

階級不同不相為謀： 大陸台灣人社會融入狀況之研究*

林瑞華**

- 一、前言
- 二、同化理論與社會融入
- 三、社會融入的制約因素
- 四、資料來源與研究方法
- 五、省籍、階級與社會融入
- 六、結論

對於兩岸問題，學界一向從總體層面探討，忽略宏觀結構的變化，但比較前瞻的見識，有時必須建立在微觀基礎之上。本文以大上海和大東莞地區的台灣人為研究對象，試圖釐清兩岸人民接觸之後的社會融入。研究發現，影響台人與當地人接觸交往的

* 本研究對象為在大陸的所有台灣人群體，故以「大陸台灣人」稱之。本研究獲香港大學「大陸台灣人生活與態度研究計畫」(HKU 7692/06H 和 GRF745310) 以及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”經費支持，僅在此表達感謝。

** 上海財經大學公共經濟與管理學院助理教授。E-mail: emmy.lin1223@msa.hinet.net

投稿日期：2011年10月4日；接受刊登日期：2012年5月8日。

東吳政治學報/2012/第三十卷第二期/頁127-167。

關鍵在「階級」，其影響主要透過「消費能力」和「生活方式」兩種機制發揮，前者決定人與人間客觀的「相遇機會」，後者則決定個人主觀的「接觸觀感」。階級相近的人群一方面常有機會在生活場域中相遇，另一方面則因消費偏好以及行為、思考模式趨同，接觸之後往往願意/能夠進一步深交；反之則難以認同彼此。由此關照兩岸未來，則唯有當大陸的經濟發展和人民素質與台灣趨近之際，雙方人民的接觸才能帶來正向效果，否則交流恐無助於社會融合，反而深化彼此惡感。

關鍵詞：階級、台灣人/台商、社會融入、同化、兩岸關係

一、前言

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）。這種獨特的「分裂國家」模式在當今國際社會罕有其匹，因而引發學界對兩岸走向的爭論，焦點集中在頻密的社經交流效益是否會擴散（spill over）到政治層面，進而影響兩岸走向（魏鏞，2002；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未來提出種種看法，但推論侷限在總體層次，並未對兩岸結構下的個體進行分析。然而，探討兩岸政經發展的方向，無法略過處於其中的個體；唯有精確掌握兩岸人民接觸之後對彼此的「態度」走向，宏觀層次的推論方有可能。

對於兩岸人民接觸之後的態度變化，少數實證調查集中在台商研究領域（林瑞華、耿曙，2008；林瑞華等，2011；耿曙，2002；鄧建邦，2009a，2009b；林平，2009a，2009b；曾于秦，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。這群處在大陸人與台灣人「邊界」的人群，究竟是如Barth（1969）所述，因認知到群體差異而更形鞏固疆界，¹ 抑或如魏鏞（2002）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

1. 「群體邊界」的概念由 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。

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）；但相反的，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，2009a，2009b；林平，2009a，2009b；林瑞華、耿曙，2008；曾于蓁，2008）。

研究結果的分歧，代表學界對此問題並未達成共識，這主要肇因於各研究者對於融入或認同的判斷標準不一，加上過往的發現多以質性研究為主，缺乏有力數據證明是何變項左右融入進程。有鑑於此，本文乃以大東莞和大上海地區的台灣人做為研究對象，一方面參照「同化理論」，釐清「融入」面向；另一方面則藉由問卷調查與深度訪談，找出影響台人融入的主要因素，分析其如何發揮作用，如此方有助於解釋現狀並預測未來。

下節將首先探討「同化理論」文獻，並界定做為本文依變項的「社會融入」；第三節則針對可能影響融入的「階級」與「省籍」假說進行闡述；第四節說明本文研究方法；第五節則以量化和質性資料，闡述本文的研究發現；結論部分則回頭談論本文對兩岸研究，乃至群際接觸理論之貢獻。

二、同化理論與社會融入

從移民的角度來看，台灣人在大陸所面臨的問題與國際移民相去無幾，關鍵在移民與地主國人民接觸之後，能否融入當地社會。對於這方面的探討，「同化理論」（*assimilation theory*）提出了豐富的觀察面向，由於當前學界對於融入的界定仍存在歧異（耿曙，2002；鄧建邦，2009a；林平，2009a，2009b），本文乃回溯至最

初探討融入問題的同化理論，盼釐清台灣人的融入。

所謂「同化」，乃「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）。Gordon（1964, 61-83）在針對美國所做的移民研究中，將同化分為七個層面。² 首先為「文化或行為同化」，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。「結構同化」，表現在社會交往的深化，又可分為次級（secondary）與初級（primary）結構同化：「次級結構同化」發生在正式的社會組織，代表移民在社會生活中與當地人享有平等的權利，不因族群身份影響而受歧視（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，指移民已打入當地社會網絡，如加入主流社會社團、與當地人成為好友等。「婚姻同化」，即移民與當地族群大規模通婚，在生物學意義上融合為一。「認同同化」，代表發展出主流社會的成員意識。「態度待遇上的同化」，指主流社會對少數群體的偏見消失。「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」則顯示價值觀與權力衝突皆消失。

這七個同化層面固然包含廣泛，但仔細斟酌不難發現，當中影響全局的關鍵，似乎在人與人之間的「情感性連帶」，即外來移民和當地人之間能否發展出「非利害性」的深層人際關係。若彼此能夠進入對方差序格局的核心，則由此牽引出的融入動機將擴散至其

2. 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，不時又以「變項」（variable）為題。但是他對美國的移民研究卻發現，黑人群體除了文化層面部分融入，以及心理層面完全融入之外，其他各方面均未同化。可見這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，因此文中採此說法。

他層面（麥格，2007: 95-101；Gordon, 1964: 61-83），如異性情誼可能演變為婚姻同化；而對朋友生命歷程的關懷，則可能促其瞭解當地文化，進而產生認同；最後，當情感性關係大規模建立之後，當地社會對外來者的態度和行為歧視也會逐漸消失。正因為「情感性連帶」的重要性不言可喻，所以也是Gordon最強調的部分。有鑑於此，本文以大陸台人「親近私交中當地人的比例」，做為判斷融入的指標，若摯友中當地人的比例較高，則代表他們已融入當地，反之則未能融入。

三、社會融入的制約因素

吾人既以大陸台人的「親近私交」做為社會融入的觀察面向，那麼哪些因素將影響融入？對此，「階級」與「原生」理論均提出有力的解釋，下分述之。

(一) 階級解釋

階級的重要性由Marx率先提出，強調區分階級的標準，在「生產資料」之有無（馬克思，1972），這個定義雖具啟發，但是在中產階級勃興的現代社會卻顯得左支右絀。相對於此，Weber（1966）則以「生活機會」進行區分，認為同階級者，乃「在市場中獲取商品和收入機會相近」的一群人，因此無產階級內部又可細分為高階經理人、白領上班族、技術與非技術工人等不同階級；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。此外，Weber另以「生活方式/生活風格」（life style）定義「身份團體」，尤其在過往封建社會中，高身份地位者往往居住在

特定區域、穿著合乎身份的服飾、維持高雅的生活品味，換言之，藉由「消費」，凸顯他們同屬一個共同體（community）。

雖然Weber致力將「階級」與「身份團體」做出區隔，但是在現實社會中，兩者的關係往往密不可分，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）。至此遂將「生產」與「消費」、「收入」與「生活方式」嫁接起來。

承Weber之後，Veblen（1918）正式以「生活方式」與「消費能力」定義階級，指出上層階級透過「炫耀式休閒」和「炫耀性消費」，證明自己的階級屬性。「炫耀式休閒」代表上層階級的「生活方式」，但此處的「休閒」，不盡然指娛樂性活動，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，這些特質的養成均需耗費相當多時間、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，因為「禮節是有閒階級生活的一項產物及一種象徵，且惟有在講究身份的制度下才得以蓬勃滋長。...良好的教養需要時間、實踐及開銷，也因此不是那些時間及精力都消耗在幹活的人們所能企及的（范伯倫，2007：50-51）。」相對於此，「炫耀性消費」則展示上層階級的「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)。」

對此，Bourdieu (1984) 則進一步從階級「慣習」(habitus) 出發，為個人的思想、生活方式來源做出深刻的解釋。所謂慣習，乃一種長期穩定的「傾向系統」，指的是個人認知、行為、感覺以及思考方式的加總；它並非與生俱來，而是後天養成的，來自個人在特定階級環境下，所學習與內化的經驗(斯沃茨，2006: 116-135；朋尼維茲，2002: 98-118)。

進一步說，慣習其實是一種穩定的「偏好」，不同階級對於物品的偏好均有相當大的差異，如上層階級偏愛「奢侈品」，而工人階級則偏好「必需品」(斯沃茨，2006: 186-193)，因此工人吃豆子並不是因為買不起別的東西，而是覺得豆子更加實際，他們不把這種「對必需品的選擇」視為一種剝奪，其重視的正是物品原本的「自然功能」(Bourdieu, 1984: 178；斯沃茨，2006: 192)。相反的，上層階級則偏好那些在自然功能之外，另有「形式性價值」的東西，如衣服的原始功能在保暖與蔽體，但是當它被標上某個名牌後，便為上層階級所獨鍾；藝術品亦復如此，由於藝術品具有超越直觀的形式性美感，而上層階級花費大量時間與金錢所培養出的審美觀和鑑賞能力，使他們特別偏好這些物品。

當階級慣習化為實際行動，就表現為一種「生活方式」，或約「生活風格」(斯沃茨，2006: 186-193；朋尼維茲，2002: 107-110)，Bourdieu認為相同階級成員的生活方式，總是具有超出行動者所知或所願的和諧性，他以「沒有指揮的合奏」描述之(斯沃茨，2006: 122)，因此階級相近的成員總能自然而然走在一起，彼此認同。

綜上所述，「消費能力」和「生活方式」已成為當前人們辨別階級的關鍵，階級相近者往往能夠彼此認同，將對方視為我群，吾

人因此推論：若台人與當地人的階級相近，則接觸之後當能夠融入當地，反之則無法融入。

(二) 原生解釋

原生論強調「與生俱來」的特性，認為認同來自於「原始的情感聯繫」(primordial attachment)，這些特性是外生的(exterior)、非自願的(coercive)，而且是給定的(given)，因此一旦確立，即難以由其他外力改變(Geertz, 1963; Hutchinson and Smith, 1994: 29-34; Hutchinson and Smith, 1996: 8, 107-13)。

這些特性當中有一部分屬於客觀的「生物」性質，如膚色、種族，但是更重要的是傳承多代，且為成員主觀上信以為真的因素，多數原生論者強調的是後者。Smith即認為，族群(ethnic community)是一群意識到自己擁有與其他群體不同的歷史記憶、發源神話、生活文化與家園想像的人群，其本質是由歷史經驗及象徵性的文化活動(如語言、宗教、習俗)所凝聚產生(Smith, 1991: 20-21)。Geertz也強調，所謂的「給定」，並非客觀給定，而是個人主觀認知的「假設給定」(assumed givens)。Keyes更指出族群的血統傳承，只是一種文化性的傳承(cultural interpretation of descent)，並非客觀現實使然，因此一個自稱「炎黃子孫」的人，並不等於他真的是炎帝、黃帝的後代，而是他主觀認為如此(王明珂，1997)。

然而不論客觀給定或主觀認定，「原生論」的主要論點，就是對「根源」的探尋，此正可連結至台灣人的「省籍」背景。此乃在本省人和第一代(部分第二代)外省人間，存在著完全不同的生活記憶及幼時經驗，且藉著一次次的回憶、述說，以及生活方式的複製(如飲食習慣、經驗傳承、遙祭祖先等)，將這些「根源」意象

傳遞給下一代。這種意象特別表現在對家鄉的連結上（a link with a homeland）（Hutchinson and Smith, 1996: 7），吾人不妨稱之為「原鄉依戀」。這指的是，當族群因為種種因素離開原居地之後，對家鄉的情感與思念將透過反覆且頻密的回憶不斷得到強化。如是心理機制在離散族群身上更顯凸出，因為漂泊過程中勢必充滿無數不愉快的生活經驗，當他們對現狀不滿時，就會以對家鄉的選擇性回憶來慰藉心靈；而每一次的回憶，都會美化與深化對家鄉的感覺。

這個現象可從台灣的「外省人」身上明顯看出，由於這群人隨著國民黨遷台不過六十年，多數仍為第一或第二代，即便長年居住於此，卻總覺得對台灣有層無法突破的隔膜，這種失落只有在遇到「老鄉」或同為外省同胞時，才能真正獲得舒緩；加上他們仍有親人居住在老家，實質的親情聯繫在中國大陸，因此自己與「中國人」原本就是同一個群體，兩者並無區別。

反之，就本省人而言，其祖先雖然也從中國大陸飄洋過海而來，但因為在台定居數百年，後裔延續起碼四、五代，台灣的發展與其祖上胼手胝足、努力開墾是密不可分的。幾代相傳的結果是本省人所有的親人、社交網絡、生命歷程與回憶所及，均深深鑲嵌在台灣，其所能記憶與回溯的一切，也都與這塊土地緊密相連。因此，本省人的「家鄉」，除了台灣之外無他；中國對其而言並不具實質上的情感聯繫，頂多是追溯族譜時才會憶及的遙遠之地，所以從「原鄉」的角度來看，本省人理所當然將台灣人視為「我群」，而將中國人視為「他群」。由此可推論：基於「原鄉依戀」，外省人當比本省人更能將中國人視為我群，因此應更容易融入。

從本節討論可發現，「階級理論」與「原生論」各自對大陸台人的融入提出不同見解，究竟何者較能解釋當前大陸台人的狀況，

本文將以實證資料證明。

四、資料來源與研究方法

本文採量化與質性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 年合作的「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（樣本結構分布表請見附錄 1）。質性資料乃筆者自 2004 年至 2012 年間，十次赴東莞週邊與大上海地區訪談所得，總訪談對象將近 250 位。³

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。研究對象為在當地住滿一年且年紀在 20 歲以上的台灣人。選擇「大東莞」和「大上海」的原因，主要在這兩地台灣人具備「數量優勢」，這可從台商近二十年來的投資趨勢看出端倪（請見附錄 2），附錄 2 顯示，台灣對大陸投資無

3. 十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；2011.7-8 上海、昆山 3 週台人訪談；2012.2 東莞、深圳 3 週台人訪談。其中 2006 年至 2008 年間，個人參與上海財經大學公管學院副教授耿曙（時任政治大學東亞研究所副教授），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 到 2012 年，則參與香港大學政治與公共行政系副教授胡偉星與耿曙副教授共同主持的「大陸台灣人生活與態度研究計畫」，本文田野資料多數來自於此，謹在此表達深刻謝意。

論就金額或件數而言，均高度集中在大上海（包括上海和江蘇省）與廣東省，其一省所吸引的投資額，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往這些地區聚集，因此就群際接觸角度而言，此兩地實為最適合觀察台灣人與當地人互動的研究地點。

至於在個案的選擇部分，由於兩岸政府目前均未對大陸台人數目進行正式統計，在缺乏母體與分佈的情況下，有效的抽樣無法進行，本研究只能以「最大差異化」（maximum variation）方式選擇樣本，首先以不同類別的台灣人做為訪談「線頭」，包括不同性別、收入、省籍、年齡、產業別、教育程度的台商/台幹/台眷/學生，接著再請他們介紹下一位受訪者，以「多線齊滾」的方式擴展研究對象的差異性與多樣性，盡量將不同類別的研究對象含括在內。

五、省籍、階級與社會融入

從理論角度來看，「階級」與「省籍」兩項因素均可能影響台人的社會融入，本節將先運用量化資料證明省籍、階級與社會融入之間的相關性，接著再以質性資料進行說明。

（一）獨立性檢定

對於大陸台人的融入程度，吾人以他們在當地的「親近私交」做為判斷依據，問題設計為「您在當地比較親近、熟悉的朋友，主要是台灣人、台灣人稍多、台灣人與大陸人差不多、大陸人稍多、主要是大陸人？」藉此觀察大陸台人的「情感性連帶」是否轉移，

得出的情況如表一。

表一 大陸台人當地融入程度

交友對象	次 數	有效百分比
主要是台灣人	126	58.9
台灣人稍多	43	20.1
兩者差不多	30	14.0
大陸人稍多	13	6.1
主要是大陸人	2	0.9
總和	214	100.0

資料來源：胡偉星、耿曙（2009）。

結果顯示，大陸台人的好朋友中，主要為台灣人的比例仍然偏高，佔了 58.9%，台灣人稍多的有 20.1%，但是台灣人與大陸人差不多的也佔了 14%，大陸人稍多的情況亦有 6.1%，好友主要是大陸人的情況則較少，只佔 0.9%。可見「情感性連帶」的改變並不容易，近八成的人仍然以台灣人為深交對象。不過，即便我們以最難改變的「親近私交」進行觀察，仍然可以發現，不以台灣人為主要交往對象者也有 21%，佔了五分之一之多，比例亦不可謂少。

至於「省籍」、「階級」與「親近私交」之間的相關性，為本文所要確認者，此處將分別施以「獨立性檢定」（test of independence）。首先在「省籍」部分，基於「本省人」與「外省人」各有不同的「原鄉依戀」，吾人遂測量這兩個類別與當地交友之間的關係。結果呈現如表二，發現 p 值大於.05，證明「原生省籍」與「親近私交」之間不相關。

表二 省籍與社會融入之獨立性檢定

當地親近私交對象						
台人 省籍	主要 台灣人	台灣人 稍多	兩者 差不多	大陸人 稍多	主要 大陸人	總和
本省	107(59.8)	35(19.6)	25(14)	10(5.6)	2(1.1)	179(100)
外省	18 (52.9)	8 (23.5)	5(14.7)	3(8.8)	0(0)	34(100)

資料來源：胡偉星、耿曙（2009）。

註：（ ）為橫行百分比， $\chi^2 = 1.333$, $df = 4$, $p > .05$

在「階級」方面，由於台人的收入為敏感問題，若直接詢問，一來未必能得到真實答案，二來則易造成對方反感，因此本節改以「消費能力」代之，由台人自評他們與當地居民在消費能力上的差距，做為判斷階級的依據。具體的問題為：「您是否同意，與當地一般居民相較，您的日常消費（如購物、飲食）都算中高檔？」選項則有同意與不同意兩項。獨立性檢定的結果，證明「階級」與「親近私交」間存在一定關係（見表三），當中 p 值小於.05， χ^2 為 10.112， df 則為 4，代表消費能力的高低，確實會對台人與當地人的交往產生影響。

表三 階級與社會融入之獨立性檢定

自身消費 屬於中高 階層	當地親近私交對象					總和
	主 要 台灣 人	台 灣 人 稍 多	兩 者 差 不 多	大 陸 人 稍 多	主 要 大 陸 人	
不 同 意	26 (53.1)	6 (12.2)	13 (26.5)	4 (8.2)	0 (0)	49 (100)
同 意	96 (59.6)	37 (23.0)	17 (10.6)	9 (5.6)	2 (1.2)	161 (100)

資料來源：胡偉星、耿曙（2009）。

註：() 為橫行百分比， $\chi^2 = 10.112$, $df = 4$, $p < .05$

由量化資料可知，「省籍」與大陸台人的社會融入並不相關，即台人將哪裡視為原鄉，並不影響他們與當地人之間的交往。但是「階級差距」則影響顯著，那麼，究竟階級如何發揮影響？

(二) 階級解釋

量化資料雖然證明了變項間的相關性，但是本文並不滿足於「發現」事實，更希望深入研究對象，積極挖掘階級「如何」作用於個人、又「如何」影響人與人之間的接觸。研究發現，階級對於融入的影響，主要透過「消費能力」和「生活方式」兩部分進行，前者決定客觀的「接觸機會」，後者則決定主觀的「接觸觀感」，進而決定人與人之間是否能夠產生認同。

1、消費能力

「消費能力」為判別階級高低的一個面向，取決於Weber所說的「生活機會」，當一個人在勞動力市場獲取收入的能力越強，消費能力也就越強。從這個角度來看，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，吾人發現，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，一餐都是去一桌十個人一千多塊以上的餐廳。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，因此對於大陸一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餐廳，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。（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，會是他們可以買兩個禮拜的錢。（S1811-31）

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，而認定與對方是「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，如上層階級多活動於會員制俱樂部、私人會館、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、電影院或咖啡廳等為活動場域。此處所欲強調的是，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。

既然如此，台人經常出現的消費場域都在什麼地方？又會遇到什麼樣的人？茲以他們購買食材的地點為例：

我買的東西都是進口品牌，去的超市都是久光、城市等。
(S1806-23)

我們附近的超市像City Super（城市超市），裡面賣的都是外國貨，會去的都是外國人或有錢人，我自己也常常去。(S3726-4)

我們買吃的東西全部都是在日系的超市，我比較相信這些賣場的品質。(G1724-45)

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這類超市，享受一下「異國」氣氛，但不可能在這種地方張羅三餐所需。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。無獨有偶，一位蘇州台商也觀察到賣場與階級間的關係，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。...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入場門檻的公共空間，都會因開設地點和商品價位的差別，而出現階級自動分流的現象，那麼階級差距大的人群之間將連「遇見彼此」的機會都沒有，侈談融入。

同樣的現象也出現在其他方面。以台人居住地區來看，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。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，住的人也大多是外國人。我是用租的，我的一房一廳比他們（當地）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，我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。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，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）。」據受訪者描繪和作者觀察，這類高檔餐廳食材之精緻、擺盤之獨特、環境之優美令人嘆為觀止，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。

凡此種種均說明，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。他們的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，但吾人不應忽略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待在公司或工廠。那麼，這種階級不對等卻又被迫處於同一場域的接觸，會產生什麼後果？從訪談可知，消費落差大的接觸，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）

如果他們要請我吃飯的時候，我會挑比較便宜的，不然他們會面有難色。同樣也是因為經濟條件的關係，像如果我們要找人去北京、上海玩，也不可能找他們，因為他們沒有錢，這樣就沒辦法一起相處。（G1725-49）。

我中午吃飯消費大約二十元到五十元，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等級，不會吃太好。但是晚上的消費會在一百元以上，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，正如前一段受訪者所言，跟員工在一起，她必須「配合」後者的消費水準，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，因為經濟條件有落差，就會想說這樣相處很累，我也沒有辦法一直幫他們付錢，所以久而久之就會減少接觸。（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，才能進行無礙；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，階級不對等的接觸，不但無法拉近彼此之間的距離，反

而會使偏見更形鞏固。

由此可知，「消費能力」從結構上制約了人群之間的「接觸機會」，階級相近者常有可能在各種場域「相遇」，因此有進一步發展認同的可能；反之，不同階級人群的生活空間則無甚交集，彼此難有「接觸機會」。就此而言，由於大陸台人的消費能力與當地居民相較，多屬中上，因此能夠接觸到的當地人，也以中上階級為主。這當中隱含的深刻意涵是，生活在現代社會的個人，總是在不知不覺中受「階級」這隻「看不見的手」所控制，只會出現在合乎階級等級的場域，做出合於階級身份的消費。對此，一位受訪者下了最好註解：「你的社會階層在哪裡，就會接觸到差不多階層的人，那我可以接觸的就是這個層級，不可能去接觸農民嘛！」（S1810-30）

2、生活方式

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。但有鑑於Bourdieu和Veblen對「生活方式」的定義過於籠統，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特定「階級結構」下，所內化成自然的一種「生活方式」。

（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」的品味，如飲食偏好油膩、重口味，服裝喜好耐穿、工作方

便的品項；「奢侈品」則重「形式性價值」，代表「上層階級」品味，重視的是物品的「美感」與「價值」（范伯倫，2007: 140；李春玲、呂鵬，2008：188-205；格倫斯基，2005: 434-457；Bourdieu, 1984）。

在這方面，最容易觀察到的偏好，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，前者自以為是的美，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，下層階級藉可由電視、網路，迅速得知當今的流行趨勢或上流社會的裝扮，但其「偏好」的，卻是閃耀的圖騰、亮片和印在胸前的LOGO，仿效上流的結果，總予人「廉價」或「誇張」之感。時至今日，仍然有些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，你會覺得那是一個很帥氣的穿法，我還很得意的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，使得台人不希望被看做大陸人，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」：

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，與前述台人感覺並無二致，多少覺得那樣的穿著顯得「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，一方面是消費能力問題，但更關鍵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。反之，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。

行文至此，吾人僅著墨於對「消費品」的偏好，但是除了商品之外，休閒活動更是階級品味的展現。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，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，還需投注大量時間與精力去學習相關知識，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，如怎麼判斷酒的好壞、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，他們得以「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「酒饕會」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。（S0707-17）

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。（S0807-29）

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，而是因為品味/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，某年過年期間，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、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位台人出遊，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，否則淺嚐即止，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。

(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: 88-205; Bourdieu, 1984)，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轉變。

慣習該如何觀察或體會？從訪談對象的描述中，吾人發現幾個語意接近卻相當生活化的詞彙，「素質」、「水準」、「氣質」、「教養」等均若是，這些詞彙形容的，正是台人與當地人接觸後，對其行為、思想、涵養整體印象的加總。事實上，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，但是他們看到要登機了，就直接擠過來插隊。
(G1725-49)

我對這邊的整體印象很負面，...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。...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。在過去兩岸少有接觸機會時，吾人尚可稱這是台灣人對大陸的刻板印象，但隨著兩岸人民接觸機會日多，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。

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」，乃因這是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」（范伯倫，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，前述隨地吐痰、丟垃圾、插隊、大聲喧嘩等看似與階級無關的行為，恰恰是階級環境的影響。

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，且餐具琳瑯滿目、席間不斷更換餐盤的習慣無法苟同，覺得那樣的飲食方式拘泥做作。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。

前述的負面印象雖為台人的總體觀感，卻非全貌。事實上，仍然有不少受訪者對當地人留下良好印象：

他們有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，但並不是所有的人都如此。
(G2721-26)

對我來說最好溝通的，應該是中上階級的，也就是說老闆、高幹級的，因為他們有受教育，會比較有禮貌互相尊重；那不好溝通的其實就是低階、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)

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，在各方面能力均佳，因此台灣人與其相處無礙：

我有少數朋友是很有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，**我們跟他談就可以很深入。**(S1810-30)

台灣人要交往的會篩選過，我們會選的都是都是白領，因為會接觸到、碰到的階層就是這個階層。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。(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「海歸派」的確就不一樣，**比較注重禮節，比較好溝通。**(080802)

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」。究其原因，

這些大陸菁英多半家境富裕，不少人年紀輕輕就被送出國，因此不論氣質、眼界、思想、慣習均與當地人大相逕庭。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）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，因為我的朋友都差不多是這個階層的。（S0808-2）

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，且看她是如何描述自己的交友情況：

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，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，像有一個律師朋友是留英的。如果讓我選擇是要跟整體台灣人做朋友（族群為主），還是跟台灣與大陸的菁英做朋友（階級為主），我當然選菁英，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...如果跟大陸的菁英被看成一個整體我很ok。（S1817-50）

這些觀點均指出，台人與當地人發展私交的關鍵，在慣習好壞。一位企業家二代便說：「我覺得和對方氣質是不是相通，是雙方談不談得來、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，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。⁴ 由此可知，台人所願意接近且深交的人群，必定為慣習相近的階級。

本節發現，「品味」與「慣習」的異同，決定個人的接觸觀感，進而決定台人與當地人深度接觸的機會，一旦初步接觸後觀感不佳，彼此的關係將就此打住，反之方有可能深交。

六、結 論

兩岸問題一向為台灣學界的關注焦點，對於如此重要的議題，學界多從總體層面探討，忽略宏觀結構的變化必須建立在微觀基礎之上。有鑑於此，本文乃以在大上海和大東莞地區居住一年以上的台灣人為研究對象，試圖從這群「接觸前緣」的社會融入經驗，深掘出影響兩岸走向的主要因素。

研究發現，當人們能夠跨越國家的藩籬而自由交往時，真正劃分人群的那條線，是階級。階級的影響主要透過「消費能力」和「生活方式」為之，前者決定客觀的「接觸機會」，後者則決定主觀的「接觸觀感」，兩者共同決定台人與當地人的接觸結果。

值得注意的是，「消費能力」和「生活方式」雖同樣代表階級，但兩者之間的關係未必總是貼合的，不一致的現象出現在「流動中」的群體。這代表一個人的經濟能力在短期間內迅速改變，但思維和行為方式卻來不及調整，此慣習轉換的「滯後效應」(hysteresis)，往往使流動中的群體陷入客觀上躍升/驟降至某一階級，但主觀上卻不為該階級成員認同的窘境。大陸的「暴發戶」即屬於這類範疇，

4. Maslow (1999) 主張人類需求可分為五個層次，依序為生理需求、安全需求、社會需求、自尊需求與自我實現需求，也就是說人類必先滿足於飽食、愛與被愛等等需要之餘，才能顧慮到更高的生命層次。

雖然其消費能力已追平、甚至超越台人，但是由於素質、水準仍然與台人存在巨大落差，因此無法為後者所認同。正如Weber所言，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中受到教養（格倫斯基，2005: 116）。

由此也可解釋何以多數大陸台人深交的對象仍為台灣人，此乃他們在生活場域中所能接觸到群體，若非台灣人，就是為數眾多的暴發戶，這反而深化前者對後者的惡感，覺得他們「徒有錢卻缺乏文化」，侈談融入。反之，台灣人之間則因消費能力相近，彼此的素質水準也較為一致，因此深交相對容易。但是這樣的結果並非絕對，從本文資料可知，約有兩成受訪者的親近私交中，當地人的比例不少於台灣人，代表階級與台人相近者亦有之。放眼未來，隨著這一代大陸人富起來之後普遍注重後代教育、著力培養子女的文化素養，兩岸人民相互融入當指日可待。

由此關照兩岸，則可推論，當兩岸人民的經濟能力和整體素質差距甚大時，交流不但無助於融合，反而深化雙方惡感，此正切合Allport（1954）論點，即經濟地位不對等的接觸，只會加深上位者對下位者的歧視。唯當大陸的整體經濟發展和人民素質與台灣齊平時，兩岸人民的接觸，才能帶來正向效果。更寬泛的說，兩岸人民的互動過程，亦為「群體理論」所關注內容，本文盼以此研究做為銜接「兩岸關係」與「群體理論」的起始點，為跨領域整合貢獻一份心力。

附錄一 樣本資料分布表

性 別	次 數	百 分 比
男	151	70.56
女	63	29.44
總和	214	100.00
省籍		
本省	179	84.04
外省	34	15.96
總和	213	100.00
階級		
非中高	49	23.33
中高	161	76.67
總和	210	100.00
年齡		
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
教育程度		
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
產業別		
服務業	73	35.78
製造業	131	64.22
總和	204	100.00

資料來源：胡偉星、耿曙（2009）。

附錄二 台灣歷年對大陸地區投資分區統計表(金額單位：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：經濟部投審會（2012）。

參考書目

- Allport, Gordon W. 1954. *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Barth, Fredrik. 1969. *Ethnic Groups and Boundaries: The Social Organization of Culture Difference*. Prospect Heights, IL: Waveland Press.
- Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burkey, Richard M. 1978. *Ethnic and Racial Groups: The Dynamics of Dominance*. Menlo Park, CA: Cummings.
- Chan, Steve and Cal Clark. 1995. "The Mainland China-Taiwan Relationship: From Confrontation to Interdependence?" in Tun-Jen Cheng et al. eds. *Inherited Rivalry: Conflict Across the Taiwan Strains*: 47-62. 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.
- 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 and New York: Oxford University Press.
- Hunt, Chester and Lewis Walker. 1974. *Ethnic Dynamics*. Homewood, Ill.: Dorsey Press.
- Hutchinson, John and Anthony D. Smith. eds. 1994. *Nationalism*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Hutchinson, John and Anthony D. Smith. eds. 1996. *Ethnicity*. Oxford and 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 and Littlefield.
- Maslow, Abraham. 1999. *Toward A Psychology of Being*. 3rd ed. New York: John Wiley and Sons.
- Smith, Anthony D. 1991. *National Identity*. Reno, NV: University of Nevada Press.
- 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 Beinhart Bendix and Seymour Martin Lipset. eds. *Class, Status and Power: Social*

- Stratification in Comparative Perspective*: 1-96. New York: Free Press.
- Wu, Hsin-hsing. 1995. "The Political Economy of ROC-PRC Relations." *Issues and Studies* 31, 1: 51-62.
- Yinger, J. Milton. 1981. "Toward a Theory of Assimilation and Dissimilation." *Ethnic and Racial Studies* 4: 249-264.
- Zanden Vander, James Wilfrid. 1983. *American Minority Relations*. New York: Knopf.
- 王明珂。1997。《華夏邊緣：歷史記憶與族群認同》。臺北：允晨文化。（Wang, Ming-Ke. 1997. *The Boundary of the Chineseness: Historical Memory and Ethnic Identity*. Taipei: Asian Culture.）
- 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。（Wu, Yu-Shan. 1999. "Making China Policy in Taiwan: Structural Constraints and Interest Calculation." in Tzong-Ho Bau and Yu-Shan Wu. eds. *Contending Approaches to Cross-Strait Relations*: 153-210. Taipei: Wu-Nan.）
- 李春玲、呂鵬。2008。《社會分層理論》。北京：中國社會科學出版社。（Li, Chun-Ling and Peng Lu. 2008. *Theories of Social Stratification*. Beijing: China Social Science Press.）
- 朋尼維茲（Patrice Bonnewitz）。2002。孫智綺譯《布赫迪厄社會學的第一課》。台北：麥田出版社。Patrice Bonnewitz. 2002.（Bonnewitz, Patrice. 2002. Zhi-Chi Sun. trans. *Premieres lecons sur la sociologie de Pierre Bourdieu*. Taipei: Rye Field Publication.）

- 林平。2009a。〈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。(Lin, Ping. 2009a. "Do They Mix? The Residential Segregation of Taiwanese People in China." *Taiwanese Political Science Review* 13, 2: 57-111.)
- 林平。2009b。〈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。
(Lin, Ping. 2009b. "Emotions in Migration: Mainlander Taiwanese of Dongguan and Shanghai in China." *East Asian Studies* 40, 2: 99-140.)
- 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。(Lin, Rui-Hua and Shu Keng. 2008. "Economic Interests and Identity Shift: A Comparative Study of Korean and Taiwanese Investors in China." *East Asian Studies* 39, 1: 165-192.)
- 林瑞華等。2011。〈「階級差異」或「認同制約」？大陸台灣人當地融入的分析〉。《中國大陸研究》54, 4: 29-56。(Lin, Rui-Hua et al. 2011. "Class or Identity Matters? The Social Assimilation of Taiwanese Sojourners in China." *Mainland China Studies* 54, 4: 29-56.)
- 范伯倫 (Thorstein Veblen)。2007。李華夏譯《有閒階級論》。臺北：遠足文化。(Veblen, Thorstein. 2007. Hua-Xia Lee. trans. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institution*. Taipei: Rive Gauche.)
- 胡偉星、耿曙。2009。〈大陸台灣人生活與態度研究計畫〉。香港大學研究計畫 (HKU7692/06H與GRF 745310)。香港：

香港大學。(Hu, Wei-Xing and Shu Keng. 2009. "Lives and Attitudes of the Taiwanese in China." Hong Kong University Project Report, HKU7692/06H and GRF 745310. HK: Hong Kong University.)

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》。2002年4月12日。宜蘭：佛光大學。(Keng, Shu. 2002. "Global Citizen or Taiwanese Citizen? Taiwanese Immigrants in the Greater Shanghai." *Proceeding of the Second Annual Conference on Politics and Information*. 12 April 2002. Yilan: Fouguang University.)

格倫斯基 (David B. Grusky)。2005。王俊等譯《社會分層》。北京：華夏出版社。(Grusky, David B. 2005. Jun Wang. trans. *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Beijing: Hua Xia Publishing House.

麥格 (Martin N. Marger)。2007。祖力亞提·司馬義譯《族群社會學》。北京：華夏出版社。(Marger, Martin N. 2007. Zuliayati Simayi. trans. *Race and Ethnic Relations: American and Global Perspectives*. Beijing: Hua Xia Publishing House.

馬克思。1972。《馬恩全集》。北京：人民出版社。(Marx, Karl. 1972. *The Collection of Marx and Engels*²³. Beijing: People's Publishing House.)

曾于秦。2008。〈革命不只請客吃飯：中共對台青年交流的政治影響〉。國立政治大學東亞所碩士論文。(Tseng, Yu-Chen. 2008. "The Political Implications of Cross-Strait Youth Contacts:

Student Visits as China's Policy to Promote Unification.”
Master's Thesis of National Chengchi University.)

蔣逸青。2009。〈群際接觸對登陸台灣人當地化之影響：以東莞及上海為例〉。國立政治大學東亞所碩士論文。(Chiang, Yi-Ching. 2009. “The Impacts of Intergroup Contacts on the Localization of Taiwanese Immigrants in China: The Study of Dongguan and Shanghai.” Master's Thesis of National Chengchi University.)

鄧建邦。2009a。〈持續地回家：大上海台籍經理人員的移居生活〉。《台灣社會學》18: 139- 179。(Deng, Jian-Bang. 2009a. “Making a Living on the Move: Transnational Lives of Taiwanese Managers in the Shanghai Area.” *Taiwanese Sociology* 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：台灣的跨國，跨國的台灣》：133-160。台北：中央研究院。(Deng, Jian-Bang. 2009b. “Trans-border Mobility and Personal Identity of the Taiwanese Businesspeople in China” in Hong- Zen Wang and Pei-Yi Guo. eds. *To Cross or Not to Cross: Transnational Taiwan, Taiwan's Transnationality*: 133-160. Taipei: Academia Sinica.)

經濟部投審會。2012。〈101年統計月報〉。<http://www.moeaic.gov.tw/>。2012/6/17。(Investment Commission, MOEA.2012. “Statistics on Approved Mainland Investment (101).” in <http://www.moeaic.gov.tw/>. Latest update 17 July 2012.)

斯沃茨 (David Swartz) 。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。(Swartz, David. 2006. Dong-Feng Tao. trans. *Culture and Power: The Sociology of*

Pierre Bourdieu. Shanghai: Shanghai Translation Publishing House.)

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, 5: 1-55。(Wei, Yung. 2002. "Toward 'Intra-National Union': Theoretical Models on Cross-Taiwan Strait Interactions." *Mainland China Studies* 45, 5: 1-55.)

蘇祐磊。2009。〈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〉。國立政治大學東亞所碩士論文。(Su, Yo-Lei. 2009. "Melted or Isolated? The Influence from Intergroup Contact on the Identity Formation of Shanghai Taishang's Children." Master's Thesis of National Chengchi University.)

Birds of a Feather Flock Together: Social Class and Social Assimilation of the Taiwanese in Mainland China

Rui-Hua Lin *

Most analyses addressing cross-Strait relations focus on the macro-level and few really touch upon micro-level processes such as personal contacts and sequent attitudinal changes. Yet it is normally difficult to predict macro-level consequences without referring to detailed observations of the micro-level changes. The aim of this paper thus is to clarify whether the Taiwanese, who have lived alongside of the Chinese for years, have been assimilated into the local mainland society. If they have, what factors lead to those changes? To know the answers, in the summer of 2009 the author interviewed more than 200 Taiwanese who have settled in greater Shanghai and Dongguan. With this data, which was the most extensive survey ever done, the author finds that social class instead of personal identity plays the key role in determining Taiwanese's social assimilation. Such influences could be exerted via two mechanisms: one is consumption ability and the other lifestyle. The former determines the objective chances of interactions while the

* Assistant Professor, School of Public Economics and Administration, Shanghai University of Finance and Economics.

latter establishes the subjective willingness to make or avoid contacts. By the same token, if inter-group contacts are not based on similar life culture, they will not do any good to facilitate social assimilation. From this point of view, people-to-people contacts can contribute to cross-Strait integration only when the level of development and lifestyle of the “people” get equal otherwise, these contracts can only lead to pride and prejudices.

Key words: social class, Taiwanese/Taishang, social assimilation/incorporation, cross-strait relations