰到為了利益罔顧人情義理，或者缺乏誠信、道德的當地人。

再者，大陸人與台灣人的另一項差異，在於基本禮儀之有無。在儒家文化薰陶下的台灣人，往往已將基本禮儀內化到生活中而不自覺。但是與大陸人的接觸，卻帶來比較的機會，例如說「謝謝」、「對不起」這些再基本不過的行為，卻令大陸人卻覺得難能可貴，對此，一位與上海人結婚的女孩子有非常明顯的感受：

我覺得台灣人比中國人更像中國人，像我去見我先生的祖父母，他們家族的長輩都以為我爸媽是當老師的，會覺得台灣很注重這一塊（禮貌）。其實我只是說些像是「不好意思」、「沒關係，不用麻煩了」之類很日常的對話而已，但是他們說一般上海人不會這樣。(S3731-16)

然而，台灣人講禮的表現，更多時候反而讓當地人覺得不自在，甚至覺得過於矯情和做作。在過去的訪談中，諸多受訪者均提及，當他們習慣性地對大陸人說「請」、「不好意思」或「謝謝」時，後者卻覺得這些「贅字」顯得台灣人講話有心機、不直率。人際之間的基本禮節，對大陸人來似乎說是多餘的，有時甚至是官僚的，這種情況至今亦然：

我覺得他們心裡好像少了一個東西，對我們來說一些基本的禮貌，他們覺得是多餘的，會覺得我講話太過客套、太官腔。我之前去應徵的時候，他們主管就說我講話有點官僚，但我只是說些很平常的用語，就是謝謝之類的。我在公司也會測試大陸同事，常跟他們說謝謝，後來他們會回「沒事」，但也是我說過兩三次後，他們才這樣講，不過他們還是不會說謝謝的。(S3731-16)

此時，「在大陸的台灣人」才發覺，原來台灣人是相當重禮的。而除了前述

「功利至上」與「缺乏禮教」兩項「人」的差異之外，中國傳統的節慶儀式、習俗或信仰，在大陸也殘缺不全：

他們在民間信仰和習俗的部分跟我們很不一樣，我們比較尊崇古禮，以訂婚來說，他們沒有訂婚這個儀式，所以當他們聽到我們還要先訂婚的時候，就會很好奇訂婚是什麼。很多中國的習俗在大陸已經沒有了，但是在台灣還保存得很好，我們都還是這麼做。(S3731-17)

我們台灣還有傳統的宗教信仰，像是佛教、道教等等，在這邊他們就是無神論，沒有宗教信仰。然後這邊的節日習俗不像台灣這麼全面，像他們端午節也吃粽子，但就沒有划龍舟和戴香包、掛艾草。(S3805-31)

他們的習俗，只是拿來做做樣子，像過年，中國這裡只有張燈結綵、貼貼春聯，他們認為這就是過年，其他的都沒有；台灣還會有一些真正傳統的部分，像家庭團聚、守歲、準備供品、拜拜等，這些才是實質的東西，但他們卻只重外在看得到的部分，就是做表面，這跟我們差別很大。(G4218-42)

又如教師節在台灣是定在孔子的誕辰紀念日(國曆 9 月 28 日)，但是在大陸卻由中共定調為 9 月 10 日，至於為何選定這天，無人知曉，且大陸的祭孔活動也是到了近幾年，才陸續恢復。而類似的情況，比比皆是。

最近，台灣的政治人物也注意到這個現象，在 2012 年的總統大選中，國民黨候選人馬英九的競選廣告「讀經篇」，便以台灣對正統中華文化的傳承為主軸，打出台灣的「孔廟讀經班」對讀四書五經活動的推廣，已吸引許多對岸人士來台取經，影片中一位義工所言「我們(台灣)就文化來講特別有優勢，因為我們的文化一直不間斷，一直在延續跟保存」，此正是許多在陸台人的體認。

總結前述，「在大陸的台灣人」與當地人實際互動之後，對於「中國人」等同「中華文化」的想法，被當前生活在中國這塊文化故土的人所扭轉，不良的接

觸印象，使得「中國人」一詞轉而成為「中華文化的破壞者」，是一群受中華人共意識型態灌輸、對中華文化陌生甚至反抗的人。雖然「文化中國」與「生活在中國的大陸人」兩個概念不盡相同，但當作者以「文化」意涵詢問受訪者時，他們卻自動將這兩者劃上等號，將對於大陸人的印象，投射到文化上的「中國人」範疇，因此認為「中國人」這個詞彙，已無法繼續指稱中華文化。再加上「中國人」這個標籤，現已為對岸使用，其所代表的政治意義大於文化意涵，這也使得台人心生反感，正如下面這位台灣學生所言：

「中國人」對我來說就是指中華文化，但是來這邊久了，我發現中國人和我受的教育差太遠，讓我非常失望，讓我想放棄當中國人！我覺得所謂中國人的標籤已經被他們霸佔了，我就沒辦法說自己是中國人！（S4724-3）

此時再回頭檢視自己所熟悉的文化，才發現原來中華文化存在於台灣，而且唯有在這裡，他們才能找到文化歸屬感。不僅如此，台灣人對自己的印象，有部份也來自大陸人的描繪。隨著越來越多大陸觀光客來台，不論是中國年輕網路作家韓寒、蔣方舟，抑或作者接觸的大陸人士，對台灣無不充滿溢美之詞，認為「台灣才是中國文化的留存地」。此時，台灣人才驚喜地發現，原來我們竟如此的「中國」。

凡此「接觸前的想像」與「接觸後的現實」落差，使得大陸台人重新進行類別劃分與自我分類。值得注意的是，對於何謂「文化上的中國人」，只有在接觸到「非文化上的中國人」時，類別差異才能凸顯；而對於「台灣人」的內涵，也只有在互動過程中，一方面從自己與大陸人的異同中進行反思，另一方面也從大陸人的台灣印象中，建構出對自己的認識。種種的接觸經驗，使得大陸台人開始將「中華文化」納入「台灣文化」，並重新將自己分類到「台灣人」範疇中：

就文化上面，台灣人比大陸人更傳統，所以我是台灣人，我所接受的文化讓我覺得，我就是台灣人。（S3803-25）

我覺得從文化上講我是台灣人，很多台灣民間傳統的習俗做法和觀念，都是中國以前有的文化，但是他們(大陸)現在缺掉了，那些反而成為台灣文化的一部份，是台灣文化中具有中國特色的部分。(S3731-17)

從文化角度我覺得台灣比較有中國文化。(S3730-15)

自我分類完成後，身份認同就此定型。而根據社會認同理論，當類別間存在明顯差異時，接觸只會強化內群認同和群際對立，因此至少在現階段，「台灣人」仍無法、也不願融入「中國人」群體：

因為思想文化是不同的，所以沒有辦法溝通，…我現在幾乎不再跟當地人交往。(G1713-5)

大陸政府近年來也發現過去對中華文化的破壞是歷史造成的錯誤，因此正努力彌補，希望找回喪失已久的文化底蘊。而唯有當大陸人民重拾中華文化之後，台灣人的身份認同才可能再一次轉變。

第二節 「台灣人」與「中國人」的語意轉變

從文化的角度來看，「台灣人」、「中國人」的意義對於未曾深入接觸大陸的台灣人而言，通常不證自明，大家的共識都是「中國人」代表中華文化，「台灣人」則是本土、在地意識的代名詞，其中的困擾頂多只是「台灣文化」與「中華文化」究竟是互斥、包含或交集等疑問。

若我們以這樣的認知去看第三章的統計結果，就會納悶，何以認同自己為「台灣人」的比例竟如此之高？經過多年思索、探訪，並不斷的抽絲剝繭與再訪，本文終於發現，在這看似認同劇變的數字下，大陸台人的文化認同，其實未曾稍變。

真正產生變化的，是「台灣人」與「中國人」兩個詞彙指涉的內涵。在具有

大陸接觸經驗的台灣人理解中，「中國人」已不再代表「中華文化」，他們錯愕地發現，對岸除了文字、語言相同之外(有時甚至連文字的辨識和用語的理解都有障礙)，各方面都不再是台人唸書時所嚮往、熟悉的文化。也就是說，中共統治後的中國，已經不再是傳統「中國」，而大陸政府對傳統文化的破壞，也使得「中國人」成了中華文化的「破壞者」或「拋棄者」，在這樣的脈絡下，真正認同中華文化的人，反而不願意再稱自己為「中國人」，這個過往令他們感到驕傲的詞彙，現在成了負面用語。

此一期望、錯愕到失望的過程，使得在陸台人開始反思，究竟哪裡可以找到中華文化，那種不需多言，彼此就能心領神會的文化親近性？探索過程中，他們的想法開始轉變，發現「台灣」才是中華文化的正統接收者與承載者。台灣雖位於中華文化邊陲，但是在歷史發展過程中，並未出現否定傳統文化的大運動，即便日本殖民時期推行皇民化運動，也未能取代中國歷來的文化傳統，其所帶進來的制度，日後反而成為豐富原有文化的養分。當然，以近代史觀之，中華文化的深化更關鍵的是國民黨撤退之後，對於中華文化的提倡，姑且不論其中的政治目的，但是對比於同時期發動文化大革命的對岸，台灣人民確實在政治社會化的過程中，習得大量的儒家思想、中國文學、史地與哲學，如此涵泳於中華文化傳統中所潛移默化出的人格特質，也與大陸人大相逕庭。凡此種種均指出，台灣人毫無疑問是中華文化底蘊最深的一群人，且對於歷史文物的保存也做得比大陸好。因此，從訪談中不難發現，在陸台人已開始將「台灣文化」做為中華文化的代表，此雖與當初建構「台灣文化」的政治人物預設的本土文化大相逕庭，卻不約而同成為他們的共識。

從前述的轉折可以看出，當前在陸台人認同自己為「台灣人」的原因，並不是因為他們反中華文化；相反的，正是因為支持中華文化，他們才不願意以破壞中華文化的「中國人」自居。換言之，他們所認同的對象並沒有改變，變的是「台

灣人」與「中國人」這兩個詞彙所代表的意思：前者成了中華文化的「傳承者」；後者則為中華文化的「破壞者」，基於這個原因，認同自己是「台灣人」的人，便遲遲無法融入當地。這樣的認知，對於未有兩岸接觸經驗的台灣人而言是陌生的，也因此相當值得關注。



第六章 結論

兩岸關係長期以來缺乏微觀研究。誠然，兩岸過去的分裂對峙與氣氛緩解，主要由政治菁英所驅動，學者只能從宏觀、遠距觀察分析。然而隨著兩岸逐步開放，加上台灣民主轉型，一方面台灣民眾的自身認同與大陸印象正不斷重構，另一方面台灣的大陸政策也日受「民眾觀點」所左右(石之瑜，2003)。這些民眾的觀感，正透過選票影響政策，塑造兩岸的未來走向，學者若能細心體察這些微觀層面的變化，往往可以小見大、見微知著，在總體趨勢形成之前先一步掌握兩岸關係的動向。因此，微觀層次的觀察分析應為兩岸研究中不可或缺的重要面向。

就此而言，「在大陸的台灣人」當為最佳的觀察對象，因為從兩岸人民的接觸歷程來看，台商以及由此擴散出的台商太太、子女等台灣人群體，為兩岸人民大規模接觸的前鋒，這群人在當地經商、生活，必須長期且頻繁地接觸當地人，適足以做為吾人的研究對象。台人與當地人接觸之後的觀感各有好壞，究竟是什麼因素影響兩群人接觸之後的結果？為何有些人能夠深嵌當地，有人卻始終格格不入？此為本論文所處理的問題。

為了探究此一問題，吾人以在大陸居住一年以上的台灣人為研究對象，採量化和質性研究並重的方式，希望瞭解是何因素影響台灣人與大陸人之間的接觸結果。事實上，台人在大陸所遇到的問題，與移民研究關注的現象如出一轍，關鍵在外來群體能否同化進當地社會，若是，則移民與當地居民當水乳交融，不分彼此；反之則油水分離，移民過著封閉獨立的飛地生活，僅與當地社會僅保持最少的接觸。有鑑於此，本文乃借鏡移民研究中的「同化理論」，以大陸台人的「社會融入」，做為他們同化的指標，包括「子女教育」、「親近私交」和「退休規劃」三個面向。

統計分析發現，「階級」與「身份認同」乃影響台人「社會融入」的重要變

項。其中，「階級」與「社會融入」之間的關係呈正相關，與傳統階級理論預期相違背，後者認為階級相近者才有可能彼此認同，而上層階級與下層階級間幾乎不可能發生宰制之外的其他關係。但本文的結果卻是階級越高的台灣人，越願意讓子女念當地學校、好友中當地人的比例越高、且退休後更願意繼續停留在當地，其中與子女教育的關係達顯著水準，這個看似與理論相反的結果該如何解釋？

再者，「身份認同」與「社會融入」之間的關係也是正相關，即相較於那些自我分類為「台灣人」者，認為自己屬於「中國人」或「兩者皆是」的受訪者，越願意/能夠融入當地，在親近私交和退休規劃兩個層面均達顯著。這個結果看似理所當然，但吾人卻發現，台人在接觸大陸人前後的自我分類截然不同，何以如此？

統計分析雖證實變項間的相關性，卻無法解釋階級與身分認同「如何」影響融入。驗證變項間的相關性固然重要，但是對社會科學而言，更重要的是如何解釋變項之間的相關性，也就是自變項「如何」發揮影響。這部份的資料無法從數字中得出，有賴研究者實際進入田野場域，藉由切身觀察以及對研究對象進行深度訪談，才能獲得既貼合現實又深具解釋力的答案。這也是本論文所致力者。

階級不同不相為謀

經由八年的田野調查，作者發現，「階級」對群際互動的影響主要從兩方面進行：一為客觀的「消費能力」，決定人群之間的接觸機會；另一為主觀的「生活方式」，決定人際間的接觸觀感。

在「消費能力」方面，台人西進的原因固然眾多，既有在台灣面臨生產困境者，也有將市場設定在中國這個崛起之地者，如今也不乏為了未來發展而西進唸書者，但不論基於何種原因，他們的消費能力相較於當地人民，至少都在中上。

即便部分台人不喜歡在經濟上被描述為優勢階級，極力澄清他們與當地人的「階級」是一樣的，但從其食衣住行各方面的日常消費，仍可觀察出絕大多數台人的階級屬性，確實在中層之上。

最簡單的證據就是台人的居住社區價位，這方面的資訊不但相對客觀，對受訪者來說也不甚敏感，吾人可藉此判斷其消費能力。就此而言，在大陸的台人無分產業，只要是自己在外租屋或買房者，幾乎都會挑選保全嚴謹、公設眾多（如小區內有小橋流水、大片綠樹或多項運動場地與設施）、環境清幽且遠離民工居住的地段，原因除了安全、舒適之外，最簡單的，當然就是他們消費得起。除此之外，台人的飲食消費也明顯偏高，不論是食材挑選或者外食，他們的要求就是高出當地一截，一方面是在台灣即習於如是的产品等級，另一方面則基於衛生與安全考量，不放心廉價的食品與商家。

更有甚者，台人在大陸還經常做些在台灣負擔不起的消費，茲舉一例佐證：作者自 2004 年初次赴大陸研究至今，只要與受訪者有社交的機會，十之八九都是被帶去按摩。日後方之，按摩是絕大多數在陸台人的休閒活動，頻率之高令人咋舌。有趣的是，問及這些人過去在台灣是否也常去按摩時，得到的答案卻是否定的，因為在人力成本高的台灣，他們無力負擔這項消費。這是一個有趣的發現，也是台人能夠在生活層面融入的主因，即跨界流動瞬間提升台人的階級屬性，他們在台灣也許只是一般的中產階級，但是到了總體消費能力偏低的大陸，馬上可以當起大爺，享受在台灣難以負荷的消費。

然而，「消費能力」本身並不會直接決定群際認同，畢竟我們不太可能因為買得起相同物品而認同彼此。「消費能力」的影響，在於其左右了每個人經常出入的「生活/消費場域」；而「生活/消費場域」的異同，則決定了人群間的「接觸機會」，這是談論融入的第一步。從訪談可知，台人在當地的消費能力普遍偏高，星巴克等級的咖啡乃基本消費、購物地點為價位較高的百貨商場或超市，廣東一

代的台人甚至會到香港消費，不願意在當地購物。再從前述中高階台人的住處來看，他們的鄰居多半是當地有錢人、香港人、台灣人或者外國人，直接排除了農工階級。凡此均指出，「消費能力」的差異，使得每個人有機會接觸且進一步發展關係的對象，不知不覺被限縮到同一階級，而階級差異大的人群間，常常連「相遇」的機會都沒有。

當然，吾人並不會鄉愿地認為台人完全沒機會與民工階級接觸，畢竟在工作場域中，台商/台幹必須與為數眾多的員工相處。而且還有許多台商/台幹是住在廠裡的，尤其是製造業。那麼，在消費能力差距甚大的情況下，兩造的接觸會產生什麼樣的結果呢？一般來說，台人大多不願意在工作之外與員工多所接觸，若時有應酬，台人不是識相地買單，就是必須配合後者的消費能力，吃些便宜的東西，兩者均非台人所願。只當有台人與階級相近的朋友一起出去時，他們才能過自己想過的生活、吃真正想吃的東西。如此一來，即便雙方有心維持關係，消費能力仍然是阻礙群際交往的一堵牆，正如一位受訪者所提到的，如果要出遠門去玩，沒錢就沒辦法一起去，而他們也沒辦法一直幫大陸人付錢，因此最好的方法，就是盡量減少私下的接觸。不管由何種角度觀之，「消費能力」確實限制了階級間的接觸機會。

除了「消費能力」之外，「階級」對「社會融入」的影響還體現在「生活方式」(life style)的差異上，其重要性甚至超越前者。以「生活方式」界定階級集大成者，非 Bourdieu 和 Veblen 莫屬，但因為他們提出的「生活方式」過於籠統，往往予人難以界定之感，本文遂在不曲解原意的情況下提煉其精義，將「生活方式」細分為「品味」(taste)和「慣習」(habitus)兩部分，前者指個人對消費(商品或行為)的「偏好」，後者則為個人「慣性的行動和思考模式」，兩者均為行為者長期置身特定「階級結構」下，所內化成自然的一種「生活方式」。

首先，「品味」為個人的消費「偏好」，除了表現在「商品」上，也顯現在

「休閒活動」中。先以商品來說，在陸台人最容易感受到的，莫過於彼此對「美感」的差異。由於雙方在各自階級環境中所培養出來的審美觀不同，部分當地人認為好看的东西，台人往往覺得「俗氣」、「誇張」，雖然隨著經濟情況改善，陸人開始模仿起上層階級或「選擇性炫富」（代表他們不是真的有錢，而是為了炫耀而打腫臉充胖子），亟欲讓人看出他們有錢，但這並不意味品味的提升。隨意觀察即可發現，當地人買名牌並不是因為產品的質感，而只是為了讓旁人看到「這是名牌」，因此 logo 越大越好，最好在正中間，作者即目睹有人穿著一件白色 T-shirt，中間印著極大的名牌標誌。此外，女生所用的包包，一定能讓人一眼辨知是什麼牌子。凡此種種，均使得台人不希望被看作同類。

商品之外，休閒活動同樣展現出不同階級的品味，諸如打高爾夫、品酒、觀賞藝術品等活動特別受上層階級青睞的原因，不是因為活動本身吸引人，而是上層階級正是藉著交換對這些活動的知識，來獲取階級成員的認同。換句話說，上層階級藉著一般人難以企及的休閒活動，來「分享」並「建構」屬於這個階級的品味，並藉由對「美/醜」、「雅/俗」、「好/壞」的評價，鑑別出哪些人屬於我群，哪些人是外人，唯有「品味」相近，他們才能夠與對方進一步對話，如什麼樣的酒是好酒、個人有些什麼收藏、什麼樣的穿著是美等等，否則淺層接觸即止，難以進一步發展友誼。「品味」所展現出的消費偏好，成為階級成員間對話的基礎，而不在這個階級當中的人，是難以與之對話的。值得注意的是，從台人的表述中可以發現，這些活動所聚合的人群是不分國籍和族群的，其中多的是當地人、香港人，甚至外國人，彼此相處無礙。

再者，「慣習」為個體長期處於階級結構下所形塑出的「性格傾向」。當一個人從小濡沐於特定階級環境，長期接受該階級的思想教育和生活方式之後，其認知、思考、行為模式即大致定型，就算日後經濟狀況有所改變，慣習也不那麼容易跟著變。若以我們熟知的話語來說，「慣習」類似於「素質」、「水準」、「氣質」

或「教養」，是決定群際接觸觀感的關鍵，也是台人能否融入的最重要因素。

就此而言，絕大多數台人對大陸人印象不佳的原因，都可歸因於這方面的落差。訪談過程中，常常聽台人抱怨當地人大聲喧嘩、亂丟垃圾、隨意插隊、不守秩序等情況，覺得他們「很沒水準」。事實上，諸如儀態教養、禮貌談吐等禮節「是有閒階級生活的一項產物及一種象徵，且唯有在講究身份的制度下才得以蓬勃滋長」（范伯倫，2007：41-64）。因此多數大陸人表現出的粗俗無禮，其實是長期處於經濟匱乏的環境下，無力重視精神文明而養成的慣習，只是一般受訪者在描述這些現象時，未必理解其背後的階級意義。

當然，前述的負面觀感並非全貌，無數案例顯示，台人交友圈中不乏高階主管或海外歸來的大陸人士，他們的素質、水準完全不遜於台人，雙方接觸後的觀感均佳。深究這些人的成長背景可以發現，他們都成長於富裕環境，而素質養成與從小生長的階級環境又息息相關，正所謂「倉廩實則知禮節，衣食足則知榮辱」，在滿足基本生理需求之後，個人始有能力去注重更高層級的需求。

階級對台人融入的影響大致如上，但是這仍無法解釋何以階級越高者，越能夠/願意融入，中階或階級偏低的台人卻格格不入？關鍵在多數當地人的「客觀消費能力」和「主觀生活方式」仍然存在落差。

如吾人所知，大陸沿海地區脫胎換骨於改革開放，迄今不過 30 餘年，這代表的是過去連溫飽都有困難的當地人，在相當短的時間內，就從赤貧走到富裕，且許多人的消費能力已超越台人。迅速致富的結果，使得過去務農或捕魚的鄉下人，如今也能進入高價餐廳、消費名牌精品。生活場域的變化，改變了他們所接觸的人群，也與台灣人有更多的接觸機會。不過有機會接觸只是第一步，並不代表認同就此而生，更重要的關鍵，其實在「生活方式」。這些暴發戶雖然在消費能力上與中階台人並駕齊驅，但他們的行為和思維卻仍停留在下層階級，這反而使台人接觸後產生惡感。簡言之，暴發戶的消費能力雖然在短時間內迅速提升，

但過去長期處於貧困環境下所養成的慣習，卻不那麼容易改變。這也使他們陷入客觀上晉升至中層或上層階級，但主觀上卻不為該階級成員認同的窘境。

而從台人在大陸的整體經濟狀況來看，他們的收入若非高於當地，至少也與當地人齊平，少有真正的下層階級，因此本論文所能比較者，僅富裕台人與中高階台人的差別。相較於真正的上層階級，中高階台人日常生活中接觸到的，除了台灣人和部分外國人外，最多的就是前述暴發戶：在中高價位餐廳可以看到他們大聲喧嘩、殘渣四處；在居住社區看到他們罔顧鄰居觀感，亂丟垃圾、甚至讓小孩隨意在社區內小便；在商場中則看到他們的炫耀心態。在此情況下的接觸，如何可能產生好感？中階台人又怎麼可能願意讓子女念當地學校、與當地人深交、或者長久居住在當地？而接觸之後所產生的不良觀感，反而讓台人回頭深化與台灣人之間的感情，畢竟絕大多數台灣人的階級相近，不但常有機會接觸，素質也非常一致。因此台灣人之間的群聚，似乎不應解讀為族群因素使然，而是階級。

相對的，處於金字塔頂端的台灣人所能接觸到的當地人則截然不同。這種層級的大陸人，多半成長於富裕家庭，學識、素養、能力均佳，與台人相處無礙，因此融入的意願/情況也較佳。

這也解開本文統計結果與階級理論相悖的謎題。根據階級理論，階級越相近者，當越能認同彼此，但第三章的迴歸分析卻顯示「階級」與「融入」呈正相關，即台人的階級越高於當地平均，越能夠融入。這個結果不但令人意外，也令作者困惑不已。幾經思索與訪談確認才發現，融入的關鍵，其實在深層的「階級生活方式」，這是階級理論中最重要的一環，卻是絕大多數階級研究甚少著墨的部分。就此而言，本文不但證實階級的重要性，更凸顯了一般人所忽略的階級深層影響。

身份認同轉變：實際中國並非想像中國

「身份認同」為影響融入的另一重要因素。「身份」本身是個相當複雜的概念，難以一言道盡，對於處在分裂國家的台灣人而言，情況更是如此。

本研究在一一排除其他的可能性之後，以文化做為台人「身份認同」的依據。一般而言，文化是根深蒂固、難以撼動的，但是對近幾世紀經歷動盪與轉型的台灣，情況卻不盡如此。台灣一方面承襲中華文化，具有五千年的文化傳統，但另一方面，四百多年的殖民歷史和民主化歷程，又使台灣發展出獨特的在地文化，這兩股文化匯流於此，各有其擁護者。因此，本文以受訪者自認與中華文化的「親近性」進行分類。那些將自己歸類為「中國人」者，代表他們認同的是中華文化，而基於與大陸人在文化、語言、想法相通，接觸後當較能融入；反之，「台灣人」則較認同殖民以降所發展出的在地文化，覺得台灣人與大陸人之間存在根本的區別，接觸只是更凸顯彼此差異；而自我類為「兩者皆是」的人，代表他們既認同中華文化，也認同台灣文化，其融入情況應介於兩者之間。

從統計數據可知，受訪者中認為自己是「中國人」者，確實更願意/能夠與當地人深交、退休後繼續留在當地的意願也較高；反之，將自己歸類為「台灣人」者，則相對疏離，這個結果充分驗證理論的預期。不過，如果回頭細看身份認同的次數分配(表十八)，卻會發現一個非常不尋常的現象，在 219 個受訪者中，竟然只有 7 人認為自己屬「中國人」，比例僅 3.33%，而將自己歸類為「台灣人」的卻有 153 位，佔了 72.86%。這個結果令人意外，不僅與台灣的民調情況有所出入(見圖五)，更無法反映本文以寬鬆的「文化認同」定義「身份認同」之初衷。

經過多年探究才發現，其實大陸台人的身份認同並未改變，改變的是「詞彙」本身所指涉的對象，他們對「中國人」的界定，不是我們所認知的「中國人」，「台灣人」也不是我們以為的「台灣人」。申而論之，對於「中國人」與「台灣人」這兩個詞彙內涵的理解，「在大陸的台灣人」與「在台灣的台灣人」之間，有著

截然不同的解讀，差別如下。

「在台灣的台灣人」所認知的「中國人」，一如本文假設，指的是認同中華文化的一群人，而「台灣人」則是以台灣文化自居的群體。這樣的指涉由來已久，不論在國民黨強力灌輸「大中華意識」的階段，或是民進黨極力以「台灣意識」弱化中國影響之際，「中國人」與「台灣人」指涉的內涵大抵相同，特別在文化意涵上。這是未曾有中國接觸經驗的台灣人的共識。對於那些具有大陸接觸經驗的「在大陸的台灣人」而言，卻有不同的認知，他們到大陸之後錯愕地發現，在中國這塊土地上，竟找不到過去唸書時所熟悉的文化憧憬，「現實中國」與「想像中國」存在巨大落差，且隨著接觸加深，這種落差感越明顯。

這當中，最令台人難以接受的，莫過於「人」的差異。大陸在六零年代發動了文化大革命，在長達十年的文化鬥爭中，被破壞的不僅是看得見的歷史文物，更重要的是中國人根深蒂固的思想與行為方式，包括五倫關係、禮義廉恥、溫良公儉讓等美德。這導致現在五、六十歲一代的人並不認同中華文化，認為那是「資本主義的產物」；而下一代雖然對於傳統文化並無成見，但因為成長於缺乏禮教的環境，加上政治社會化過程中也很少接觸到這塊，對於中國傳統也知之甚少。文化的缺位加上文革影響下的人際互動方式，大陸人將「人情」看得相當淡薄，對待家人亦如此。

在這種情況下，台人在與大陸人的接觸過程中，常常感到錯愕與不解，因為大陸的文化迥異於中華文化的價值觀，他們的思維是立即的、現世的，行為是自私的、利己的，文化是鬥爭的、推諉的；從最簡單的說謝謝、對不起、讓座等基本禮貌，到所有待人處事的態度均讓台人難以苟同。這使台人在與當地人的交往過程中接二連三受挫，最終發現，以中華文化來預期大陸人的行為是完全錯誤的，「他們與我們除了語言相通之外，其他都跟外國人無異」。有的受訪者甚至認為，大陸人所謂的中華文化，只是將文化拿來做「門面」而已，「像過年時這邊就只

是張燈結綵、貼貼春聯，他們認為這就是過年，其他的活動都沒有。但是在台灣就還會有家庭團聚、守歲、拜拜祭祖、準備供品等活動，這才是中華文化的傳統。」

(G4218-42)

除此之外，經過赤貧洗禮，大陸人好不容易在改革開放後有機會賺錢，因此只要有利可圖，必定充分把握。這種情況發生在缺乏文化與倫常等非正式規範的社會中，就演變成大家眼中除了「利」字無他，且即便犧牲他人利益也在所不惜。這也是所有台人的共同感想，特別在企業中，最常聽到的抱怨就是不論台人對員工多好，只要其他廠多給幾十塊錢的工資，員工就會頭也不回地跳槽，導致每個廠的員工流動率均相當高。此外，利用台人信任而捲款潛逃的案例也所在多有。由此可知，在這個社會中，人際信任是相當低的，台人往往付出真心卻換來背叛，久了不但心灰意冷，也不再相信大陸人。當然，我們不否認其他社會也會發生類似現象，不過只是少數個案，不若大陸是整體的、全面的。簡而言之，大陸人的總體思維是短視的、浮躁的，多數人只重短利，汲汲營營於往更有利的地方去，如此便難以發展出長久的人際關係；而在文化缺位的情況下，人民不受非正式制度的制約，行為也就不會顧及他人，而只純粹為己。這與重信任、講人情的台灣人截然不同，也與中華文化宣揚的人情義理相悖。

經過接觸，台人發現，現今的中國一點都不「中國」。除了改變不了的山河地貌，中國的社會人文迥異於台人想像，他們回到中華文化的發源地，卻尋覓不到自己所熟悉的中華文化，而這些現實與想像的落差，使得台人再三思考該不該繼續以「中國人」自稱。事實上，他們仍然認同過往所認識的中華文化，只是中華文化的內涵，正逐漸與「中國人」一詞脫勾，後者轉而成為「中華文化的破壞者」。加上隨著中國大陸崛起，「中國人」這個名詞，正成為大陸人民的專屬標籤，雖然「文化中國」與「生活在中國的大陸人」指的是不同的概念，但訪談對象卻不時將兩者劃上等號，正如一位受訪者所言，「我覺得所謂中國人的標籤已經被

他們霸佔了，我就沒辦法說自己是中國人！」(S4724-3)因此就算許多人仍然認同中華文化，卻不願再以「中國人」自稱。這種接觸後所產生之錯愕、失望乃至於氣憤的心情轉折，「在台灣的台灣人」難以理解，遂成為值得深究的議題。

有了前述的體會，大陸台人對於「台灣人」的認知也產生變化。對他們而言，文化上的「台灣人」，不再是純粹的在地文化與本土意識，也不再是中華文化的割裂者，取而代之的是「中華文化的承載者」。

「台灣人比中國人更像中國人。」(S3731-16)絕大多數受訪者均這麼想，這與台灣六十年來的發展歷史有關。早期國民黨撤退來台屬外來政權，為了確立在台灣的統治正當性，必須將自己塑造為中華文化的正統接班人。國民黨的做法正如所有的專制政權，將中華文化意識型態大量灌輸到人民生活的各個方面，包括語言、教育、思想等等。影響所及，當時政治社會化下的一代只知中華文化，對台灣的一切反而知之甚少，加上國民黨執政五十年未曾中斷，遂促成了中華文化在台灣的延續。而隨著大陸對中華文化的撻伐，中華文化的主流正偏離其原始發源地，移轉至台灣，豐潤這塊土地，也成為台灣最引以自豪的文化底蘊。

而在中華文化基礎上，台灣也發展出獨特的地方文化，這與台灣社會所經歷的內-外環境變化息息相關，如殖民文化的遺留、從不成熟走向成熟的民主制度、從對抗走向包容的族群關係，以及隨著經濟發展所逐漸提高的人民素質等，凡此種種都是台灣人共有的集體記憶，也是台灣文化的元素。當然，各個地方都有其特殊的發展歷程，發展過程衍伸出的地方文化與主流文化或許有些差異，卻不一定相悖。從受訪者的回答，吾人得到的答案非常明顯，他們既認同中華文化的傳統，特別在體驗到大陸人的文化疏離之後，也認同台灣社會近幾十年來發展出的集體經驗，但這並非激進論者所言與中國切割的本土文化，而是台灣人做為一個命運共同體，集體經歷的社會變遷過程中磨合出來的獨特價值觀。正如下面這位受訪者所言，「一方面我們保有中華文化，這跟現在的大陸人不一樣，加上我們

還有其他新的文化，像是原住民、日本殖民經驗等。台灣文化中，有些是台灣新的移民發展出來的，有些是繼承中華文化，並加以維繫強化和發揚光大而來的。」
(S3731-18)

由此可知，與大陸「接觸經驗」的有無，相當程度決定台人對「身份認同」的認知。對於未有接觸經驗的台灣人而言，「中國人」、「台灣人」分別指涉對中華文化的傾慕以及對本土文化的愛戴。台灣雖然沒有針對文化內涵的身份認同進行抽樣調查，但以綜合所有意涵的身份認同分布來看(見圖五)，即便是差距最懸殊時期，中國人認同還達百分之三點八，而這很有可能包含了最敏感的國家認同，因此若從文化認同來說，可以想見台灣人的中國認同勢必更高。

反觀具有兩岸接觸經驗的台灣人，文化上認同自己為「中國人」的比例極低。這樣的結果不代表台人認同真的產生劇烈的變化，而是「中國人」、「台灣人」的詞義已被反轉：「中國人」不再代表中華文化的傳承者，經過共產黨統治後的中國，儼然成為中華文化的破壞者；「台灣人」也不再是中華文化的割裂者，經過數十年的傳承與發揚，台灣儼然成為中華文化的承載者，甚至連大陸人都得來台感受真正的中華文化。正因如此，那些與大陸深度接觸、深知兩岸社會文化差距的人，便不願意再以「中國人」做為中華文化的標籤。

文化的影響相當深遠，且為人群間能否融合的重要因素。本研究兩次證實此一觀點。首先統計資料顯示，認同自己為「中國人」者，較其他人更能夠融入當地；再者，訪談資料證明，比例偏高的「台灣人」認同，事實上正是對中華文化的認同，正是不佳的接觸經驗，導致他們不願意再以「中國人」做為傳統文化的標籤。至於那些少數將自己歸類為「中國人」的受訪者，則毫無疑問是中華文化的認同者，只是他們的接觸經驗未必不佳，因此並未產生名詞認同的障礙。

從兩岸關係到群際關係

本論文目的在推論兩岸未來走向。基於兩岸研究長期缺乏立基於微觀基礎的研究，作者以在大陸居住一年以上的台灣人為研究對象，探討究竟是哪些因素決定台人與陸人之間的融合。

研究發現，「階級」與「身份認同」為兩個最關鍵的決定因素，前者透過「客觀消費能力」與「主觀生活方式」發揮影響，後者則是由對共享文化的認同進行區別。由此觀之，兩岸若希望朝正向發展，則一方面有待大陸整體經濟狀況與人民素質提升，另一方面則有賴對岸全面復興中華文化，兩者缺一不可。在此之前的接觸，則如當前研究所呈現出的分歧情況，若接觸到階級與文化相近的大陸人，則融合無礙，不過這屬少數，絕大多數的接觸往往是增加負面觀感，對於兩岸統合相當不利。

本研究發想於兩岸現實，希望彌補現有宏觀論述的缺憾。與此同時，本研究亦屬「群際研究」的一環，由於大陸台人與當地人本為兩個不相同的群體，因此對其「接觸情況」的研究，也正是「群際研究」所關注的焦點。既然如此，則本研究得出的「階級」與「身份認同」解釋，當放諸任何群體皆準。其中「身份認同」因為牽涉到兩岸發展的歷史，適用性較弱，僅能用於分裂國家或者離散群體等特定對象，但是「階級」在人類社會的普遍性卻難以否認，自馬克思起，已經有太多學者用盡畢生精力證明階級的重要。然而不知何故，階級的影響在群際研究之中卻未得到太多重視。本文從微觀層面對兩岸群體進行研究，證實「階級」與「身份認同」的影響無所不在，以此推論兩岸未來的同時，也為「群體研究」提供了一個重要案例和有力視角，希望藉此往釐清複雜的人類社會邁進一步。

附件一 我國對中國大陸（含香港）貿易統計表

單位：百萬美元；%

年 月	貿易總額			出口金額			進口金額			出（入）超	
	金額	比重	成長率	金額	比重	成長率	金額	比重	成長率	金額	成長率
93 年	88,345.2	25.2	32.5	69,244.6	38.0	28.8	19,100.6	11.3	47.7	50,144.0	22.8
94 年	99,881.1	26.2	13.1	77,678.4	39.2	12.2	22,202.7	12.2	16.2	55,475.7	10.6
95 年	115,851.8	27.2	16.0	89,189.0	39.8	14.8	26,662.8	13.2	20.1	62,526.1	12.7
96 年	130,234.7	28.0	12.4	100,395.8	40.7	12.6	29,838.9	13.6	11.9	70,556.8	12.8
97 年	132,455.8	26.7	1.7	99,572.6	39.0	-0.8	32,883.2	13.7	10.2	66,689.4	-5.5
98 年	109,238.2	28.9	-17.5	83,693.0	41.1	-15.9	25,545.2	14.7	-22.3	58,147.8	-12.8
99 年	152,324.9	29.0	39.4	114,745.1	41.8	37.1	37,579.8	14.9	47.1	77,165.3	32.7
100 年 1-7 月	100,492.6	28.6	15.7	73,610.6	40.4	10.8	26,882.0	15.9	32.1	46,728.6	1.3
1 月	14,119.0	28.9	13.9	10,220.1	40.3	7.1	3,898.9	16.6	36.4	6,321.1	-5.4
2 月	11,302.2	27.2	29.5	8,723.8	41.1	31.8	2,578.4	12.7	21.9	6,145.3	36.5
3 月	15,469.6	29.4	17.4	11,242.8	41.3	9.6	4,226.8	16.6	44.7	7,016.0	-4.4
4 月	15,163.4	29.3	21.5	11,157.2	40.9	15.0	4,006.2	16.4	44.4	7,151.1	3.2
5 月	15,545.6	28.5	6.6	11,196.4	40.2	0.2	4,349.2	16.3	28.0	6,847.2	-12.0
6 月	13,665.5	27.9	8.6	9,873.4	39.2	4.6	3,792.1	15.9	20.7	6,081.3	-3.4
7 月	15,227.3	28.8	18.2	11,196.9	39.8	15.1	4,030.4	16.3	27.9	7,166.4	8.9

資料來源：「100 年 7 月份兩岸貿易情勢分析」，經濟部，網址
<http://www.moea.gov.tw/Mns/populace/home/TextSearch.aspx?txtSearch=101%u5e74%u5169%u5cb8%u8cbf%u6613%u60c5%u52e2%u5206%u6790&x=0&y=0>

附件二 中國大陸台灣人生活與態度調查訪談提綱

漫談

1. 來大陸的心路歷程？是否習慣？家人是否過來？對於當地是否習慣？

接觸

2. 您與當地人在甚麼情況下才会有較深度的接觸？接觸之後是否會改變原本對大陸人印象？是變好或變壞？
3. 最親近的幾個好友中是否有大陸人？就您覺得，他們是否也把您當無話不談的自己人？
4. 您在接觸當地之後，總體印象是正面還負面？為什麼？跟台灣人相比，您覺得他們在哪些層面與我們存在差異？

利害

5. 您公司在大陸的發展前景如何？如何因應當前較為困難的經營環境？是否已開始/預計進行轉型升級？

階級

6. 您平常一餐飯的平均價格多少？多在哪些地方吃飯？與當地的飲食內容相較，差別在哪？
7. 您所居住的社區是在哪個地段？鄰居多是甚麼樣的人？
8. 您覺得他們的消費能力跟我們是否還有差距？素質水準是否有差距？請舉例說明差距所在。

原生

9. 您覺得自己在[身分]上屬於台灣人/中國人/兩者皆是？為什麼？其所代表的意義為何？

10. 就文化認同來看，您覺得自己屬於台灣人/中國人/兩者皆是？為什麼？

社會認同

11. 您在當地比較熟悉的朋友是台灣人多還是當地人多？為什麼？是否覺得兩者之間還有很大差距？

12. 您會願意將家人接來常住嗎？對於子女的教育，您希望讓他留在台灣還是帶來中國？若為後者，您會讓他們念哪一類學校？

13. 退休之後您還希望繼續留在當地嗎？還是一定回台灣？



附件三 中國大陸台灣人生活與態度調查問卷

首先，請教您個人資料：

姓名： 性別：
出生年： 台灣居地：
抵大陸時間： 行業/產業：
職位： 所在城市：
工廠地點： (城/鄉) 居家地點： (城/鄉)

1、教育程度

國中或以下 高中、高職 專科 大學 研究所及以上

2、省籍劃分

本省客家 本省閩南 大陸各省 原住民 其他

3、眷屬身份

大陸人士 本省客家 本省閩南 大陸各省(外省人) 其他
 未婚

4、政黨傾向

泛藍 中間偏藍 完全中間 中間偏綠 泛綠

接著，請您就以下相關問題進行回答：

接觸

5、您與當地人接觸交往的情況如何？

基本不會接觸 只有必要接觸 很難講 少數可以深聊 好友多是當地人

6、您覺得您個人與大陸人相處，能不能達到深入交往的境界？

當然能夠 有機會便能 很難講 不太容易 完全不可能

7、您覺得當地人能不能接受您，把您當成「自己人」？

完全沒問題 有這個可能 很難講 可能性不大 完全不可能

8、您在接觸當地社會後，對於當地人的印象如何？

非常正面 基本正面 很難講 偏向負面 完全負面

9、您是否同意：「台灣人與當地人(地方)的在想法/做法上差距太大，所以很難進一步交往」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

10、您是否同意：「大陸(全國)絕大多數人都與台灣人在想法或做法上有很大的差距，所以很難進一步交往」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

11、您是否同意：「雖然台灣人與大陸人(全國)在想法/做法上差距不小，但這種情況正在逐漸改變，因此，未來台灣人與大陸人的關係會越來越密切」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

利害

12、展望未來，您公司或個人在中國大陸前景如何？

非常良好 還不錯 難判斷 會稍差 非常困難

13、您對中國大陸整體發展的判斷為何？

非常看好 有機會 沒意見 機會有限 非常困難

14、這些年來，您公司或個人在中國大陸經營的獲利如何？

獲利 稍有獲利 完全打平 稍有虧損 虧損

15、您是否同意：「要真正掌握中國大陸的各種機會，最好儘量融入當地？」

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

16、如果中國大陸本土企業發展越來越好，對您公司或個人的利益是

非常有幫助 稍有好處 沒影響 稍有不利 非常不利

階級

18、您是否同意：「與當地一般居民(總括來說)相較，您的日常消費(如購物、飲食)都算中高檔？」

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

19、您是否同意：「與當地一般居民(總括來說)相較，您所居住的社區是中高價位的社區？」

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

20a、您是否同意：「與台灣人相比，當地人(當地戶口)的消費能力還是差很遠」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

20b、您是否同意：「與台灣人相比，當地人(當地戶口)的生活水準/生活習慣還是差太遠」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

22a、您是否同意：「因為消費能力的差別，台灣人與當地人(當地戶口)很難進一步相處，成為真正的朋友」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

22b、您是否同意：「因為生活水準/生活習慣的差別，台灣人與當地人(當地戶口)很難進一步相處，成為真正的朋友」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

23a、您是否同意：「正是因為兩岸經濟差距，台灣人因此難以認同中國大陸」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

23b、您是否同意：「正是因為兩岸人民生活水準/生活習慣的差距，台灣人因此難以認同中國大陸」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

原生

25、您覺得有關「我是誰」這樣的問題，最接近您想法的是？

台灣人 中國人 既是台灣人，也是中國人 大陸人 華人

25b、就文化角度來看，您覺得自己是？

台灣人 中國人 兩者皆是 其他

27、您是否同意：「前些年台灣太過政治化，過份凸出台灣意識與族群對立」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

28、您是否同意：「走到哪裡都強調自己是『台灣人』的人，可能較不容易融入當地社會」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

29、您是否同意：「強調自己是『台灣人』的人，比較會同意一邊一國之類的主張」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

政治

30、您是否同意：「現在兩岸只有和平穩定才重要，追求統獨並不重要」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

31、對於台灣政府的決策，您認為「發展經濟」還是「追求尊嚴」比較重要？

當然是經濟 經濟更重要些 沒意見 尊嚴更重要些 當然是尊嚴

32、您是否同意：「中國大陸企圖在各種場合，利用機會打壓台灣」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

33、您是否同意：「兩岸若走向統一，基本上等於『中國人統治台灣人』」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

34、您是否同意：「中國大陸最近的一些政策，顯示大陸對台灣越來越友善」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

35、您是否同意：「民進黨執政時強調的兩岸『對抗』氣氛，會讓您感覺與當地人更有距離」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

36、您是否同意：「國民黨重新執政後所營造的『和解』氣氛，會讓您覺得與當地人更加融洽」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

37、根據您的觀察，您目前接觸到的大陸台灣人朋友政治立場如何？

大部份偏藍 偏藍稍多 完全中立 偏綠稍多 大部份偏綠

38、您目前比較常閱讀、收聽的台灣媒體政治立場如何？

大部份偏藍 偏藍稍多 完全中立 偏綠稍多 大部份偏綠
 不再接觸台灣媒體

國家認同

39a、對於大陸舉國都覺得光榮的事(例如奧運)，您會

跟他們一樣驕傲 有點驕傲 沒意見 不太驕傲 全沒感覺

39b、對於大陸舉國都覺得悲痛的事(例如汶川地震)，您會

跟他們一樣難過 有點難過 沒意見 不太難過 全沒感覺

40、請問您所認同的「國家」，是「中華民國」還是「中華人民共和國」？

中華民國 同時接受兩者 中華人民共和國

41、若將來台灣政策改變，在不需放棄台灣身份證/護照的前提下，有機會拿大陸的身份證/護照[成為「中華人民共和國」的公民]，您願意考慮嗎？

馬上行動 願意考慮 沒意見 不太考慮 完全不願意

42、對於兩岸未來的關係，您比較傾向？

儘快統一 逐漸走向統一 永遠維持現狀 目前維持現狀，以後再說 逐漸走向獨立 儘快獨立

43、您同意：「中國大陸必須先要真正民主法治，兩岸再談統一」嗎？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

社會認同

44、您在當地比較親密、熟悉的朋友

主要是台灣人 台灣人稍多 兩者差不多 大陸人稍多 主要是大陸人

45、您已經/願意將家人(配偶或子女)接來大陸長住嗎？

非常願意 願意 沒意見 不願意 非常不願意

46、您對子女教育的選擇傾向於

留在台灣 台商子弟學校 外語學校 當地學校國際部 當地學校

47、請問您個人或子女的婚姻對象的考慮為何？

只能是台灣人 台灣人優先 台灣大陸均可 大陸人優先 其他外籍人士優先

48、請問您退休後的計畫為何？

一定是留在大陸 可能留在大陸 不一定 可能返回台灣 一定是返回台灣

49a、您覺得台灣還是大陸比較像您的家？

只有台灣有 兩者均有，台灣更像 兩者均有 兩者均有，大陸更像 只有大陸有 兩者皆無

49b、您覺得台灣還是大陸是您的根？

只有台灣有 兩者均有，台灣更像 兩者均有 兩者均有，大陸更像 只有大陸有

政社行動

50、就您經驗而言，這邊的台灣人會常討論政治議題(例如兩岸關係、藍綠統獨等)？

經常 有時 沒意見 很少 從不

51、您是否同意：「台商在大陸應該『在商言商』，只要專心經營就好，政治最好連談都別談」？

非常同意 同意 沒意見 不同意 非常不同意

52、就您經驗而言，這邊的台灣人是否會與立場不同的人討論政治議題？

經常 有時 沒意見 很少 儘量避免

53、就您經驗而言，這邊的台灣人討論到政治相關議題(例如兩岸關係、藍綠統獨等)時是否會比較激動？

經常 有時 沒意見 很少 從不

54、碰到台灣總統大選時，您都會返台投票嗎？

一定會 儘量 不一定 基本不會

55、對於台灣的各種政治活動，您會積極參與嗎？

一定會 儘量 不一定 未必 基本不會

附件四 台灣歷年對大陸地區投資分區統計表

(單位：千美金)

年度	上海市		江蘇省		廣東省		華北地區小計		東北地區小計		西南地區小計	
	件數	金額	件數	金額	件數	金額	件數	金額	件數	金額	件數	金額
1991	19	21,138	9	3,260	109	73,325	10	8,125	4	455	2	170
1992	17	15,596	25	18,793	128	113,338	17	22,271	4	15,839	1	426
1993	1,047	410,698	970	422,609	3,078	1,090,546	647	199,908	272	68,345	224	73,802
1994	141	157,671	123	234,143	247	235,832	86	57,064	25	11,488	23	34,577
1995	89	224,160	74	170,612	114	254,788	51	90,132	15	43,539	9	36,180
1996	65	243,843	64	298,148	100	304,504	26	132,903	8	26,269	7	13,545
1997	940	588,481	851	658,816	3,424	1,724,150	707	238,998	198	62,768	210	73,271
1998	178	286,292	146	408,459	549	824,569	73	97,526	18	10,499	33	25,811
1999	70	151,201	99	323,807	177	500,114	35	60,281	7	10,289	5	38,604
2000	163	321,066	225	930,557	288	1,019,703	54	92,930	11	14,380	5	26,968
2001	297	376,245	314	1,046,346	315	787,970	81	125,328	12	18,950	13	22,677
2002	568	949,230	639	2,223,082	877	1,635,093	126	278,305	31	62,105	42	66,287
2003	641	1,104,296	815	2,601,103	1,228	2,054,475	152	294,445	50	73,605	40	69,105
2004	269	1,174,993	370	2,486,757	464	1,404,082	79	196,492	14	46,031	24	100,376
2005	203	1,017,513	332	2,349,104	314	1,220,183	69	214,309	6	29,458	55	47,433
2006	190	1,041,794	283	2,887,247	245	1,415,182	63	360,806	9	64,878	27	493,467
2007	138	1,440,221	279	3,841,901	216	1,978,464	69	648,591	19	124,994	18	114,860
2008	112	1,704,127	158	4,229,113	152	1,504,598	41	684,987	6	111,079	10	215,268
2009	81	955,000	158	2,746,633	132	1,282,165	46	518,878	22	144,774	16	124,460
2010	137	1,961,340	230	5,501,825	159	2,618,867	74	722,660	11	83,007	54	939,276
2011	108	2,175,859	204	4,425,885	187	2,205,065	49	523,920	20	482,268	94	1,485,919
1991~ 2011	5,473	16,320,765	6,368	37,808,200	12,503	24,247,014	2,555	5,568,860	762	1,505,020	912	4,002,482

資料來源：「101年統計月報」，經濟部投審會，<http://www.moeaic.gov.tw/>。

參考書目

- Abramson, Harold J.. 1980. "Assimilation and Pluralism." In Stephan Thernstrom ed. *Harvard Encyclopedia of American Ethnic Groups*: 150-160.
- Alba, Richard and Victor Nee. 1997. "Rethinking Assimilation Theory for a New Era of Immigration." *International Migration Review* 31(4): 826-892.
- Allport, Gordon W.. 1954. *The Nature of Prejudice*. MA: Addison-Wesley.
- Barth, Ernest A.T. and Donald L. Noel. 1972. "Conceptual Frameworks for the Analysis of Race Relations." *Social Forces*. 50(3): 333-348.
- Barth, Fredrik. 1969. *Ethnic Groups and Boundaries: The Social Organization of Culture Difference*. Prospect Heights, IL: Waveland Press.
- Bhaaha, Homi. 1990. *Nation and Narration*. London and New York: Routledge.
- Blau, P. M. and O. D. Duncan. 1967. *The American Occupational Structure*. New York: John Wiley.
- Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brass, Paul R. 1991. *Ethnicity and Nationalism: Theory and Comparison*. New Delhi: Sage Publications.
- Brown, R. J. 1978. Divided we fall: An analysis of relations between sections of a factory work-force. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups*: 395-429. London: Academic Press.
- Brubaker, Rogers. 2001. "The Return of Assimilation: Changing Perspectives on Assimilation and its Sequels." *Ethnic and Racial Studies* 24: 531-548.
- Burkey, Richard M.. 1978. *Ethnic and Racial Groups: The Dynamics of Dominance*. Menlo Park, Calif.: Cummings.
- Chan, Steve, and Cal Clark. 1995. "The Mainland China-Taiwan Relationship: From Confrontation to Interdependence?" In Tun-Jen Cheng, Chi Huang, and Samuel S. G. Wu eds.. *Inherited Rivalry: Conflict across the Taiwan Strains*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner.

- Clark, Cal. 2001. "Prospects for Taiwan-China Economic Relations under the Chen Shui-Bian Administration." *American Asian Review* 19(1): 27~53.
- Clark, Cal. 2002. "The China-Taiwan Relationship: Growing Cross-Strait Economic Integration." *Orbits* 46(4): 753-766.
- Clark, Cal. 2003. "Does European Integration Provide a Model for Moderating Cross-Strait Relations?" *Asian Affairs* 29(4): 195-215.
- Cohen, Abner. 1969. *Custom and Politics in Urban Africa*. Berkeley & LA: University of California Press.
- Cohen, Abner. 1974. *Urban Ethnicity*. London: Tavistock.
- Cohen, Abner. 1996. "Ethnicity and Politics," In John Hutchinson & Anthony D. Smith eds.. *Ethnicity*. Oxford & New York: Oxford University Press, pp. 83-84.
- Crispino, James A.. 1980. *The assimilation of ethnic groups : the Italian case*. N.Y.: Center for Migration Studies.
- Gambino, Richard. 1975. *Blood of My Blood: The Dilemma of the Italian-Americans*. New York: Doubleday.
- Gans, Herbert J. 1982. *The urban villagers: Group and class in the life of Italian- Americans*. New York: Free Press.
- Geertz, Clifford. 1963. "The Integrative Revolution: Primordial Sentiments and Civil Politics in the New States." In Clifford Geertz ed. *Old Societies and New States: The Quest for Modernity in Asia and Africa*: 105-157. New York: Free Press.
- Gordon, Milton M.. 1964. *Assimilation in American Life: The Role of Race, Religion, and National Origins*. Oxford & New York: Oxford University Press.
- Grusky, David B.. 2001. *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO., Oxford, U.K. : Westview Press.
- Hirschman, Charles. 1975. *Ethnic and social stratification in peninsular Malaysia*. Washington, D.C.: American Sociological Association.
- Hsing, You-Tien. 1996. "Blood, Thicker than Water: Interpersonal Relations and Taiwanese Investment in Southern China." *Environment and Planning A* 28: 2241-2261.
- Hunt, Chester L. and Lewis Walker. 1974. *Ethnic Dynamics: Patterns of Intergroup Relations in Various Societies*. Homewood, Ill: Dorsey Press.

- Hutchinson, John and Anthony D. Smith eds. 1994. *Nationalism*. Oxford & New York: Oxford University Press.
- Hutchinson, John and Anthony D. Smith eds. 1996. *Ethnicity*. Oxford & New York: Oxford University Press.
- Keng, Shu and Ruihua Lin. 2011. "Integrating From Below: Observing the "Linkage Communities" across the Taiwan Strait." In Baogang Guo and Chung-chian Teng eds., *China's Quiet Rise: Peace Through Integration*: 139-155. Lanham, MD: Rowman & Littlefield.
- Keng, Shu. 2007. "Understanding the Political Consequences of People-to-People Relations across the Taiwan Strait: Towards an Analytical Framework." *Chinese History and Society* 32: 63-80.
- Kershen, Anne. 2005. *Strangers, Aliens and Asians: Huguenots, Jews and Bangladeshis in Spitalfields*. London, England: Routledge.
- Kleiman, Dena. 1983. "Less than 40% of Jews in Survey Observe Sabbath." *New York Times* 6: 45.
- Levitan, Sar A., Taggart, Robert, and Johnston, William B. 1975. *Still a dream : the changing status of Blacks since 1960*. Cambridge: Mass.: Harvard University Press.
- Lopreato, Joseph. 1970. *Italian Americans*. N.Y.: Random House.
- Marger, Martin. 1991. *Race and Ethnic Relations : American and Global Perspectives*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Massey, Douglas and Nancy A. Denton. 1993. *American Apartheid: Segregation and the Making of the Underclass*. Cambridge: Mass.: Harvard University Press.
- Nee, Victor and Jimmy M. Sanders. 1985. "The Road to Parity: Determinants of the Socioeconomic Achievements of Asian Americans." *Ethnic and Racial Studies* 8(1): 75-93.
- O'Reilly, Karen. 2000. *The British on the Costa del Sol: Transnational Identities and Local Communities*. London, England: Routledge.
- O'Reilly, Karen. 2002. "British in Europe/the British in Spain: Exploring Britain's Changing Relationship to the Other Through the Attitudes of Its Emigrants." *Nations and Nationalism* 8(2): 179-193.
- Pettigrew, Thomas F. 1979. "Racial change and social policy." *Annals of the American*

Academy of Political-and Social Sciences 441: 114-131.

Portes , Alejandro and Robert L. Bach. 1985. *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press

Roche, John Patrick. 1982 “Suburban ethnicity: Ethnic attitudes and behavior among Italian Americans in two suburban communities.” *Social Science Quarterly* 63: 145-153.

Shen, Hsiu-hua. 2005. “‘The First Taiwanese Wives’ and ‘the Chinese Mistresses:’ The International Division of Labour in Familial and Intimate Relations across the Taiwan Strait.” *Global Networks* 5(4): 419-437.

Smith, Anthony D.. 1991. *National Identity*. Reno, NV: University of Nevada Press.

Steinfels, Peter. 1992. “ ‘Debating Intermarriage, and Jewish Survival.’ *New York Times* 18: 1, 16.

Tajfel, H., M. G. Billig, R. P. Bundy and C. Flament. 1971. “Social categorization and intergroup behaviour.” *European Journal of Social Psychology* 1:149-178.

Tajfel, Henri. 1978. *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. London: Academic Press.

Turner, J. C., M.A. Hogg, P.J. Oakes, S.D. Reicher & M.S. Wetherell. 1987. *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell

Van den Berghe, Pierre L. 1978. *Race and Racism: A Comparative Perspective*. New York: Wiley.

Van den Berghe, Pierre L. 1981. *The Ethnic Phenomenon*. New York: Elsevier.

Vander Zanden, James Wilfrid. 1983. *American Minority Relations*. New York : Knopf..

Veblen, Thorstein. 1918. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institution*. New York: B. W. Huebsch.

Weber, Max. 1966. “Class, Status and Party.” In Reinhard Bendix and Seymour Martin Lipset eds.. *Class, Status and Power: Social Stratification in Comparative Perspective*. New York: Free Press.

Wilkie, Mary E.. 1977. “Colonials, Marginals and Immigrants: Contributions to a Theory of Ethnic Stratification.” *Comparative Studies in Society and History* 19: 67-95.

Williams, Allen M., Russell King and Tony Warnes. 1997. “A Place in the Sun: International Retirement Migration from Northern to Southern Europe.” *European Urban and*

Regional Studies 4(2): 115-134.

Wu, Hsin-hsing. 1995. "The Political Economy of ROC-PRC Relations." *Issues & Studies* 31(1): 51-62.

Yinger, John Milton. 1981. "Toward a Theory of Assimilation and Dissimilation." *Ethnic and Racial Studies* 4(3): 249-264.

Zhou, Min. 1997. "Segmented Assimilation: Issues, Controversies, and Recent Research on the New Second Generation." *International Migration Review* 31(4): 825-858.

方孝謙，2003，〈全球化衝擊下大陸台商的認同問題〉，許光泰等編，《世貿組織與兩岸發展》：489-504，台北：國立政治大學國關中心。

王君琳，2002，〈流動的家：大陸台商女性配偶的家生活與認同〉，台北：國立台灣大學建築與城鄉研究所未出版碩士論文。

王甫昌，1998，〈族群意識、民族主義、與政黨支持：一九九〇年代台灣的族群政治〉，《台灣社會學研究》，2：1-45。

王明珂，1997，〈華夏邊緣：歷史記憶與族群認同〉，臺北：允晨文化。

王振寰，1997，〈跨國界區域經濟形成的統理機制：以臺灣資本外移南中國為例〉，《臺灣社會研究季刊》，27：1-36。

石之瑜編，2003，〈家國之間：開展兩岸關係的能動機緣〉，臺北：新臺灣人文基金會/翰蘆圖書總經銷。

朱炎，2006，〈台商在中國：中國旅日經濟學者的觀察報告〉，臺北：財訊文化。

何素美，2006，〈中國電子資訊產業網路互動策略：以深圳及蘇州泛地區台商為例〉，《管理科學與統計決策》，3(1)：54-70。

吳乃德，2002，「認同衝突和政治信任：現階段台灣族群政治的核心難題」，《台灣社會學》，4：75-118。

吳乃德，2005，〈麵包與愛情：初探台灣民眾民族認同的變動〉，《台灣政治學刊》，9(2)：5-39

吳介民，1996，〈同床異夢：珠江三角洲外商與地方之間假合資關係的個案研究〉，李思名等編，《中國區域經濟發展面面觀》：174-217，臺北/香港：台大人口中心及浸會大學林思齊東西交流所。

吳介民，2004，〈台商社群的「關係敏感帶」與「象徵行動群聚」〉，《當代中國研究通訊》，3：37-40。

- 吳玉山，1999，〈台灣的大陸政策：結構與理性〉，包宗和、吳玉山編《爭辯中的兩岸關係理論》：153-210，臺北：五南。
- 吳孟潔，2006，〈漂洋過海的生活：台商配偶的遷移與轉變〉，新竹：清華大學社會學研究所未出版碩士論文。
- 吳新興，1995，《整合理論與兩岸關係之研究》，臺北：五南。
- 李春玲、呂鵬，2008，《社會分層理論》，北京：中國社會科學出版社。
- 李美枝，2003，〈台灣地區族群與國族認同的顯性與隱性意識〉，《本土心理學研究》，20：39-71。
- 李道成、徐秀美，2001，《經商中國：大陸各地台商的賺錢經驗》，臺北：商訊文化。
- 周敏著，2006，郭南審譯，《美國華人社會的變遷》，上海：上海三聯書店。
- 朋尼維茲(Bonnewitz, Patrice)，2002，孫智綺譯，《布赫迪厄社會學的第一課》，台北：麥田出版社。
- 林平，2009a，〈情感因素對人口遷移的影響：以居住在東莞和上海地區的外省台灣人為例〉，《東亞研究》，40（2）：99-140。
- 林平，2009b，〈從居住空間看台灣人對中國大陸當地的認同〉，《台灣政治學刊》，13（2）：57-111。
- 林平，2011，〈我的美麗與哀愁：在中國大陸的單身臺灣女性〉，《人口學刊》，41：111-151。
- 林志慎，2001，〈外來動力的「制度創新」：「東莞台商協會」成立「台商學校」之研究〉，台北：國立台灣大學建築與城鄉研究所未出版碩士論文。
- 林瑞華、胡偉星、耿曙，2011，〈「階級差異」或「認同制約」？大陸臺灣人當地融入的分析〉，《中國大陸研究》，54(4)：29-56。
- 林瑞華、耿曙，2008，〈經濟利益與認同轉變：台商與韓商個案〉，《東亞研究》，39（1）：165-192。
- 金碧，2001，《客居上海：上海生活面面觀》，臺北：商訊文化。
- 柯爾曼(Coleman, James S.)，1992，鄧方譯，《社會理論的基礎》，台北：五南。
- 范伯倫(Veblen, Thorstein)，2007，李華夏譯，《有閒階級論》，台北：左岸文化出版社。
- 韋伯(Weber, Max)，2007，康樂、簡惠美譯，《基督新教倫理與資本主義精神》，臺北：遠流出版社。

- 格倫斯基 (Grusky, David B.)編，2005，王俊等譯，《社會分層》，北京：華夏出版社。
- 特納等(Turner, John C.)，2011，楊宜音、王兵、林含章譯，《自我歸類論》，北京：中國人民大學出版社。
- 耿曙，2002，〈「資訊人」抑或「台灣人」？大上海地區高科技台商的國家認同〉，「第二屆政治與資訊研討會」，宜蘭：佛光大學。
- 耿曙，2003，〈「連綴社群」：WTO 背景下兩岸民間互動的分析概念〉，許光泰、方孝謙、陳永生編，《世貿組織與兩岸發展》：457-487，台北：政大國關中心。
- 耿曙，2008b，〈珠三角的經濟發展與投資現況：解讀珠三角台商逃亡潮〉，「中國區域經濟發展與台商未來研討會」，台北：國策研究院、臺灣產經建研社、電電公會、寶來集團、臺灣人壽等主辦。
- 耿曙、林琮盛，2005，〈全球化背景下的兩岸關係與台商角色〉，《中國大陸研究》，48(1)：1-28。
- 耿曙、林瑞華，2007a，〈台商發展研究〉，李英明編，《中國大陸研究》：275-301，臺北：巨流。
- 耿曙、林瑞華，2007b，〈制度環境與協會效能：大陸台商協會的個案研究〉，《臺灣政治學刊》，11(2)：93-171。
- 耿曙、曾于蕤，2010，〈中共邀訪台灣青年政策的政治影響〉，《問題與研究》，49(3)：29-70。
- 馬克思，1972，《資本論》，北京：人民出版社。
- 高宣揚，2002，《布爾迪厄》，台北：生智出版社。
- 商周，2001，《到大陸作生意》，臺北：商周。
- 張家銘，2006，《台商在蘇州：全球化與在地化的考察》，臺北：桂冠。
- 張家銘、吳翰有，2000，〈企業外移與根留臺灣：從蘇州台商的經驗論起〉，《中國事務》，2：55-71。
- 曹敏娟，2007，〈影響東莞台校學生身分認同的因素分析〉，臺北：銘傳大學公共事務研究所未出版碩士論文。
- 莊耀嘉，2003，〈族群與偏見在兩岸關係中的角色〉，《本土心理學研究》，20：73-104。
- 郭姿秀，2009，〈矢志不渝或隨波逐流？大陸台人的身分認同及其社會融入〉，臺北：政治大學東亞研究所未出版碩士論文。
- 陳振偉、耿曙，2005，〈揮別發展型國家？昆山地方治理模式的轉型〉，《政治學報》，37：

139-171。

陳彬，2000，《移民上海：我的臺灣經驗遇上海派作風》，臺北：商訊文化。

陳彬，2001，《立足上海》，臺北：時報文化。

陳朝政，2004，〈台商在兩岸的流動與認同：經驗研究與政策分析〉，東吳大學政治學系未出版博士論文。

陳朝政，2005，〈大陸台商的認同變遷：理論的歸納與推論〉，《東亞研究》，36(1)：227-274。

陳德升編，2005，《經濟全球化與台商大陸投資：策略、佈局與比較》，臺北：晶典文化。

陳鏗任、吳建華，2006，〈是故鄉，還是異鄉？從東莞台校學生的學習經驗看臺商子女的身分認同意象〉，《師大學報：教育類》，51(2)：173-193。

陶孟任，2009，〈台灣移民在中國的子女教養和學校選擇〉，新竹：國立清華大學社會學研究所未出版碩士論文。

麥格 (Marger, Martin N.)，2007，祖力亞提·司馬義譯，《族群社會學》，北京：華夏出版社。

斯沃茨(Swartz, David)，2006，陶東風譯，《文化與權力：布爾迪厄的社會學》，上海：上海譯文出版社。

曾于綦，2008，〈拒絕融化的冰：做為政治社會化機制的東莞台校〉，「台商研究工作坊」，台中：中興大學。

曾紀幸，2004，〈台商在大陸之企業網路與關係網絡之研究〉，《企業管理學報》，62：79-116。

程永明、蔡明田，2004，〈不完全市場下之關係哲學對臺灣製造業進入大陸模式與績效影響之研究〉，《人文及社會科學集刊》，16(4)：533-577。

楊友仁、夏鑄九，2005，〈跨界生產網路之在地鑲嵌與地方性制度之演化：以大東莞地區為例〉，《都市與計畫》，32(3)：277-301。

豪格(Hogg, Machael A.)、阿布拉姆斯(Abrams, Dominic)，2011，高明華譯，《社會認同過程》，北京：中國人民大學出版社。

劉玉照，2005，〈「移民化」及其反動：在上海的農民工與台商「反移民化」傾向的比較分析〉，《學術月刊》，7。

潘美玲、陳介玄，2005，〈縱橫四海的企業家：從協力生產到全球佈局〉，王振寰、章英華編，《凝聚臺灣生命力》：23-45，臺北：巨流。

- 蔡境予，2009，〈從「中國籍台商妻子」看離散情境下之台灣在地女性公共性〉，臺北：東吳大學社會學所未出版碩士論文。
- 蔡馥宇，2010，〈上海市台商的流動能力與身份選擇〉，臺北：政治大學國家發展研究所未出版碩士論文。
- 蔣逸青，2008，〈群際接觸對登陸台灣人當地化之影響：以東莞及上海為例〉，臺北：政治大學東亞研究所未出版碩士論文。
- 鄧建邦，2002，〈接近的距離：中國大陸台資廠的核心大陸員工與台商〉，《臺灣社會學》，3(6)：211-251。
- 鄧建邦，2007，〈彈性下的限制：理解中國台幹的跨界工作流動與生活安排〉，《研究臺灣》，3：1-36。
- 鄧建邦，2008a，〈中國配偶之台幹家庭的遷徙行為與身份安排〉，「台商研究工作坊」，台中：中興大學。
- 鄧建邦，2008b，〈性別、專業流動與生活劃界：女性台籍幹部在大上海與廣東〉，「臺灣社會學年會：解嚴二十年臺灣社會的整合與分歧」，臺北：中央研究院社會學研究所。
- 鄧建邦，2009a，〈持續地回家：大上海台籍經理人員的移居生活〉，《臺灣社會學》，18：139-179。
- 鄧建邦，2009b，〈跨界流動下中國大陸台商的認同〉，王宏仁、郭佩宜編，《流轉跨界：臺灣的跨國，跨國的臺灣》：133-160，臺北：中研院亞太研究中心。
- 鄧建邦，2011，〈台商與大陸發展〉，王振寰、湯京平、宋國誠編，《中國大陸暨兩岸關係研究》，臺北：政治大學出版社。
- 鄧建邦、魏明如，2010，〈世代與家庭企業變遷：以珠三角地區台商為例〉，《中國大陸研究季刊》，53(3)：5-51。
- 鄭陸霖，1999，〈一個半邊陲的浮現與隱藏：國際鞋業市場重組下的生產外移〉，《臺灣社會研究季刊》，35：1-46。
- 蕭新煌，1987，《台灣命運中國結》，高雄：敦理出版社。
- 賴慧宜，2009，〈Tug-of-war between Character and Competitiveness: The Decision of Taiwanese Businesspeople in China over Their Children's Study Plan〉，臺北：政治大學亞太研究英語碩士學位學程未出版碩士論文。
- 藍佩嘉，2008，《跨國灰姑娘：家務移工與台灣新富雇主》，台北：行人文化實驗室。

魏鏞，2002，〈邁向民族內共同體：台灣兩岸互動模式之建構、發展與檢驗〉，《中國大陸研究》45(2)：1-55。

魏鏞，2003，〈台灣海峽兩岸互動模式之發展：歷史回顧、比較分析與制度建構〉，何思因、陳德昇、耿曙編，《中國大陸研究方法與成果》：343-405，臺北：政治大學國關中心。

蘇祐磊，2008，〈落地生根或落葉歸根：族群接觸與上海台商子女身份認同之關係〉，臺北：政治大學東亞研究所未出版碩士論文。

龔宜君，2005，〈半邊陲之臺灣企業在世界體系的鑲嵌〉，《臺灣東南亞學刊》，2(1)：61-82。

