

第四章 台商在珠三角：文化疏離，一堵高牆，兩個世界

和港商相同，台商在中國大陸改革開放後最先投資的地點也集中在珠三角的廣東地區，尤其是東莞、深圳一帶，廣東地區和台灣的歷史、人文連結不及香港緊密，這對於在當地投資的台商是否有「獨在異鄉為異客」之感？

根據筆者整理田野調查記錄發現，由於中國大陸大力推行普通話之故，在廣東地區投資的台商並不會因為不懂廣東話而與當地政府官員發生溝通上的障礙，然而由於香港與廣東的一脈相承，在「政商關係」上，台商常會感覺當地政府因為和港商都是「廣東人」的緣故而有「偏袒」港商的情形；此外，台商在當地已經產生完整的台商產業群聚，上下游產業聯繫緊密，因此幾未和大陸廠商或港資企業有所聯繫；再者，在日常生活方面，在當地投資的台灣人生活圈子緊密，少與當地人往來，即使台灣和香港的經濟、生活水平相當，當地的台商與港商也少有往來與接觸，總的來說，在東莞投資的台商，不論是在經濟領域或是社會領域上均自成一格，未有融入當地的情形。

第一節 經濟網絡

筆者觀察在東莞地區投資的台商發現，雖然普通話的普及可讓台商與當地的溝通不至於造成隔閡，但是香港與廣東一脈相承的事實，實令台商在某個程度上，感到政府較幫助港商，此外，台商自身上下游產業集聚連結性強，台商與當地廠商亦少有合作往來。

一、政商關係

中國大陸是個講究「關係」的社會，由於法治化尚未完善的緣故，在中國大陸投資的台商，在維持與政府的良好關係上費盡心力，在東莞開設電子廠的陳老

閩就說：「在那邊只看關係的，例如勞合法實施，一開始的時候嚴格執行，但關係好的又是睜一隻眼閉一隻眼了，在中國你只要當官，你的權限是很大的。」(陳文生)。所以，在事事講關係的中國社會，台商往往要利用許多方式維持自身與政府之間的良好情誼：

當地政府官員都會收紅包，為了錢，什麼事都做得出來，像上次他們的消防局長換人了，就會來要紅包...他們都是認錢不認人啦！

【0808151】

在廣東投資的台灣人很精，不像新加坡人，該上稅，該申請的全部按照法規來，台灣人桌上比一比，桌下比一比就搞定了，所以和那些新加坡那些外商比起來，台灣人太厲害了。【0811071】

他們永遠都是一個手鬆一個手緊，你打我，我就給你送東西，你不打我，我就跟你套交情，你有政策我就有對策...和地方官員打交道，一年三節多送一點禮就好了，或是請多一點當地村裡面人當工人，或是提供獎學金給當地小學等等，很多方式。【0811071】

在語言方面，雖然在珠三角地區廣東話是屬於當地方言，但由於珠三角當地普通話（國語）的普及，使得台商與當地政府官員溝通上沒有太大的障礙：

在政府機關的人雖然他們都講廣東話，但大部分他們的普通話也是很流利的，所以用國語溝通是沒有困難的。【0808141】

很多官員都不是廣東人，就算他們是廣東人，他們的普通話也是很流利，因為普通話是官方語言，都會講國語的。【0811071】

不過，由於珠三角屬於廣東社會，台商在當地的政商關係往往不及港商，對台商而言，因為「廣東人保護港商」、「官員把港商當成自己人」，所以台商因而吃虧的現象與偏見：

港商在珠三角那一塊活得很好，因為他們都是講廣東話，珠三角也是以廣東話為主，而且他們和珠三角的人一樣都是廣東人，所以他們得心應

手。【0811071】

當初為壓制來料加工，不交稅金，所以要拿一筆錢在那邊（政府）押著，這筆押金如果你是港商搞不好會退，對他們來說港商都是自己人，好講話，你是台商，海關那邊轉一轉，三十萬就不見了。【0808091】

川震、買飛彈、辦奧運，台商都要出到錢，指標下來就是要交，如果你不表態會出事...港商因為語系相通，所以廣東人會保護港商，不會保護台商，台灣人就成為開刀對象。【0808091】

因此，我們可以發現，和港商相比，在珠三角一帶投資的台商，雖然也利用許多方式和政府打好關係，以維持自身企業的長期經營，但卻會因為身份和歷史文化與當地不同而在某些方面比港商來得吃虧。

二、產業網絡

自從台灣國內投資環境的轉變，土地及生產成本提高後，加上政府開放台商到大陸投資，台商便開始大量西進，早期投資主要集中在珠三角的深圳、東莞，而由於地理上的集中，或是協力網絡的中心廠家前往中國大陸投資時會尋求配套廠一同前往，除了地理上的便利之外，也可確保長期訂單的保障，維持高競爭力，⁴⁶而筆者田野調查也發現，在東莞投資的台商產業集聚明顯，台商只相信台商的情況下，其上下游廠商往往均為台商，形成屬於台商自身封閉之產業網絡連結：

深圳東莞最起碼有十萬家台商，這些台商都是跟著網絡來的，台商有群體性是因為只相信台灣人介紹的，所以在這邊投資的台商都是利用台商的人脈資源。【0808091】

我們的客戶都是台商，有些是本來就在台灣就有合作的，有些是到這邊之後才開始合作的...當然當初也有看到陸資和港資，但還是比較相信台商多一點，所以我的客戶或是供應廠商幾乎都是台商。【0808141】

⁴⁶ 耿曙、林家煌，2008，〈登堂未入室：信任結構、協力網絡與台商產業群聚的模式〉，《社會科學論叢》，第2卷第1期，頁91-126。

來中國的原因是因為客戶過來，我們剛開始成立的第二年，客戶就有過來這邊設廠，所以他們過來我們就要過來，就好像我們的上游廠過去，我們配套就要跟著過去。【0811241】

此外，台商與台商之間的信任感，也對應著台商與港商、陸資企業的不信任，台商普遍認為港商和陸資不老實，容易拖欠貨款，因而不願意和港商及本地商人合作：

香港人比較詐，他們土地都是用租的，做一做，做不好就溜回香港去了，香港離這邊這麼近，想走就走。我們台商很少和港商交手，因為怕被騙，血本無歸...我們也不敢和本地企業合作，他們很會講理，很會拖欠貨款。【0808151】

如果要和陸資做生意的話，我想只有很大的陸資才敢做，其他小的，我不敢信任，聽朋友都說倒帳倒得很嚴重，不付錢的，東西拿了就跑得一大堆。【0811241】

台商產業集聚的現象，從筆者的田野訪談過程中也有很深的體認。由於筆者採用「滾雪球」的方式進行田野訪談，因此便希望從訪談台商中尋找認識或有合作伙伴關係的港商以進行訪談，但訪談過程中，卻發現台商的上下游客戶中均沒有港商與之合作，令筆者印象最深的是，有一位台商甚至讓公司的高階主管進辦公室一起想是否有港商的客戶或供應商，這時才發現原來公司裡所有的合作夥伴都是台商和歐美商，由此可見台商在當地產業網絡關係之緊密。

在東莞地區投資的台商大多以製造業為主，根據以上的說明可以發現，製造業台商大多和台商合作，少與當地廠商或是港商有所接觸，因而與當地接觸的機會較低，不過，若是必須要接近人群，與當地維持良好關係的服務業而言，是否會有不同的情況？一位在東莞當地的服務業台商阿賓認為，服務業和製造業的性質不同，服務業因為要貼近顧客，近距離瞭解顧客的需求，以因應變動快速的市

場，故更能深入接觸大陸人，雖然國語可以溝通，但是不諳廣東話的服務業台商在東莞地區就不如香港人，也因此許多台灣人積極學習廣東話，希望能與當地人「搏感情」，希望能在競爭激烈的市場中佔有一席之地：

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，有些台灣人還會特地去學廣東話，就我所知，在服務業裡面的比例還滿高的。【0808161】

總的來說，在「政商關係」以及「產業網絡」兩個層次觀察，在珠三角投資的台商雖然在語言方面不會因為不諳廣東話而產生困難，但由於廣東和香港的關係，造成「廣東人保護港商」以及「當地官員把港商當成自己人」的情形，而台商本身的產業網絡關係緊密，對港商及陸商的信任感低落，不願意與其做生意。然而，就服務業而言，雖然必須貼近顧客，與當地的接觸機會較製造業頻繁，但是卻也因此暴露出「語言」的重要性，廣東話流利的港商與不諳廣東話的台商在這方面而言，台商便大大吃虧，因此服務業台商往往積極學習廣東話以拉近與當地的距離，不過，在廣東地區投資的台商大多以製造業為主，因此，台商在當地幾乎少有和港商以及陸商接觸的機會，這也連帶的影響台商在當地的生活情形，這是筆者在下一小節將要說明的部分。

第二節 社會網絡

台商對中國大陸進行投資之後，對於移出地（台灣）與移入地（中國東莞）兩地的聯繫關切程度，勢必會影響其融入當地的程度，進而影響其認同變遷，因此，若在當地投資的台商關心台灣的頻率，或是一般生活中仍以台灣人的交友圈為主，無法與大陸人成為交心朋友，便表示其融入當地的可能性較低，認同變遷的可能性也因而減少。筆者整理田野訪談的記錄發現，在珠三角投資的台商在「人事管理」及「日常生活」兩方面，均與大陸人有明顯隔閡，首先，台商在管理上採軍事化管理，無論吃飯、住宿均明顯區隔台/陸，而在日常生活、交友情況方面，台商均以台灣人為主，不會和港商或大陸人密切往來，形成「小圈圈的世界」。

一、人事管理

台商無論在住宿、吃飯上均與大陸人明顯區隔，而在財務上，台商不會讓陸籍幹部掌管財務，一位在東莞開燈飾工廠的台商便認為，若台灣人和大陸人太親近，會非常危險：

台灣人當然要和大陸人分開，如果你把台灣人和大陸人吃飯睡覺都混在一起，台灣人會很危險，這邊的人什麼事情作不出來，所以一定要分開來才行，這也是為我們台灣人設想...財務是台灣人管的，不可能給大陸人管，我不相信他們。【0808151】

因此，台灣人與大陸人能同桌吃飯，甚至住在同一棟宿舍的情況少之又少，在東莞開設印刷廠的台商認為，分隔台/陸，可以展現權威，方便管理：

在這裡做生意的台商和台幹基本上很少和陸幹或員工接觸，大多數工廠裡的台灣人和大陸人一定是分開吃飯和分開住宿，這是管理上的必然結果，你要展現權威，你就要在一些小地方下功夫，他們才會聽你的話。
【0808141】

一位在東莞開設電子廠的台商也和筆者分析台商和陸籍幹部之間很難產生信任感，這也是台商不會把財務交給陸籍幹部的原因：

現在很多台商都將中層管理權給大陸人，但財務還是抓得緊緊的，例如台幹在海關那邊發生問題，要罰錢，你要不要付？如果都是台灣人還沒關係，因為台商對台灣人比較信任，但如果是陸幹呢？你會不會相信？本來這個東西就是你說是多少是多少，所以一定是要信任的人，讓大陸人管管員工還可以，不會讓大陸人管財務這部分。【0811241】

在東莞台商開設的醫院內工作的陳護理長認為，即使是需要專業知識的醫療服務業，雖然知識水平會比一般製造業的高，但在責任感方面仍然有待加強，較勢利，缺少了犧牲奉獻的精神，這是她在人事管理上感到非常不高興的一點：

在大陸，人是最大的問題，很多台灣朋友跟我說，不能對大陸人太好，他們會得寸進尺，向是醫院給他們福利，他們會覺得這是應得的，所以會變本加厲要求增加福利。而且工作上的事一定要白紙黑字，否則到時大陸人可能推的一乾二淨。【0808061】

甚至，在筆者田調過程中，一間台商開設的貿易公司內，即使公司陸籍員工不到 10 人，但連洗手間都會區分大陸人使用及台灣人使用，由此可見，和港商相比，台資企業的高階幹部仍由台灣人擔任，並在食、宿等方面明顯區隔台/陸，台陸壁壘分明下的結果，也對台灣人的日常生活產生影響。

二、日常生活：小圈圈的世界

在東莞的田調過程中，筆者常常待在一位台商開設的醫院中的交誼廳裡，在這個交誼廳中可以看到台灣的電視節目，因此，這個地方也成為了附近工廠中台商與台幹的聚會場所，許多台灣人常在午餐時間或是下班之後就到交誼廳裡和台灣人聊天，一位常來交誼廳的台商說：

在這裡我沒有什麼娛樂，每天就是工作，對我來說最大的娛樂就是沒事做的時候往這裡跑，因為這裡台灣人多，又有台灣電視可以看，感覺很親切。【0808161】

這位台商的話，或許道盡了在珠三角地區打拼台灣人的心聲，也讓我們了解到在珠三角工作的台灣人，其生活圈子與台灣完全分不開的事實，因此在當地工作的台商和當地人及港商的生活互動非常稀少：

我沒有本地朋友，和大陸人來往也只是和公司的員工，最主要還是台灣人的生活圈，平常放假的時候，大部分都是找台灣人去爬山，要不然就是一起去洗腳。

【0808141】

要融入在地的文化，我覺得還是很難，就算是他們（大陸人）有聯絡的也不會，文化背景不同，講話格調都不一樣...也不會和香港人接觸，香港人有自己的生活圈子，本地人也不會，就算經濟來源有到那邊（一定的水準），但生活水準沒有到那邊，吵死了！【0808121】

當地朋友？還是有啦！雖然他們私底下講廣東話，但是和我們講話都講普通話，但是你絕對不會想和他們熟的，磁場畢竟不一樣。【0811241】

此外，在當地生活的台灣人，在媒體選擇上，均會裝設衛星電視觀看台灣的電視節目，幾乎不會接觸大陸的電視或新聞，對大陸所發生的事情也不會主動關切，並認為事不關己：

地震捐款，這邊的人都認為台灣人應該要多捐一點錢，捐 100 元是應該的，我覺得很奇怪，你們家死人也不關我的事，地震是你們的事關我什麼事。【0808162】

我有裝小耳朵，看台灣的電視，大陸的資訊都是煮飯的歐巴桑講給我聽的，我還是不會接收大陸的新聞，因為會有點事不關己的感覺，即使奧運，我們也是聽聽他們有幾面金牌而已，也只在車上（計程車）聽，一下車就完全不會接收這邊的新聞。【0808121】

筆者訪談期間正值北京奧運進行之際，除了中國大陸各地陷入一股「奧運風」中，而在東莞地區許多台商及台幹都會收看北京奧運賽事，但關心的重點並非中國國家代表隊的表現，而是中華隊棒球比賽或其他台灣跆拳道或舉重選手各項賽事轉播，下班之後，一群台商、台幹甚至會相約在一位台灣友人家或一家台資企業的交誼廳，大夥一邊看中華隊比賽的電視轉播，一邊聊天，氣氛非常熱烈。談到北京奧運的看法，大部分受訪者不會覺得與有榮焉，反而是事不關己，一位從事紙類加工業的台商這麼說：

我只看台灣電視，對大陸的電視沒有興趣，也不會想要去看他，你看我們客廳的電視，根本不可能有轉到大陸電視頻道的時候...奧運的話，中國拿金牌，老實說，關我什麼事？但台灣拿金牌，我會高興一整天。

【0808141】

一位從事鋼材製造業的謝老闆，在東莞已設廠多年，現在更跨足醫療業，並且在當地台商協會擔任重要幹部，因此接觸當地程度甚深，不過，謝老闆私下主要來往的朋友仍以當地台灣人社群為主，此外，也非常關心台灣新聞，由此可知其台灣人認同依舊強烈：

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。【0707261】

台灣人與大陸人之間存在著明顯隔閡，即使在當地生活多年，也不會願意與當地人成為交心朋友，在當地的台灣人甚至會提醒自己和他人，和大陸人來往要保持距離，盡量不要和他們有太多的瓜葛，這種想法的出現，在在顯示了在中國大陸的台灣人往往會因此形成所謂「小圈圈的世界」：

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們一點。【0808161】

因此，即便自 1987 年後台商開始大規模進入珠三角一帶經商至今，已經超過 20 個年頭，台灣人與大陸人之間仍然存在著深刻的隔閡，台灣人除了在工作上與大陸人明顯區隔之外，在工作之餘，還是選擇自己的同鄉，與自己較有親切感的台灣人互動。

第三節 生涯規劃與身份認同

根據筆者訪談結果顯示，和前述港商的情況不同，在當地投資的台商少有在當地置產、長住的計畫，在身份認同上對「台灣人」身分仍然具有強烈的認同感。換言之，自從中國大陸改革開放後，台港商大量投資珠三角，經過將近二、三十年的時間，台商仍然維持著他們自身的認同，並沒有改變。

一、生涯規劃

筆者發現，台商大部分居住在工廠，不會想在當地買房，退休後也只想回到台灣生活，對於子女教育，台商則會選擇讀台商學校或寧願讓子女在台灣讀書，避免與台灣教育脫節。

(一) 置產

在置產及長住上，台商與港商的選擇截然不同，如前所述，港商在當地置產的情形相當普遍，然而台商很少在當地置產，一位在東莞從事製鞋五金飾品協力廠的蔡經理提出了她的看法：

老闆很少在這邊置產，他們大部分住工廠，台灣人買豪宅的也很少，要他置產他寧願把錢投資在公司裡面...買房就是會有點想定居，但我並不

會想買，長期定居的話，我並不會想要長住在這邊。【0808101】

有部分台商也認為自己沒有在當地置產的原因在於，目前沒有長住當地的打算，何必要在這邊買房子，如果可以選擇，會想立刻回台灣，顯示了台商「西進」的無奈：

我就住在工廠裡啊，買房子，沒必要啦，我又不想要一直住在這邊，而且說實在的，這邊始終不是自己的熟悉的地方。【0808141】

如果我要買房子，只是為了想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。【0808121】

再者，在珠三角投資的台商，退休之後大多數都希望回到故鄉台灣，不希望
在當地居住、養老：

我在台灣已經習慣了，習慣台灣的生活，所以不管怎麼樣我都會回到台灣生活，因為台灣是我們的故鄉嘛！【0808151】

退休之後還是想回家鄉，我覺得我還是台灣人，因為我是台灣人，所以我想之後不工作的時候我還是會回到台灣生活。【0808161】

綜上所述，我們可以發現大多數投資當地的台商，退休後都想要回到台灣，不會有長住當地的計畫，在當地置產的意願也不高，要置產也寧願回台灣置產。

（二）子女教育

筆者發現，台商會希望自己的子女不要忘記自己「台灣人」的身份而把子女送到台商學校讀書，避免他們和台灣的教育脫節，或是直接讓子女在台灣讀書：

我不會把小孩子帶來這裡讀書，因為想說讓小孩子當台灣人，所以就放他們在那邊（台灣）讀書。【0808141】

此外，當地台商也很少會把子女直接送至當地學校就讀，在東莞開設電子廠的陳老闆就提出他的親身經歷，認為當地學校的文化與當地小孩子的價值觀讓他難以接受，這件事情的發生讓這位台商寧願選擇讓子女回台灣讀書，也不願意讓他在當地學校升學：

我曾經在那邊（東莞）短暫住過一年，我剛開始讓小孩在當地學校讀書，但之後就回來台灣讀了，那邊的小孩太壞了，像我那個時候在學校看到一個小孩子在廁所玩水，結果被阿姨說浪費東西，然後那個小孩去和他的媽媽說阿姨打他，那個阿姨就當場被 fire 掉，我一看到這個事情就立刻叫我老婆帶小孩回台灣讀書，我出差辛苦一點也好。【0811241】

換言之，由於兩地教育制度及教育品質上的差異，在珠三角工作的台商，都不希望自己的小孩和台灣的教育有所脫節，而選擇讓子女在台商學校或是在台灣就讀。

二、身份認同：認同維持——我是台灣人

在珠三角工作的台商，無論是在產業網絡、日常生活、交友領域各個層面，都與台灣脫離不了關係，雖然在中國大陸工作，但總有「身在胡邦心在漢」之感，因此當筆者詢問台商的身分認同時，台商都認為自己是台灣人的事實是不能改變的：

我雖然在這邊工作，但你要問我是什麼人，我一定是說我是台灣人的。
【0808141】

我還是台灣人，就因為我是台灣人，所以我之後不工作的時候，我還是會回台灣去。【0808161】

在當地的台商或台幹，大多不希望自己的子女娶大陸人，也不會希望和大陸人形成男女朋友的關係：

我的兒子要娶大陸人，我絕對會反對，就算那個大陸人是國外留學回來的。【0808151】

我男朋友是台灣人，不太能接受跟大陸男人談戀愛、結婚。【0808061】

由於台商投資大陸的時間很長，因此也不乏台商迎娶大陸妻子的情形，那麼，在當地投資的台商，若與大陸人共結連理，是否代表台商已經轉變認同？抑或是說明了這類台商未來將有轉變身份認同的可能？一位娶上海姑娘的台商認為即使娶大陸人當妻子，也不會改變他的台灣人認同：

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，她現在觀念都變得和我一樣…。我和大陸人交往之後，我愈來愈想當台灣人，我在這邊脾氣變得不太好，因為這邊的人太多，所以一些生活習慣，或是一些禮貌上的問題不能適應。【0808011】

換言之，在身分認同上，台商心中的台灣人/大陸人身分涇渭分明，加上台商在當地融入程度低，形成「小圈圈的世界」，更罔論短期內身分認同轉變的可能性。

第四節 小結

綜觀上述，我們可發現在珠三角投資的台商在產業結構、人事管理以及日常生活中，和大陸人涇渭分明，此外，更由於與當地社會文化的不同，台商在某個程度上會比港商吃虧，並認為「廣東人保護港商」，「港商是他們(政府)自己人」，因此，台商形成屬於台灣人自己的「小圈圈世界」，，因此，台商在生涯規劃及身分認同上均對「台灣」有強烈認同，再者，台商對於當地的港商和本地人充滿偏見，更加深台灣人自己內心的「城牆」：

和本地人幾乎沒有接觸，對本地人的觀感很差，也沒有碰到香港人，基本上不會和他們接觸，本地人的經濟來源有到那邊，但生活水準沒有到那邊，吵死了！【0808121】

川震、買飛彈、辦奧運，台商都要出到錢，指標下來就是要交，如果你不表態會出事...港商因為語系相通，所以廣東人會保護港商，不會保護台商，台灣人就成為開刀對象。【0808091】

我幾乎沒有和港商來往...我不會想要和港商或是陸資做生意，他們都很愛拖欠貨款，以前常常聽那些朋友說被港商拖欠貨款，做事很差勁什麼的，我也只能和他們說要盯緊一點。【0808141】

不同的社會文化，不僅加深了在異地打拼的台灣人的向心力，同時也對非台灣人築起一道高聳的城牆，並對於廣東人以及和廣東語系相通的香港人有所不滿，對外界的負面觀感，在在反映出台商對自身「台灣人」身分以及台灣人網絡的珍視。