

參、群際接觸對登陸台灣人當地化之影響

如前所述，筆者曾於 2007 年及 2008 年暑假二度赴中國大陸田野調查，足跡遍及東莞、深圳、上海及無錫等地，但主要選擇以東莞及上海為蹲點所在地，在前後將近兩個月期間，深度訪談了約三十位台商或台幹人士。本章將扼要介紹登陸台灣人與大陸人群際接觸的管道與程度，並根據筆者訪談獲得的質性資料，歸納出三類主要的接觸管道（家庭、居住、工作）以及四類主要的接觸程度（部門、停留、關係、競爭），作為進一步分析其當地化影響（體認、置產、長居、關心）的依據。

一、接觸管道

以下筆者將分別就「家庭」、「居住」及「工作」三類項目，探討群際接觸管道：

(一)家庭

如果台灣人樂意與大陸人交往、結婚，與大陸籍配偶頻繁接觸下，融入當地程度應會增加。子女教育是台灣人的大事，如果願意讓子女就讀當地學校，與大陸人的接觸機會也將大幅增加。如今，隨著胼手胝足、事業有成而落地生根的台商或台幹增多，台灣人與當地人交往、結婚的趨勢逐漸浮現，接觸大陸人的機會亦增多。如同東莞虎門鎮一家咖啡店的店長阿彬所述：

這邊很多台灣人都娶大陸老婆，比例很高，如果是單身過來的話，年紀大了，看上了情投意合就結婚了，我自己在台灣的時候沒有女朋友，現在跟一個工作上認識的大陸女生交往同居，說不定過了幾年我也娶了一個大陸老婆啊。以前大陸女人知道你是台灣人都會巴著你不放，現在不會了，台灣人沒什麼了不起了，台灣人的優勢已經漸漸消失。（個案編號 2008081201）

任職於東莞一家知名製鞋業的台幹黃先生也說，很多台灣人跟大陸人交往、結婚的例子：

台幹跟大陸人交往結婚的很多，有的是廠內員工，有的是空姐。廠裡面的妹妹都很可愛，只是平常工作時沒機會打扮。（個案編號 2007072901）

談到嫁娶大陸當地人作為配偶會不會改變台灣人的身份認同，娶上海姑娘為妻的電子公司林副總表示，他的觀念不受太太影響：

我覺得我改變她（上海太太）比較多，她現在都看台灣電視，覺得大陸電視很難看，她現在的觀念都變得和我一樣，我覺得這是一個現實，假如現在是她養我的話，我可能會慢慢屈就她。至少我和我太太相處是我影響她比較多。我在這邊買房子，但老的時候我要回台灣。我對婚姻不是很在意，因為我是離過婚的。她不要回去就不要回去，對我來說沒有關係。（個案編號 2008080101）

甚至，有些受訪者認為，台灣人與當地人結婚，反而更加認知到族群之間的分野。祖籍在上海、1997 年即到中國大陸投資設廠，現為無錫一家展示器材製造商的孫老闆指出：

在無錫工作的台商娶當地太太的案例滿多的，有愈來愈多的趨勢。至於另一半是當地人，會不會有認同上的改變呢？我有個朋友的案例是，他娶了當地人，反而分得更清楚，你是大陸人，我是台灣人。但其實兩種人都有，並不會因為娶老婆而有什麼太大差異，我覺得和個人有關係。（個案編號 2008073001）

落地生根之後，選擇讓小孩就讀當地學校的家長也愈來愈多，例如上海某科貿公司的洪總及無錫的孫老闆所述，念當地學校的孩子比較有競爭力：

老婆、兩個小孩都在這，一個小孩讀當地學校，另一個小孩還沒上學。下一代未來的競爭對手不再只是台灣學生，還有這一群大陸學生，所以念當地學校的孩子比較有競爭力，提早讓他們面對挑戰也好。（個案編號 2008072701）

朋友的小孩基本上都是念當地學校，大家基本上還是希望融合，所以都希望讀當地學校。以前念國際學校是因為這邊教育不完備，但現在當地學校完備了，反而有很多人會在當地學校就讀，而且當地競爭大，很難進去，所以很多人想要轉進地方學校。（個案編號 2008073001）

另一位 1997 年接收了大陸的國營工廠，在上海從事廢五金進出口事業的蔡董表示，讓小孩念當地學校比台商學校來得好：

兩個孩子在這裡受教育，老大兒子國二來，兒子國二來降轉國一，後來念台商學校，台商學校教育不是很好，都是同類的人在一起，校長、老師都是不得志的，他現在回去念大業大學；小的女兒小學四年級進來，現在念高二（當地學校），小的比較能適應。（個案編號 2008072702）

隨著愈來愈多的第二代落地生根後，還有一些家長選擇讓孩子念外語學校，東莞一家製造業的曾董表示：

現在很多小孩都落戶在這裡，但不見得都上台商子弟學校，有當地、香港、新加坡英語學校，辦得都很好。大部分接觸到好的外語學校或當地學校，絕對不比台商學校差，從小學到中學都教得非常好，跟美國、加拿大、澳洲、英國學校合作，念得好可繼續升學。（個案編號 2007080701）

然而，也有家長表示，無法接受當地學校的文化、認同與價值觀，因此讓孩子就讀台商子弟學校，一位東莞台幹太太表示：

當地學校在文化、價值觀或認同上我們無法接受。妹妹讀過當地幼兒園，

但幾乎被孤立，因為小朋友都講廣東話，完全沒有辦法融入。（個案編號 2007072902）

(二)居住

如果台灣人與當地社區混居，平時來往的鄰居多為大陸人，其融入當地程度愈可能增強。由於中國大陸是「世界工廠」，而地處珠三角的東莞正是「世界工廠」中的工廠，典型的東莞台商或台幹一般普遍住在工廠宿舍或以台灣人為主的社區，一位東莞的台幹太太形容，台灣人社群好比一座與當地人社群隔離的孤島。

這邊的生活圈只能侷限在工廠與住家。平常很少接觸大陸人，除非買賣。我們台灣人社群，像個孤島。（個案編號 2007072902）

2002 年即從台灣母公司外派至東莞，目前累積了六年登陸謀生經驗，在東莞常平鎮一家貿易公司擔任業務經理的蔣先生即為佐證：

平時就住在台幹宿舍，生活都有保母打理，有人幫你洗衣服、煮飯、倒垃圾啊，不會不方便，出門也有公司派的司機接送。（個案編號 2008080801）

另一位東莞的美術燈罩製造商王董亦同：

我在廣東是住在工廠，沒有在外面買房子。（個案編號 2008081901）

以東莞某金屬公司開發部經理蔡女士為例，她自 1999 年即被公司外派至東莞擔任台幹，本來住在公司宿舍，後來在當地一棟高級大廈買了一層樓房，湖光山色、景觀別緻，而且該社區居民除了較為富裕的當地人之外，多為台商及台幹：

住公司很習慣，老闆應該想把我留住，鼓勵我買房，因為買房就是會有

點想定居，但我看到同事買一點都不動心。會買房是因為那邊很漂亮；加上自己那麼辛苦，每天在公司 24 小時，半夜都會接到電話，壓力非常大，我的宿舍電話是內線，想說脫離一下公司，下班不想再管公事，想給自己一個空間。在台灣也沒買房子，想要擁有一些自己的東西，2004 年 9 月買房，公司也幫我負了一些貸款。至於會不會在這裡長期定居？看未來小孩在哪，小孩在哪我就去哪。（個案編號 2008081001）

同時，根據筆者觀察，上海的台灣人較多居住於混居社區，例如洪總全家四口在上海某小區買了一層樓房，與大陸人混居在一起，不會刻意選擇在台灣人獨居的小區。另外兩位受訪者也如是陳述：

我住的小區台灣人很少，但也不會跟當地人社交。（個案編號 2008072801）
我居住的小區有十幾戶台灣人，大陸人有一千多戶，算是混居。十幾個台灣家庭烤肉，當地小朋友一直跑過來看，我們拿給當地小孩吃，被他們的媽媽丟掉。這是上海人特有的看不起人，愛面子。（個案編號 2008072702）

(三)工作

如果台灣人工作上交際應酬的對象多半為大陸人，私人宴飲的亦對象多為大陸人，其當地化程度愈可能增強。其中，典型的台商或台幹私下交友網絡多以台灣人社群為主，以東莞某金屬公司開發部經理蔡女士為例，她自 1999 年即被公司外派至東莞擔任台幹：

我的生活圈以台商居多，本地人有，但不多，文化背景差太多，頂多一兩個。一家鞋廠老闆弟弟的媳婦跟我很好，我一來她幫我很多，教育水平很高，跟我年紀差不多，一接觸不覺得她是大陸人，我以為她是台灣的外省人，沒有架子，也沒有大陸人的氣息，視野又很寬廣。她受過高等教育，家裡經濟狀況很好，處得來的都是臭味相投。（個案編號 2008081001）

其他受訪者也說明了台灣人社群自成一格的現象：

除了跟官員打交道外，少跟大陸人往來，一般還是台灣人與台灣人在一起，娛樂不會與當地人在一起，但有大陸乾兒子，會去他們家裡，雖然打算在大陸長期發展，之後還是希望在台灣。（個案編號 2007073001）

我在本地沒有朋友，就只有公司的伙伴，偶爾請他們吃飯、喝咖啡，瞭解一下狀況，最主要還是台灣人的生活圈。我沒有參加婦聯會，我這邊的朋友都是在台灣認識的朋友，大部分都是。（個案編號 2008081201）

我男朋友是台灣人，不太能夠接受跟大陸男人談戀愛、結婚，不過我應該可以跟大陸人成為交心朋友。（個案編號 2008080601）

另一位訪談對象何經理也陳述，工作上較常跟大陸人來往，私生活則比較少跟他們接觸：

第一線跟陸幹接觸，我私生活比較少跟他們接觸，上班時間才會，但有些台灣人上下班會在一起，每個人心態都不同。私交以台灣朋友多，至於圈子裡有沒有大陸人，要看原本原子的組成，如果裡面沒大陸人，就會以台灣人為主。（個案編號 2008080701）

1997 年即到無錫設廠的孫老闆指出，其實台幹與陸幹的差異不大，只是有一些文化上的差異：

很多人把大陸人與台灣人分得很清楚，像我就用大陸人當財務，我就交給大陸人去作，只要機制是對的，管理手段到位，激勵機制有的，他們是很忠心的。管理得好，都是好人，管理不好，都是壞人。其實不是台灣人與大陸人的問題。其實台幹與陸幹的差異不大，只是有一些文化上的差異，例如台灣與大陸各自的特色不同。例如大陸人很能說、很能寫，但沒有內容，大陸孩子的想法很細，對人和人之間的想法很敏感。（個案編號 2008073001）

有些受訪者提醒自己和他人，和大陸人交朋友要保持距離，以免受害：

我的大陸朋友很多，股東，生意上、私底下，這邊的人不是不會，而是不懂。大陸朋友有層次高的和層次低的，試著去讓他們接受自己的想法。交朋友和學歷沒關係，主要是社會上的經歷，或是之前在台商、港商企業工作，有全球化的視野，會比較好溝通，他在某種程度上已經接受台灣的觀念，視野、想法。來這邊和大陸人交朋友要更有距離，要有防備，有些事情還是要防著他一點。（個案編號 2008081201）

我都一直被灌輸不要讓大陸人知道你們家在哪裡，我們有些廠商或航空公司裡面有大陸人，都盡量不讓他們知道我們家在哪，不然會一直被找上門要借錢，借了又不會還，我聽過太多這種例子了。（個案編號 2008072901）

東莞一家台資醫院的護理長陳小姐則認為，不能對大陸人太好，否則他們會得寸進尺：

在大陸，人是最大的問題，大陸人比較講關係，不會一視同仁，很多台灣朋友跟我說，不能對大陸人太好，他們會得寸進尺，像是醫院給他們福利，他們會覺得這是應得的，所以會變本加厲要求增加福利，所以一開始主管不能放太多福利。而且工作上的事情一定要白紙黑字，否則到時大陸人可能推得一乾二淨。大陸人做生意也都這樣，我在醫院也負責採購，跟我接洽的大陸業務開門見山地問我是否要拿回扣，我非常驚訝，我問他說這裡談生意都是這樣子嗎，他反問我說你是不是台灣來的。（個案編號 2008080601）

亦有台商認為台灣人與大陸人其實差異不大，東莞一家五金機械製造工廠的林總在當地娶了大陸妻子，他即表示：

很多拖欠貨款的反而是台灣人，有些台灣人比「阿陸仔」更要「阿陸仔」，像是東莞台商協會某高層幹部被拖欠二千多萬人民幣，大陸人都是一手交錢一手交貨，是台灣人把分期付款制度帶進來，教壞了大陸人，其實

大陸人也有他的陋習，他們就算東西沒問題，當你去收錢的時候，他們會說你的機械有問題，藉故拖欠貨款。（個案編號 2008081601）

林總一語道破台商與台商之間亦存在矛盾，人際關係的矛盾不僅僅存在於台灣人與大陸人之間。

二、接觸程度

以下筆者將分別就「部門」、「停留」、「關係」及「競爭」四類項目，探討群際接觸程度：

(一)部門

鑒於「個人之工作部門性質」對「當地化」之影響，在台資企業中，服務業的大陸幹部、員工比例較製造業來得高，使得從事服務業的台灣人在接觸大陸幹部、員工的程度比製造業來得深。因此，服務業台灣人之當地化程度較可能增強；反之，製造業台灣人之當地化程度較低。年紀介於而立與不惑之年、在東莞虎門鎮經營咖啡店的店長阿彬指出，服務業比起製造業來講，由於必須貼近顧客，因而更能深入接觸大陸人：

製造業需要有階級概念，可是服務業要貼近顧客。所以在我的行業來看，香港人會比台灣人更能拉近與當地人的距離，有些台灣人他們還會特地去學廣東話，就我所知，在服務業裡面的比例滿高的，製造業比較少，我自己本身是沒有必要去學廣東話啦，請一個會說廣東話的幹部就可以了。（個案編號 2008081201）

東莞一家貿易公司業務經理蔣先生指出，服務業的台幹與陸幹，由於互動處於相較平等的地位，彼此之間關係較為融洽：

我們業務員是抽成提成的，像我們業務員的基本業績是一個月三十萬元人民幣，超過三十萬元，每一萬元就可以抽成一百元。業務經理是領月薪的，如果業務員業績做得好，月薪超過我都有可能啊，這是肯定的。這完全憑你自己的努力，看你業績的達成率，就是論件計酬啦，甚至有的業務員月薪可以高達一萬七元（人民幣）喔。（個案編號 2008080801）

另一位同是三十五歲左右、但在深圳一家包裝製品公司的何經理則是身處在典型的工廠勞動空間，跟大陸人難以深入交往：

如果整天在工廠的話，就不會認識到什麼大陸人。總的來說，個性開放、服務業的就會比較跟當地人接觸。這跟時間接觸長短不成正比，是跟個人心態有關，如果可以接受大陸人的觀念就可以跟他們混在一起。有時不能混在一起是因為公司裡要刻意維持階層。（個案編號 2008080701）

（二）停留

停留當地時間的長短，亦可能影響接觸程度的深淺，因此，台灣人停留在大陸時間愈久，其當地化程度愈可能增強。其中，1997 年即到無錫投資設廠，登陸經驗超過十年的孫老闆指出：

融入當地需要時間和每個人的個性，依我個人的看法，台幹的折損率很大，十個人之中有一、兩個人能融入就不錯了，這也是效率會打折的原因，往往台灣人來到這邊戰力都銳減，一個人當半個人用。用最多的就是財務，還有作技術、董秘，這種高級幹部作得事情滿多的，要不就是有特殊技術的。另外一種是真的融入當地的，但鳳毛麟角。（個案編號 2008073001）

孫老闆進一步強調，一個地方待久了都會有歸屬感：

任何一個人來這個地方來久了，都會有歸屬感，我在上海有家，但我對上海沒有歸屬感，回來無錫才覺得是回到家了。（個案編號 2008073001）

反觀另一位原本在台北一家旅行社擔任業務的林小姐，2007年11月被外派至上海分公司工作，老闆提議大家一起到上海闖一闖，上海的旅行社處在草創階段，公司經濟狀況尚不穩定，公司員工全是台灣人，沒有大陸員工，但客戶除了台商買機票之外，大部分以大陸客戶為主，工作就是帶大陸團去日本、峇里島國外度假。在上海居住不到一年的她明顯尚未適應當地環境，談到台灣人與大陸人的差異，她指出：

這裡的汽車不懂得禮讓行人，反正撞死一個少一個。人行道上走的不是人，而是自動車和自行車，看到汽車也不用太訝異。大陸人只會橫衝直撞，大聲嚷嚷「讓讓、讓讓」，至於「請、謝謝、對不起」這些話就留在台灣吧，不必跟著過來了。他們不懂「借過」為何物，先用手把你推開就對了。掉在地下的錢，你要是帶種的話也可以不用揀了，因為上面不知道已經沾附了幾千萬人的痰。大陸人寧願等五分鐘的電梯，進門後卻按了數字「2」，而明明樓梯就在隔壁。搭的（搭計程車）的時候，妳很溫柔的話，就會搶不到計程車啊，你很溫柔的話那些大陸人都不會理你。若是台灣可以賺到錢，我何必這麼命賤，離鄉背井來這裡打拚！（個案編號 2008072901）

在東莞工作六年多的蔣先生也提到令他難以適應的風俗民情：

中國大陸這邊的車子是自由行喔，這邊的人開車都不會禮讓，都用搶的，車子不會讓行人，行人也不會讓車子，就算讓你個兩秒鐘，會讓車流更順暢，他們也不會讓。（個案編號 2008080801）

（三）關係

如果登陸台灣人與當地人的社會關係網絡愈緊密，談笑往來密切的大陸親友愈多，接觸程度愈深，其當地化程度愈可能增強。其中，黃先生是任職於東莞製鞋業的本省籍台幹，登陸工作剛滿三年，已屆而立之年，平日住在台幹宿舍，每

三個月回台探親一次，私下往來的朋友甚少大陸人，接觸當地程度甚淺，仍舊維持原有的台灣人認同，並未轉變為當地人認同，他在訪談中表示：

我沒進去過陸幹的房間，但我抽菸蹲在草地裡與大陸員工一起，只有我一個人會這樣做，自己都會想說這樣做好嗎，跟當地人一起在生活區抽煙，大陸人看我很奇怪，台灣人也看我覺得很奇怪，自己都會覺得自己很奇怪。台幹覺得這樣會降低格調，畢竟是高階幹部，會降低權威。……我覺得環境（對認同）影響的力量較大，不管我在上海，還是其他地方，我遇到的台商，雖然他是安徽人，但他總會說大陸人怎樣怎樣。或許老台幹早期遇到一些不愉快的經驗，其實我覺得環境已經有所改變，這樣的影響從前一代到下一代一直發揮著影響力。（個案編號 2007072901）

黃先生和蔡女士同時指出，由於身分地位的差距，私下和大陸人一同玩樂不是很搭調，還是無法融入當地人的交友網絡：

但是融入當地好像還是做不到，像看電視也很少看當地節目，和當地朋友去 K 房也不是很搭調，就連付帳的時候都會小心翼翼，因為在這裡盡量不要有金錢上的糾葛，簡單來說三千塊就可以要你一條手臂，所以基於這些，金錢方面就比較不能牽扯，當地人跟台灣人借錢或台灣人跟當地人借錢都比較不會發生，畢竟金錢上面的往來是很敏感的。像我的主管就跟我說過五千塊錢買一條手臂還太貴了，三千塊就可以要你的手臂，這是這邊的薪資結構造成這樣的問題，要錢沒有要命一條，還有就是如果在這邊玩得太凶，也很危險，像我舅舅的同學，就因為在這邊玩女孩，而被人作掉了。此外，工廠就曾經有女生因為感情因素想不開而跳樓自殺，所以基本上錢和色在這邊我都非常注意，我也很相信三千塊可以買你一條手臂，一萬塊可以買你一條命。在這邊很多事情都是自己要去衡量的，所以與大陸人不能搞得太複雜。（個案編號 2007072901）基本上我交朋友看感覺，但大部分都是掛副理以上的職位，收入沒我好。跟陸幹小朋友沒辦法變好朋友的原因是第一、低職位的會覺得我們高高在上，第二、年紀、觀念差很多，聊不來。大陸人跟我成為好朋友的都是跟我類似年記，但也都是差不多的職位。（個案編號 2008081001）

1997 年接了大陸的國營工廠，在上海從事廢五金進出口的蔡董亦指出，台灣人和大陸人的階級分野，造成雙方難以融合：

廣東省地方主義很強，政策跟國家政策不同。上海這邊員工可以和老闆吃飯，階級之分在上海很淡薄，之前去東莞，老闆跟員工間的距離有五層樓。東莞都是淺加工的企業，不是深加工，多是三來一補的形式，因此都用外地人；上海不一樣，大部分都是深加工、技術強、投資金額大、合約完整的企業，員工中上海人比較多。因此，老闆跟員工的關係與產業、市場結構都有關，跟彼此間的階級也有關，因為在東莞，老闆跟員工階級差距很大；在上海的差距則較小。這跟公司全球化的程度也相關，當公司發展到一個程度，引用的人才當然不一樣。（個案編號 2008072702）

阿彬也指出，由於消費水平相差甚大，台灣人與當地人關係顯得較為疏離：

我的消費在東莞來講算是中高價位的，不可能去路邊攤吃飯，要找也會找餐廳，比如說像星巴克的咖啡好了，一杯三十多塊人民幣，一杯綠茶要三十五塊，或者說洗腳要一百塊人民幣，這些都是屬於高消費的東西，去的人都是台灣人、香港人或者是當地的廣東人，一般員工根本就不可能負擔得起。現在台灣物價是慢慢下跌，大陸物價則是慢慢上升，其實這邊的東西比台灣還貴。像我以前住在厚街那邊，一間套房一個月要六百塊，對這邊的勞工來說已經是很難負擔的，可是就我來看，那根本不能住人，設備非常簡陋，所以他們根本就不可能花得起這麼高消費的東西。當地的廣東人非常有錢，光收租就賺死了，就像厚街那家星巴克，月租十萬元人民幣，當地人根本就不需要出來賺錢，他們就好像以前台灣的田僑仔（土財主）一樣，有錢愛亂花，不像台灣人、香港人一樣，有錢都會很低調。（個案編號 2008081201）

(四) 競爭

如果台灣人與當地人之互動地位處於平等，不帶威脅的競爭關係，且認知到雙方具有共同利益和人性時，接觸將帶來良性關係的發展，其當地化程度愈可能增強。由於在生意的競爭上，受訪者經歷過被大陸人出賣的過程，使他們覺得大

陸人是大陸人，台灣人是台灣人，台灣人跟大陸人永遠不可能相同：

有一次發生一個海關事件，六個人合夥做生意出事，當中五個是大陸人，一個台灣人，結果五個大陸人串通好跑掉了，還把所有的錯都推到台灣人身上，結果台灣老闆被害，這讓我看清楚，大陸人是大陸人，台灣人是台灣人，台灣人跟大陸人永遠不可能相同。但我有兩、三個大陸好友。（個案編號 2008072702）

跟上海人合作，我也被出賣很多次，這邊是利益導向。台灣人念情，大陸人不會。（個案編號 2008072701）

現年 35 歲的李先生，從 2002 年開始隨公司擴展業務而遠赴上海工作，他指出，陸幹工作不賣力、靠關係，導致台幹與陸幹之間呈現緊張氣氛：

公司在 2000 年擴張版圖進中國大陸，找香港人做 leader，香港人都找當地陸幹進來，所以下面全部都是陸幹，連老闆、老闆娘都不認識。2004 年老闆娘決定打破藩籬。2004 年之前化整為零，之後化零為整，卻出現陸幹走了之後把所有關係都帶走，台幹變得有名無實，因為無法跟中間人接觸。這在業界是創舉，因為陸幹比台幹多，台商不敢這麼做是怕被整碗捧去。陸幹工作沒很賣力，是靠關係，一個女陸幹，開 BMW，開會報告太久她會當著老闆的面表現得很不耐煩。（個案編號 2008072703）

另一位葉先生指出，台幹與陸幹必須合作，業績方能相輔相成：

因為他們（陸幹）也不會對我們（台幹）排斥，公司內也不太會鬥爭啊，我們這邊最主要是服務跟銷售，所以必須要跟當地同事也要有很好的關係。（個案編號 2008072902）

三、當地化指標

在依變項方面，「當地化」包括四項評估指標：體認(返台頻率、是否定期返台投票、是否與大陸人交心)、置產(是否在大陸購置房地產)、長居(是否規劃在

大陸長期定居)與關心(是否經常閱聽台灣媒體)。

(一)體認

流動者對移出地/移入地的聯繫關切程度，想必會影響其當地化程度。如果返台頻率及返台投票頻率皆高，或者與大陸人無法交心，表示其當地化程度較淺。有些受訪者表示回台探親的頻率頗為固定，台幹一年約回台四至五次，端看公司福利而定。自 2002 年從台灣母公司外派至東莞，目前累積六年登陸謀生經驗，在常平鎮一家貿易公司擔任業務經理的蔣先生指出：

我大概平均三個月會回台灣一次，公司一年會提供台幹四張機票。(個案編號 2008080801)

另一位台幹葉先生也表示，一年大概回台灣四到五次：

一年可以回去五次，公司給的福利，去年真正回四次，一張機票給女友用了。今年應該也是四次。(個案編號 2008072902)

有些受訪者則是有要事處理才會特地往返台灣一趟，平時返台頻率很低，如同樂協理所述：

回台灣在今年(2008年)之前不會考慮，現在會考慮啦，2004年之後我回去台灣的次數一隻手數得出來。除非特別有事情才回去，因為父母都不在了，兄弟姐妹還在，但都各忙各的，沒必要回去。(個案編號 2008080703)

多數受訪者相當關心台灣政治發展，每逢總統大選還會專程回台投票。王經理則任職於上海知名的跨國企業，負責玩具及童裝業務，他 1996 年搬到香港，住了七年；2003 年搬到上海，到上海第一年回台 8 次，第二年就放假才回去，

第三年開始放假也不回去，只有過年才回去。

我會回台灣投票，每次都會去投。週遭的朋友，大家都是泛藍，我們投票前，十幾個人還回去凱達格蘭大道參加遊行。就兩岸關係而言，我希望是一國兩制，大陸這邊的作法是讓這邊經濟發展愈來愈好，然後寄希望於台灣人民。（個案編號 2008080201）

另一位蔣先生也會專程返台投票，他感到大陸和台灣政府差很多，跟大陸人談再多政治也無濟於事：

我的政治立場一直都沒改變，來到大陸也沒有改變啊，今年（2008 年）三月的總統大選也專程回台灣投票。不過平時不會和朋友討論政治議題，過日子比較重要啦，政治的東西我們也管不到。大陸和台灣政府差很多，一個是一黨專政，一個是自由選舉，跟大陸人談再多政治也沒有用啦，我覺得就算阿扁怎麼樣爛也跟你們沒關係。（個案編號 2008080801）

有些受訪者表示，接觸大陸人之後，體認到大陸和台灣的民主本來就不一樣。2006 年結束台灣一切的事業，來到上海一間婦科診所再創事業第二春的胡醫生表示：

大陸和台灣的民主本來就不一樣，中國政府監控機制多，官員查稅時都知道帳本放在哪一個抽屜裡，undertable 的事情太多了。但在上海生活沒感覺到不自由，只要不踩到政治紅線即可，上海畢竟是人家的地盤，所以他目前感覺自己仍像外人，有些時候仍需迎合當地人。至於台灣人有沒有被當地人接納，我不知道，就像北京人和上海人是世仇，我交友看感覺，不分台灣人或大陸人，但不會跟品行不佳的人深交，雖然我接觸過很多大陸同事、朋友，但是我知道我的身份仍是台灣人。（個案編號 2008072801）

大部分的受訪者表示，大陸畢竟是別人的地盤，沒辦法和大陸人交心，談心

事還是較信任台灣人：

台灣和大陸朋友都有，我是大陸朋友比較多，但沒辦法（與大陸人交心），不容易，因為文化差異，談心事還是台灣人。（個案編號 2008072902）

上海畢竟是人家的地盤，所以他目前感覺自己仍像外人，有些時候仍需迎合當地人。（個案編號 2008072801）

品德操守還是台籍幹部的優勢，大陸人還是不太清楚禮義廉恥。（個案編號 2008080201）

跟我交往的朋友還是以台灣人居多，因為我是台協的幹部。生活的朋友我發現我還是台灣人比較多，台灣的朋友比大陸的朋友還多，從打球、唱歌、喝酒、旅遊都很多。（個案編號 2008073001）

甚至有一位受訪者表示，接觸大陸人之後，反而更能體認到存在於雙方之間的鴻溝，促使他支持一邊一國的看法：

我父親是外省人，母親是本省人，在來中國大陸之前，我認為兩邊應該是同一個國家，因為當時的書本啊、教育都是這樣說的，在我還沒到上海之前曾經被派到廈門，當時那邊接觸到的中國人雖然素質低，但我沒什麼感覺，想說那種類似鄉下的地方，人素質低是理所當然的啊。可是，當我到了上海，我有很明顯的轉變，開始覺得台灣和大陸不能統一，連上海耶，全中國最繁榮的地方，人民素質還是這樣，我看到就覺得這樣怎麼能統一，所以現在支持一邊一國。（個案編號 2008080101）

(二)置產

在當地購置房地產與否，可以觀察台灣人對當地的認同程度，如果已在當地置產，表示當地化程度較深。昔日台商抱有寄居心態，如今愈來愈多人選擇在大陸安身立命，大部分台商擁有一間樓房，基本生活條件很好。

住公司很習慣，老闆應該想把我留住，鼓勵我買房，因為買房就是會有點想定居，但我看到同事買一點都不動心。會買房是因為那邊很漂亮；

加上自己那麼辛苦，每天在公司 24 小時，半夜都會接到電話，壓力非常大，我的宿舍電話是內線，想說脫離一下公司，下班不想再管公事，想給自己一個空間。在台灣也沒買房子，想要擁有一些自己的東西，2004 年 9 月買房，公司也幫我負了一些貸款。至於會不會在這裡長期定居？看未來小孩在哪，小孩在哪我就去哪。（個案編號 2008081001）

我在這邊買房子，但老的時候我要回台灣。選擇（房子）的時候不會特別選擇台灣人比較多的地區。（個案編號 2008080101）

另一部分的受訪者租屋而居，大多為台幹，有些受訪者逐漸興起在當地置產的念頭：

平時住在台幹宿舍，生活都有保母打理，有人幫你洗衣服、煮飯、倒垃圾啊，不會不方便，出門也有公司派的司機接送。（個案編號 2008080801）

我在廣東是住在工廠，沒有在外面買房子。（個案編號 2008081901）

我在這邊的房子是租的，我一直都有在看（房子），等奧運之後再做決定，看要不要買房子。（個案編號 2008081201）

住的地方附近沒有其他台灣人，都是大陸人，自己租屋在外。要是當老闆應該會考慮買房。（個案編號 2008072902）

(三) 長居

「安居樂業」是每個人的願望，可以作為觀察台灣人當地化的指標，如果個人規劃在大陸長期居住，攜家帶眷至大陸生活，甚至退休後留在大陸養老，或是已有在當地長期發展或生活的準備，表示其當地化程度高。從工作角度而言，大多數受訪者選擇住在大陸，退休後則不一定，如果當地朋友愈來愈多，會愈有歸屬感，孫老闆指出：

從工作角度來說，肯定住在大陸，但退休的話，我會找一個好山好水的地方，不見得是在台灣啊！我今年已經 55 歲，現在比較喜歡大陸，家人在加拿大，父母和弟弟在台灣，想把家人帶來住。如果台灣能發展旅遊業，把台灣弄好，那時可能願意回去住。當地朋友愈來愈多，會愈有歸

屬感，自然會認同，到上海下飛機，我上海有家的，但不覺得上海是家，要回到無錫才有回到家的感覺。我個人還是台商朋友比較多，大多為台商協會，朋友分兩種，工作上的朋友，但生活上的朋友還是台灣人多。小孩規劃不一定，看他們自己本身，嫁娶當地人與否沒意見。（個案編號 2008073001）

我覺得在這邊（上海）不錯。如果台灣和大陸兩個選擇的話，還是會在這邊發展，因為台灣物價太高，收入會被削減。（個案編號 2008072902）

但是，也有受訪者指出，在大陸沒有安全感，根本不可能長居，退休後一定會回台灣，而且照料父母也較方便：

到這邊工作肯定會不習慣的，但是不習慣也得習慣啊。我自己本身是很難融入當地啦，因為到了不是自己的地方，沒有安全感啦，這邊的食物也吃得不習慣，平常還是習慣吃台灣口味的菜。我自己是不會想娶大陸女生啦，畢竟娶大陸人很麻煩的，要回台灣還要辦證件什麼的，雙方溝通也會有一些問題啊，爸媽也不喜歡大陸人，很難跟父母交代啊。我想我不會在這邊置產吧，退休後是一定會回台灣的，根本不可能留在這裡長居，還是比較習慣台灣的生活，而且爸媽都在台灣，照顧他們也比較方便。在這邊投資買房地產是 OK 啊，可是退休之後不可能住在這裡啊。這裡的醫生跟台灣差了十萬八千里，不是每個人都有醫保，車禍受傷送醫院，醫生還要先跟你收錢。我們沒辦法改變環境，只能適應這邊的環境。大陸人的個性是改不了的，維持現狀就好，生活安定比較重要，我知道我們是不同國的。（個案編號 2008080801）

現年 35 歲的李先生，從 2002 年開始隨公司擴展業務而遠赴上海工作，他也說，少小離家老大回，如果父母健在，退休後就會回台灣：

俗話說，少小離家老大回，如果爸媽健在就會回去台灣，但中國畢竟是生意所在，所以會在這邊工作，我在上海租房子，小孩送去念當地學校，問我為什麼不給小孩念台商學校呢，因為台商是給台商子女念的，我只是台幹。說到認同，不可能第一代來就改變認同，要兩三代以後才會變。本質（台灣人）是不會改變的，這跟當地化沒關係。台灣朋友在我面前

罵馬英九無所謂，但大陸人罵我會很生氣。（個案編號 2008072703）

東莞一位從事美術燈罩製造的王董，在大陸經商已有十二年的經驗，屆齡退休的他表示，已經習慣台灣的生活，退休後將回台灣，也不鼓勵兒女來大陸發展：

我兒子是南加大畢業的，但是我不鼓勵我的兒女來大陸發展。如果我的兒子要娶大陸人，我會反對，就算那個大陸人是國外留學回來的。我現在台灣大陸歐美跑來跑去，沒有固定住在哪裡。我在台灣已經習慣了，習慣台灣的生活。（個案編號 2008081901）

王經理則任職於上海知名的跨國企業，負責玩具及童裝業務，他 1996 年搬到香港，住了七年；2003 年搬到上海，到上海第一年回台 8 次，第二年就放假才回去，第三年開始放假也不回去，只有過年才回去，他表示，父母都在台灣，退休後會回台灣就近照顧：

回台灣啊！直航後，周一到週五上班，週六回台灣對我們來說可能是可以接受的模式！我跟我老婆（台灣人）都不排斥，甚至如果有可能實現的話，這種模式還挺好的。另外父母都還在台灣，也可以就近照顧。我爸媽不喜歡上海，我爸來上海之後就更加討厭這邊，我媽偶爾會過來玩。（個案編號 2008080201）

有些受訪者表示，考量到環境熟悉、生活方便、醫療進步，養老最好還是回台灣：

退休後打算回台灣，台灣還是最習慣，環境熟悉、生活機能方便、醫療進步……不想定居在東莞，退休後住哪裡還未定，聽說桂林很漂亮，養老最好還是回台灣。（個案編號 2007073001）

退休後應該會回台灣，原因是房子在那邊。有鼓勵女兒來大陸發展，但她不要，因為住美國住習慣了。（個案編號 2008073002）

來東莞這邊是因為工作，我不得不留在這邊，我也希望能在台灣工作。因為客人都不在台灣了。現在業務和開發都來到這邊，所以我當然要在這邊長住了。剛開始來的時候一住也是住飯店兩個禮拜，很麻煩，所以乾脆長住。父母年紀大了，我沒有辦法多陪陪他們，在這邊我一直沒有安全感。我會想要買房子，是想要買一個比較舒服的空間，但如果可以選擇的話，我會想要立刻回台灣。（個案編號 2008081201）

製造業台商談到大陸經商投資環境一年比一年艱困時，以前還不確定，但現在考慮退休回台灣：

升級也沒能力，以前拿鐵鎚來的，要怎麼做高科技？講難聽一點，來這邊升級我不如回台灣升級，在台灣還有根的感覺。當初也沒那麼確定，想說兩邊都能住，現在我比較生氣啦，想回去。（個案編號 2008080702）現在廣東沿海景氣比台灣還要差，以後工廠可能會移去昆山，退休後還是想回去家鄉。（個案編號 2008081601）

反觀，有些受訪者表示，在大陸落地生根已是趨勢，甚至祖先牌位也遷至當地，如果祖先牌位移來大陸，這裡會更有家的感覺。林女士是一位本省籍台商，年近半百，在東莞當地從事園藝業，登陸打拚已有八年，全家皆移民至東莞，在當地置產，住在當地社區，接觸當地程度甚深，儼然逐漸形成一種當地人認同：

我對台灣前景不看好，台灣的房子都賣掉了，全家已經移民到東莞落地生根，我們生活重心都在大陸，很少回台灣，不但在東莞買房子，前幾年（2003年）的時候就連祖先牌位都帶來這裡了。（個案編號 2007072701）

另一位受訪者也說，退休後想留在大陸：

退休後住哪都有可能，因為小孩在美國讀大學，他不打算來。中國進步，退休後我有想留下來耶，最多去美國探探小孩。我覺得中國最好的地方是大連，一半以上是歐式建築，城市又乾淨，文化水準也高。（個案編

號 2008080703)

(四)關心

關心台灣的頻率愈高，應可推斷其對台灣仍有相當的關切，因此筆者以此觀察台灣人是否已漸漸將大陸當作「家」，如果經常閱聽台灣媒體，表示當地化程度尚淺，偶爾表示程度普通，而不再閱聽台灣媒體，則顯示其當地化程度已深。

其中，1989 年即登陸開疆闢土，年近花甲、本省籍的謝老闆是典型的「黑手變頭家」，在東莞從事鋼材製造業有成，現在更跨足醫療業，由於妻兒仍在台灣，他一人住在工廠宿舍內，假日喜歡與當地台灣人一起爬山或打球，東莞台商甚至組織了一支頗有規模的壘球隊，他也是成員之一。謝老闆在台商協會擔任重要幹部，跟當地政府官員常打交道，雖然接觸當地程度甚深，然而，私下主要來往的朋友仍以當地台灣人社群為主，接觸當地政府過程中遇到不好的經驗，因此深感台灣人和大陸人差異很大，其台灣人認同依舊強烈。謝老闆在訪談中表示：

我家在台灣，所以非常關心台灣新聞，每月都花兩三千元訂台灣當天報紙，還喜歡看 2100 全民開講和台灣電視新聞，平常很少回台灣，只有過年時才回台探親，但是每次總統選舉都會特地回台投票。……我覺得台灣人較務實，大陸人較虛榮，特別是上海人，有錢沒錢看你開的是不是好車，有權沒權看車牌號碼。……東莞政府常推拖拉，但是人在屋簷下，要跟人家對抗是沒用的。（個案編號 2007072601）

其他大多數的受訪者也表示習慣收看台灣衛星電視節目、閱讀飄洋過海而來的台灣報紙，不會特地接收大陸當地新聞，因為有點事不關己的感覺，而且在這裡假如不知道台灣的資訊，生活會過得很難過：

像我家裡客廳的電視有接小耳朵，所以大部分都還是以台灣節目為主。台灣的節目還是比較有趣，富有戲劇性。不過平時還是會從網路關心大陸新聞。（個案編號 2008080201）

我很少看本地的新聞，我大部分時間都是上網看台灣的新聞，關心股票。

（個案編號 2008081901）

我其實很少在看電視，就像這邊雖然有衛星電視可以看到台灣的新聞和節目，但我還是很少看電視，但是我會上網，上台灣的網站看新聞，了解一些新資訊，在這裡假如你不知道台灣的資訊，你的生活會過得很難過。（個案編號 2008081801）

我有裝小耳朵，看台灣的電視，本地人基本上不會特別去裝。一年要兩千多元（人民幣），一般大陸人不會特別去裝。大陸的資訊都是煮飯的歐巴桑講給我聽的，我對大陸的資訊都是從那邊來的。但實際上來這邊應該是要接收大陸的新聞，但還是不會，因為會有點事不關己的感覺。即使奧運，我們也是會替他高興。對奧運新聞我們也是都會注意聽，例如我們也會問今天幾面金牌了，而且我們在車上也會聽得到大陸當地的新聞。我也只是在車上聽，但一下車我就完全不會想要接收這邊的新聞。（個案編號 2008081201）

尤其，筆者訪談期間正值北京奧運盛事，眾多比賽如火如荼展開，成為大陸火紅的話題。根據筆者觀察，許多台商及台幹都會收看北京奧運賽事，但關心的重點是中華隊棒球比賽或其他台灣跆拳道及舉重選手，下班之後，一群台商、台幹甚至會相約在一位台灣友人家裡或一家台資企業之交誼廳，大夥兒一邊看電視轉播，一邊聊天，氣氛非常熱烈。談到對北京奧運的看法，大部分受訪者表示，不會覺得與有榮焉，反而是事不關己。其中，更有一位受訪者認為，台灣人自以為是中國人，但是他卻不把你當中國人看：

一開始會（對北京奧運覺得與有榮焉），後來覺得不對，（中共）也不發給外國人簽證。他們還把房價高漲，但現在訂房率不到一半。政府怕老外無法控制，突然拿藏獨的旗子出來。我有個朋友是澳洲華僑，她先生是新加坡人，她隨先生工作在這裡住，但她的簽證快到，現在也不給他加簽，一定要回澳洲辦。我北京朋友覺得奧運應該十年後再辦，現在辦太勉強了，中國的民族主義才導致他們一定要辦。如果國力真的強大就不會有這種心態了。心態的話，一開始會與有榮焉，但現在怪怪的，會覺得事不關己。（個案編號 2008080201）

奧運是中國自我表現的機會，但是你不可能熱臉貼人家冷屁股，你台灣人自以為是中國人，但是他卻不把你當中國人看。(個案編號 2008081801)

四、小結

綜合以上訪談內容，本研究初步發現台商或台幹停留在中國大陸時間愈久，接觸當地的程度愈深，愈融入當地台灣人的社交生活圈，形成一種當地的「台灣人社群」，生涯規劃愈傾向在大陸置產長居，甚至舉家移民大陸，然而，大多數的受訪者仍然相當關心台灣總統大選、習慣收看台灣電視節目、閱讀台灣報紙，對北京奧運盛事不但不覺得與有榮焉，反而認為事不關己。到底接觸假設對於台灣人與大陸人之群際關係是否具有解釋力，登陸之後台灣人對大陸人的偏見是否逐漸消除，偏見消除後是否能夠提升對大陸人的好感，抑或群際接觸是否可能促成移民當地化之加速進展？請見下一章之深入剖析。

