

社会适应策略：俄罗斯商人移民移出地文化与入地社会的冲突

尤虎

(中山大学社会学与社会工作系, 广东 广州 510275)

摘要: 迁移对移民生活方式和文化会引起什么样的影响是目前社会学家研究的焦点。通常情况下, 移民群体要么受着影响而改变, 要么隔绝主流社会而维系自己原来生活程序。扩展当地网络则被视为主要的社会适应策略。在这个文章我们主要以俄罗斯移民群体为例, 采取人与人之间和人与组织结构之间的信任程度变化, 比较俄国移民迁移以前和迁移到中国以后的扩展网络行为。最后, 通过描述适应策略的特征, 我们探讨中国作为移入地的与众不同以及主流社会的外国移民地位。

关键词: 俄国移民 网络 信任 适应策略 文化适应

中图分类号: C91 **文献标识码:** A

俄罗斯移民是目前比较新鲜的现象。俄日是世纪末苏联解体带来的经济危机让许多俄国人考虑移民行为作为摆脱家庭经济困难处境。因此接受移民的发展国家 - 北美和东欧对俄国移民打开了门。与此同时中国改革开放带来的经济发展让它变成俄国人过来做贸易的目标了。虽然历史上的双方彼此了解, 中国, 它的人民与社会跟俄国的网全部一样。理解它需要有一定的语言知识。可见住与工作在现代的中国促进社会和文化适应。在这个情况下, 俄国人有两个选项: 要么勉强自己尽量发展当地网络, 靠近主群社会; 要么珍惜自我民族的认同, 与同胞保持亲民关系而隔绝主群社会。在这篇文章我们主要从信任角度比较两个行为对俄国移民有什么意义以及探讨各个行为是否帮助移民达到他们所选择的目标。

一、理论背景

自从二十世纪七十年代 - 传统的熔炉理论开始受到多元文化理论的打击 - 许多专家不断地探讨不同民族移民在不同国家的生活方式的变化特征。根据熔炉论支持者的想法, 凡是移民到了外地会经过三个阶段的适应, 其中最后的必然是同化。它是指远离自己文化的社会行为规范, 采取主流社会的作风。多元文化学派的专家则认为移民并不一定沿着这个道

路而走，社会适应不应该压抑移民，文化对话模式的生活方式也可以成为和睦相处的原则。

此外，社会专家采取不同框架来探讨两种理论的现实性。其中最为普遍的是移民过程与社会资本因素的关系。布迪尔所说的社会资本是指个体或团体之间的关联、互惠性规范和由此产生的信任，是人们在社会结构中所处的位置给他们带来的资源。按照 Putnam 所指出的看法，人与人之间的社会资本有两种类。第一种是关联性资本（bonding），它形容有密切关系的人员（家属，老朋友）。这种资本帮助他人容易进入这个小群体（getting by）。第二种是桥接性资本（bridging），它形容朋友、同事等人之间的关系。这样的关系用来得到社会资源、提高社会地位的（getting ahead）^[1]。那么，对于移民来说，发展自己关联性资本而得到外地上的血缘，乡缘，情缘认同重要，还是发展桥接性资本，得到主流民族的认同而适应重要呢？通过这篇文章我们来比较俄国人祖国社会中采取的扩展网络行为与移民到中国以后这行为的变化探讨这个问题。

社会资本的基本就是社会网络。两个人之间，个人和群体之间以及两个群体之间等不同规模的社会网络分析需要考虑的因素也会有不同。通常情况下认同、信任、依靠等因素的表现对网络的引用、对关系的长久有最明显的影响。特别是五花八门文化的背景下移民与主流民族之间的关系对专家来说目前是很时髦的话题了。是否移民的当地网络扩展对他的社会适应有影响？社会适应是否意味着文化适应？社会和文化适应的结果是否同化？Massey 和 Denton 认为，当地网络的扩展对社会适应有绝对性的作用 – 当地的关系可以缓解移民压力，利于找好工作^[2]。Kim 和 Hurh 主张，社会适应和文化适应是两种不同的过程，其前者有利于提供好移民生活条件，而后者有时对移民自我认同会产生消极的影响^[3]。最后，Huntington 发表理论认为，社会适应和文化适应两种过程不一定是成功移民的特征^[4]。寻找上述问题的答案的社会学家最近看到了几个不同的社会适应模式：“空间上的同化模式”^[5]，“分段同化模式”^[6]和“跨国网络模式”^[7]。

根据第一个模式的理论要点，同化不一定是意味着完全引用主群社会和文化的所有行为，而是说，假如移民的教育，工作和收入达到主群人员的“一致”，那就是成功的了。

第二个模式则强调同化的效果跟移民年辈有正比：移民的孩子和孙子更有机会被主群社会接受与认同。而第三个模式指出网络和他的几个表现作为同化的基本：移出地和与入地之间的经济，政治，媒体关系，资本的流动，民族经济的出现等等。

上述理论要点只是试图探讨往移民国家迁移现象的外在和内在的问题。悠久和暂时移民之间适应当地陌生环境过程中各个因素的表现是否不一样并没有得到充分的研究。Arango 指出，现代移民现象五花八门，移入地和移出地之间的对迁移的不同要求和条件需要有更多的理论解释^[8]。至于悠久和暂时移民之间的适应区别到现在研究不多。Balaz 与同事，作为初步研究，探讨西欧和欧盟年轻移民眼中悠久和暂时迁移何物^[9]。在他以前，Castles

主张，二十世纪下半叶对底层阶级移民的需要让欧洲给暂时移民打开国门，最后欧洲社会出现许多悠久外国移民社区^[10]。相反，Hugo认为暂时移民现象有内在的力量，因此，不一定总是导致悠久定居^[11]。

中国目前不是移民国家，可是它的发展让它慢慢对外国投资提供放松条件。移民会伴随着外国资本的流入是一个现实。所以可以说，中国目前面临着外国移民进入到国内的挑战。考虑到中国社会人口的特征以及国籍政策，中国将迎接的移民与以往有明显不同：他们更可能是技术移民或者想在中国成立贸易公司的资本家。

在这个研究成果水平上探讨俄罗斯移民很值得的。首先，俄国移民是比较新的现象，并且有发展的力量，研究他们的特征对于相关理论的补充或验证有意义。其次，俄国人迁移到中国——其两国都属于发展中的国家，俄国人移出地和移入地在变化中，探讨他们的社会适应策略对目前研究成果可以提供新的思考角度。文章内容论证基于住在广州的32个俄国移民的访谈资料。访谈反映了俄国移民个人网络，对自己地位和对周围的态度，涉及到了外国人对异国文化及社会适应策略和异国社会支持移民群体程度。考虑到信息的多样性，我们选择了访谈法，访问了长期住在羊城并且有固定工作的俄国人。

二、俄国移民的朋友群体特征

我们选择中国的俄罗斯移民作为例子。为了更明显地显示中国的外地特征，我们选择广州的俄国群体，因为广州离中俄边界很远，具有纯粹的“异乡”特征。俄国移民到了中国要面对的问题很多。首先是语言、文化、宗教、社会不一样而形成的各个障碍。然而，住在广州的移民如何扩展自己的关系？他们与同胞们和与中国人交往时采取不一样的行为规范吗？这些建构关系渠道是跟中国社会有关，还是属于俄国民族的文化特征的变现呢？

为了回答这些问题，我们先看一下俄国人在中国的生活。

按照俄国外交政策规定，住在广州的俄国人额度达到可以主办领事馆的水平，2007年俄方领事馆胜利开了门，这表明花城的俄国移民历史较短，而发展较快。据统计，在领事馆登记目前有九百多个俄国人士，而据预计，长期住在广州，但没有登记的数量比这个数字要多三倍。此外，广州有两家俄国风味餐厅以及俄国人文化俱乐部。从表面来看，俄国移民的对当地有比较好的适应水平，但是实际情况是否如此？

住在他乡的俄国人碰到一个人当然不会有那种愤世嫉俗的看法。尽管这样，通过研究可以发现影响交朋友的几个因素。最重要的因素是对方来自俄罗斯哪里。平时生活中认识一个人，假如对方是来自俄罗斯的西南地区的话，那就很可能这两个人会发展比较稳定的关系，

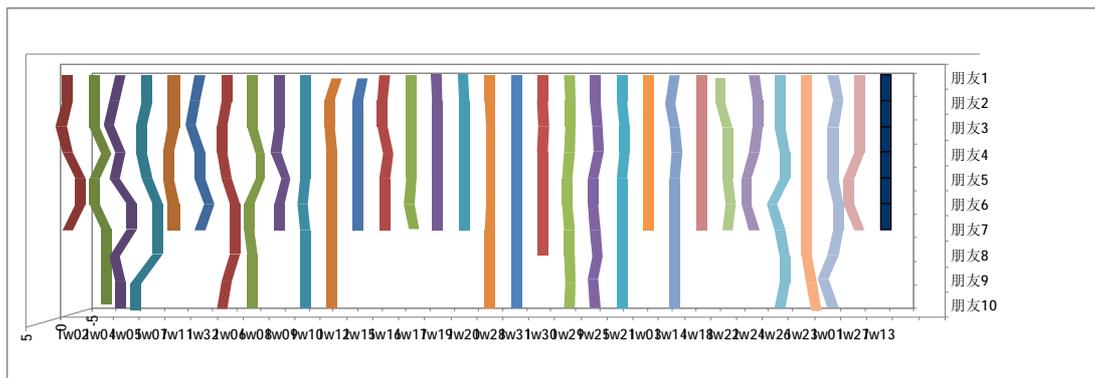
互相依靠和帮助。这些人常常保持联系，喜欢一起去旅游，他们之间有经济条件不平等的话，他们乐意向对方借钱。特别是来自哈巴罗夫斯克、布拉戈维申斯克等靠中国边境地区的人更团结。来自俄国西南地区的人内在的这种保持关系方式满足他们平时交往的要求，再加上同乡因素，所以对来自靠欧洲地区的俄国人士比较冷淡，有点恐怕跟他们一起做生意。根据这个因素的表现，他们还在广州组成了有“经济飞地”特征的小区。反过来说，来自欧洲地区的人凭其他因素来选择自己的朋友。他们不分对象来自哪里，更强调精神上的因素 – 对方爱好是否相同，是否有孩子，是否喜欢去俄国人文化俱乐部等等。

精神因素的另一种表现 – 虚拟空间的交往。住在他乡的俄国移民网上有“半球”网站博客。这里他们主动地会保持自己关系的强弱，也是为了满足自我安全的要求。具体流程如下：为了认识一个人他们会浏览每一个登记人的网页，看看他的背景，凭自己的兴趣扩展自己的网络。第二个阶段是接触和靠近阶段，这里基于事业需要而认识的人会变成生活中最好的朋友，虚拟空间的交流会扩展到平时的友情。这里拒绝同胞的求助，忽略解决朋友问题的凑钱行动很容易，并且不要付出什么代价 – 这是“半球”网站最大优势。

第二个因素是生意种类或者经济来源因素。我们不可说俄国移民当中有明显的经济分化，因为他们首先是外国人，要有稳定的经济条件。在羊城呆的时间长的生意人一般是公司的老板，而他们雇员是凭合同过来的，之间的工资区别不会有那么明显。再说这里不能采取标准的教育背景分化，因为在外国工作，特别在中国，需要有一定的大学教育程度。与此同时，可以凭公司地位进行分化。公司老板这里住了十多年了，有了外国生活经验。公司雇员一般来说这里住了 4-5 年，公司地位明显低于经理的。这两个群体之间有很有趣的关系。时间因素对公司经理网络影响 – 他们凭自己的需要（精神的和工作的）来扩展自己的关系。所以他们的朋友人群就像一种“彩虹” – 既有中国人和俄国人，又有外籍朋友。他们各个社会地位也不一样。首先，俄国人群体当中他们跟领事和副领事关系很密切。外籍朋友当中有全球公司代表，影响广州投资趋势的人士，中国朋友当中有策略性人士。而如果探讨雇员朋友网络的话，这里履行着另一种逻辑。他们离中国人有点隔绝，各个说的原因不同，最多提出文化差异。许多俄国人认为，汉族的思维方式、对待生活等都是对他们很陌生，再加上语言不同，所以他们强调，为了成为可靠朋友双方要付出很大的代价 – 处处都要在一起，要有基本语言的知识，要有经济条件宽松等等。而我们倾向认为，事实上什么代价都不要付出，而只是纯粹的不了解当地文化结果。虽然他们大部分有相关的教育背景，中国文化（因此相关的一切）都对俄国人很陌生，陌生到不想接触的程度。所以假如外国和中国人之间要做出选择，他们会选择其他人。这要么是俄国人，要么是外籍人。此外，许多公司雇员统一认为，他们最好的朋友之一是他们的经理 – 可以帮助他们的，也可以保护他们的，也可以跟他分享自己的问题。

图表 1 反映了朋友社会地位与社会适应的关系。朋友从最亲密开始排列，其排越弯曲，

表示朋友社会地位与采访对象不一样，社会适应越强：



这里两个群体又呈现了自己的特征。来自西南地区的俄国人来说，他们更团结一些。只要是同乡，那就是好朋友。而欧洲俄国人想法不同，任何人，不管他的国籍，假如性格合适的话，那就是好朋友。这些人对友情添加一种“安全”的意思。大多数情况下，他们通过交往会判断一个人的可靠性和跟他关系的亲密程度。换句话说来说，同样的兴趣是个始点，友情是结果。而对来自靠中国边境地区的人来说，同乡必然是关系的开始。

这种维系自己原来做过社会行为的方式不意味着俄国人很讲究以统一民族，文化，语言等因素而团结，显示自我民族认同。如果看俄国人和一个组织之间的关系深度，可以探讨与俄国文化俱乐部的交往。俄国人关于文化俱乐部有两种想法，因此也分成支持和反对两种族群。参与俄国文化俱乐部的人提出的原因是：支持，（1）因为觉得这个地方是消磨住在他乡的时间最好办法；（2）因为绝对的爱国主义者，所以想传播自己的文化，请自己的外国朋友参加；（3）因为很年轻，想找工作所以试图尽量靠近俄罗斯的“羊城精英分子”；（4）因为刚来到广州，对周边不熟悉，想认识“了解广州的俄国人”。反对，（1）因为觉得俱乐部是失败者聚会的地方；（2）因为觉得它不是俄国文化的代表，因为起码一半不是俄罗斯民族，而是苏联解体以后独立起来国家和民族的“俄语说者”；（3）因为工作很忙，平时生活表现很积极，所以觉得那些参加的人都很枯燥，没话跟他们说；（4）因为在广州呆了比较长的时间，有了固定的朋友人群，平时不等俱乐部聚会时间而交往，不想把俱乐部看做一种“代理”的地方。如果从上述的因素来分析各个对俱乐部的看法，看不到明确的分化。但是总体上来看的话，可以说 - 讲究精神因素的人更有可能喜欢俱乐部生活。

另一个组织 - 领事馆。前面我们已经谈到，俄国人分成两部分 - 在领事馆有等级和没有登记。登记意味着什么？这是一个主动地做法。首先，如果登记的话，有天灾时，领事馆会主动关心每一个人是否得到了医疗，或者可以安排把对象送回祖国去。而且平时登记的人有权利得到自己国家的法律保护，可以参加祖国的选举。拒绝登记表示要么对自己安全不在乎，要么对领事馆的力量不依靠。也就是说，去登记相当于跟祖国建立一种特殊关系。当

然这里登记的愿望与对祖国部门力量的信任和对所得到的保护的依靠成正比。那么，俄国人登记和没有登记的比率然我们推出认为，俄国人还没有习惯这种文明行为。俄国人移民行为表示 - 他们主要不是来到了中国做生意而首先是疏远了俄罗斯和它内在的所有问题。

总之，他们大部分的中国朋要么社会地位与他们相同，要么比他们低。这意味着俄国人还是讲究精神因素。很少人会建构桥接性关系，认识当地的法院领导，共产党委员等。大部分俄国人有一两个可靠的中国朋友。所有与主流社会的接触都是通过这些朋友来进行的。如果经济来源对这个因素有起码的影响，时间的因素有直接的关系。公司经理对广州社会近一些，中国朋友数量比较多，并且有各个地位的。这说明这些关系他们自己在他乡的坎坷崎岖路上认识，社会网络既是他们发展的结果，又是他们目前地位的需要。而公司雇员的网络有单向的发展 - 他们更倾向认识外国人。在他们看来，平上班的环境充满了俄国人，找到可以相处的可能性很大。而下班以后一起过去消磨时间的一般是外国朋友。中国人不占顶尖位置，原因有几种-结婚的上班族更讲究全家的休闲，而事实上他们对象教育背景跟中国或语言无关。另外，东正教门徒作为很关闭的群体什么问题都在自己人员之间解决。对他们来说国籍完全不成问题，所以跟主流社会的接触只限于生意关系，对剩下的一切他们不感兴趣。没结婚的人则每天八个小时跟中国客户接触觉得很疲惫，晚上尽量想找“另一种滋味”。

三、俄国移民与当地社会支持来源

俄国移民难免接触最大的、最重要的结构就是中国社会。他们与这个社会的关系程度往往说明他们国内和国外的社会行为区别。据了解，俄国人对自己的中国朋友有不同的看法。而这个看法的变化因素五花八门。我们详细的看一下。

俄国人从广州社会得到的社会支持程度较低。我们研究已经表明，俄罗斯人在广州主要有两种关系：一个是同胞之间，一个是他们与中国人之间。那么，实际上俄国同胞之间的关系也有两种，一个是直接的，另一个是距离的。直接关系来源于“乌克兰餐厅”和文化俱乐部活动。而与中国人的关系是被哪些条件来划分着呢？

与同胞交流侨民倾向选择保持弱关系，这里“自我保护”或者“躲避很快”是前提。跟中国人保持关系往往是指直接的，面对面的交往。而语言等因素不一样也对关系的强弱有明显的影。这样的话，请一个中国朋友帮忙和俄国朋友帮忙已经差不多没有大区别了。俄国人两个关系都会用吗？还是他们仍然考虑对方的民族而会判断出得到的社会支持程度？

研究给我们表明，大部分采访对象，跟当地社会还是有点距离，俄国人的中国朋友有的话，一般来说是社会地位跟他们相同的。而目前有的俄国朋友也没有跟对象社会地位方面

的很大差别，在这样的情况下而我们先推论说，在社会地位相同的情况下，当然中国朋友会提供的社会支持资源比俄罗斯朋友更多。结果如下：

提供签证。在俄国侨民眼中提供给他们签证的对象不分俄国还是中国（53%选择俄国，剩下选择中国）。大体上看的话，不能发现什么现象。但是如果从每一个群体看的话，就可以说，公司经理在办签证的重要问题上就用自己的战略性关系。有人还是用俄国人来办，但他们群体的一半去找中国人已经可以说，在命运性的问题选择中国人对适应当地社会是个好的基础。

公司雇员还是倾向于找俄罗斯人。回忆以前的阐述，我们认为，他们的老板应该是给他们提供签证的。虽然他们倾向于将老板是为他们好的朋友，签证问题不依赖于关系的强弱。如果老板不在乎，而雇员也不喜欢经理，考虑到一起做的生意的话，经理还是会给他办签证手续。

表 1 显示回答相关问题时俄国移民眼中对象的国籍有如何影响。

公司经理	签证	借钱	打开心扉	过节日
俄国	50%	83%	100%	50%
中国	50%	17%	0	0
两者	0	0	0	50%
(N=)	12			
公司雇员	签证	借钱	打开心扉	过节日
俄国	50%	81, 25%	62, 5%	56, 25%
中国	37, 5%	6, 25%	0	0
两者	12, 5%	12, 5%	18, 75%	37, 5%
俄国，外国	0	0	18, 75%	6, 25%
(N=)	20			
Total (N=)	32			

借钱选择。在文化背景下，借钱行为考验俄国人对中国朋友的信任程度。虽然大部分人都拥有中国朋友，有些甚至把他放在第一位（9%），但是俄国人会尽量找自己同胞来解决这个问题。

这对跟中国人结婚的几位，也把最好的朋友视为中国翻译的几位一样。从一个方面这显示俄国人的自由精神的表现（自由思想带来的自我尊敬，“虽然我有困难，但是我是外国人，找中国朋友借钱真会丢面子”的思想），从另一的方面证明俄国侨民的封闭性。无论天天怎么接触，不管友情怎么强，跟金钱有关的问题俄国眼中唯一可以给他们帮得到的人是他们同一个文化的。

打开心扉。如果在物资支持上我们可以看到那种“民族性”意识，“只有我同胞才会理解我的”意识，在精神方面俄国人也履行着一样的行为。对他们来说语言、文化、宗教等障碍是决定性统一因素。受到某种压力或者有家庭问题的话，移民也要有一个朋友打开心扉，让自己放松放松。这样的朋友的国籍当然会影响达到目标的效果。这里我们还是可以看到，每一个群体根据自己的朋友圈会选择不一样的朋友。公司经理都会把这样的问题讲给俄国朋友。公司雇员，作为外国朋友多的群体也会考虑外国朋友。

这个问题让我们看出几个亚文化群。首先，东正教门徒。对他们来说，俄国侨民还不是一个完全可靠的群体（俄国人跟另一个俄国人不相同），他们在整个侨民当中还是比较凝聚的群体，以宗教为中心的他们维系着东正教文化，所以对对他们来说，对方的宗教，而不是民族很重要。他们每一个星期天去东正教会议，我们也去过一次。广州没有东正教教堂，所以他们在举星酒店见面。那边来自四面八方的教徒都有。他们一家人都去，用英文交流。所以对俄国侨民中的教徒来说，互相帮助被视为上帝之令，所以他们不分民族都乐意的互相帮助和依靠。

另一种亚文化群是家人。他们过来广州背景是首先他们一个亲戚（一般来说在俄罗斯学过汉语的）过来这里做生意，然后经济情况稳定了以后把自己的兄弟带过来让他在这边上学，学了两年汉语以后再帮他做生意。在这种的关系下哥哥的网络是与时间来发展的，而弟弟的网络完全重叠了哥哥的网络。所以，在任何情况下，假如弟弟碰到了什么问题，他都会去找自己的亲戚。最明显的例子是文化俱乐部部长，他到这里的时候先关自己安居乐业，然后把自己的弟弟带过来了，虽然弟弟做的生意范围与哥哥不同，但在意外的情况下，弟弟去找自己哥哥很不平均的网络里面的人来找帮忙。这里也要强调，一个人越适应东道国社会，越感到安全，他的带亲戚想法自然就会出现。具有着很差异性网络的人员常常会有兄弟姐妹在这里。

过节日。一起去旅游或者过节日处处难免碰到文化冲突的地方，而细节的东西往往会破坏快乐气氛，不仅仅影响关系的冷淡，也会完全排斥异文化。文化对话上这会意味着完全关闭适应社会的渠道。通过统计，我们有了希望。研究显示，很多人都肯定会请自己的俄国朋友，但与此同时，50%的采访对象起码会请一个中国朋友。这对我们很重要，就在文化对话上发展的关系会让参与者跟好的适应当地社会，而当地社会的中国人通过参与俄国节日盛会也会更快接受俄国文化。当然，我们不能忽略，历史上的两个国家关系已经在一定的基础上加深了彼此的文化认识程度。

总之，大多数上，住在他乡的俄国侨民之间的如此的排斥性力量还是很强的。大部分社会支持，不管物资还是精神方面的，还是来自自己的同胞。

四、结语

通过上述的研究我们看出了俄国人三种关系。

一个是同胞之间。这里重要的因素是同乡。他既是安全的代表着，又是帮助的提供者。为什么对他们来说同胞还不是一个足够的因素了？为什么对来自靠近中国地区的俄国人同乡因素更重要，而对来自欧洲的人这个因素并没有那么显著？这个问题的答案应该是要在俄国移民移出地文化里面查找。俄罗斯历史发展的渠道与其他国家有所不同。俄罗斯民族没有像中国那样如此悠久的历史，但是它地区位于亚洲和欧洲之间，这影响着它吸收两种对待生活的模式。第一个是属于住在伏尔加河地带人民，第二个影响住在亚洲部分的人民。

靠欧洲的地区 - 自古以来是俄国文化的摇篮。基督教的早期传播决定了俄国人的思维模式的特征。他们很虔诚、仁慈。长期的国家与宗教的联合性监督在老百姓脑中培养了对国家的信任。离中心很近位置决定了积极的政治参与，培养了自由性格。所以在关系建构方面，这个地区的俄国人表现牺牲自己、为了共同目标而挑战自己力量，开放性格。

1552年,从占有塔塔尔汗国开始，俄罗斯帝国把自己的土地扩展到阿拉斯加。这里是各个小部落文化的摇篮。这里没有中心，没有什么州，唯一的身份是所属于的部落。对住在这里的人来说，出生于一个村庄已经是足够燃烧一辈子的友情。所以，留在这边的俄国人民面临了长期的同乡因素影响的过程。从中央很远，斯伯利亚苛刻环境，时差的差别等自然条件决定了这里生活时间的慢慢的流程。受了这个地区的影响的俄国人表现更团结，与国家比起，更尊重社区，更讲究同乡的互相依靠和信任。

第二个是俄国人与外国人之间，这里潜在的因素是精神上的需求。跟外国人消磨时间最好，在其他方面它不引起什么作用。

第三种关系是俄国人与中国人之间。这里还是可以看到凭来源地区的分化 - 更团结的亚洲部分的俄国人重复着“经济飞地”的特征而适应这里的社会，他们内在的交往满足所有的关系目标，所以他们起码 7 个朋友当中只有一个是中国的。而比较开放的欧洲人不把自己限制在这个条件，凭实际的需要而跟主流社会扩展关系。所以“帮助我的朋友”和“我喜欢的朋友”在亚洲俄国人当中是同一个人，而在欧洲的俄国人眼中是两种人。

另外一种特征 - 俄国人到了外国不分出他们朋友的民族，因此可以说，以他们民族、文化、宗教等意识形态特征为基础的团结不重要。最明显的例子 - 文化俱乐部的部长是被

大家选出的亚美尼亚人！从一个方面，这个好行为，因为朋友当中除了同胞以外其他国籍人士的存在利于社会适应。但是这个趋势对俄国民族认同有消极的影响。作为结果 – 对许多人来说俄国人还不是最理想的朋友。大家都不是在群体的水平上，而是在个人的水平上试图过生活和克服移民困难。俄国人住得很分散，除了来自俄国西南地区的人之外，其他人当中甚至有些完全不想跟同胞们打交道的。

最后可以得出结果，俄罗斯移民与中国社会之间有一个大的缝隙。哪怕俄国人之间的多么不信任的存在，哪怕中国社会的多么陌生，俄国人移民后没有抛弃原来使用的社会行为 – 受苏联解体后果受得最多的欧洲人很讲究精神因素。而离中央远远的亚洲俄国人讲究同乡关系。两种模式对各个来说有效、有用。说明这个特征有两种角度 – 移民与当地社会角度。

按照第一个角度看这个问题，可以说俄国人当地社会很陌生，陌生到不想接触的程度。他们主要过来这里是做生意，提高自己的富裕程度，而不是适应社会而同化。广州俄国人的一半不想留在这里，哪怕有多么朋友还是想早晚回国。所以这种陌生程度让他们放弃适应，因此他们在外地显示祖国同胞们相同的建构关系渠道。

根据中国社会角度来看问题，可以发现潜在的趋势。中国社会很特殊，外国人无论怎么勉强自己，永远不会完全适应。这与美国，或说明缺点，发达国家不一样。那里自由，民主主义、市场经济的发达程度等因素伴随着适应过程，其结果是拿到当地的长期居留许可。可见，在西方国家适应结果是一种身份，而在中国适应结果是一种地位。在西方习惯和适应虽然意思完全相同，到了中国我们要分出这两个概念。外国人最多可以作出的是习惯自己的“老外”生活。“老外”永远不会被中国人接收到“自己家人”的程度，别说因为语言、文化、教育背景等因素不同，就是因为他的皮色不一样，面孔不像汉族的。这种主流社会对待外国人的角度让俄国移民抛弃适应，把社会适应过程断在某种地方。或者说，中国社会挂上了这种隔绝，移民就无法接触，随意也没有受大影响。

这篇文章我们主要试图看不同环境中俄国移民采取的扩展社会网络行为。最后发现俄国人大多数上重复同胞们行为规范。地区很大的俄国人自古以来受了地区，环境等自然因素的影响，所以在建构关系行为讲究不同因素 – 一个是同乡，一个是自我安全。这种行为移民到中国以后也没有改变。哪怕中国文化和结构多么不一样，俄国人维系着同样的生活模式。那么，这是一种社会适应的办法，还是多元文化的特殊模式？这种现象受着当地社会的不同特征的影响，还是履行着俄移民内在因素的逻辑？可见，为了回答问题，我们还是要进一步的研究和思考。

参考文献:

- [1] Putnam R. D. The Strange Disappearance of Civic America // American Prospect. 1996. N 24
- [2] Massey, D and Denton, A., "Trends in the residential segregation of Blacks, Hispanics and Asians," American Sociological Review., 1987, 52
- [3] Kim, K.C. and Hurh, W.M., "Adhesive sociological adaptation of Korean immigrants in the U.S.: an alternative strategy of minority adaptation," International Migration Review, 1984, 18
- [4] Samuel P. Huntington, "Who are we? The challenges to America's national identity", Xinhua Publishing, 2005.
- [5] Massey D. and Denton N. "Spatial assimilation as a socioeconomic outcome". American sociological review 50(1): 94-106
- [6] Portes A. and Zhou M. 1993 "the new second generation: assimilation and its variants". Annals of the American academy of political and social science 530:74-96
- [7] Portes A. 1999 "Conclusion: towards New world – the origins and effects of transnational activities" Ethnic and racial studies 22(2):453-477
- [8] Arango, J., 2000. Explaining Migration: A Critical View, International Social Science Journal, 165, pp, 283-296.
- [9] Balaz, V., Williams, A.M. and Kollar, D. 2004. Temporary versus Permanent Youth Brain Drain: Economic Implications. International Migration 42 (4): 3-32
- [10] Castles, S. 1986. The Guest-Worker in Western Europe: An Obituary, International Migration Review, Vol. 20, No. 4, pp. 761-778.
- [11] Hugo, G.J. 1982. Circular Migration in Indonesia, Population and Development Review, 8, 1, pp. 59-84.

Adaptation strategies: Conflict between culture of Russian immigrants and the Chinese host society.

Yusupov Ruslan

(Department of Sociology and Social Work, Sun Yat-sen University,
Guangzhou, Guangdong, 510275)

Abstract: The ways that the migration process influence on emigrants' lifestyle recently became major research topic of sociology scholars. It is been known that immigrants usually have two ways of behaviour – they either become affected and change or they isolate themselves from the dominant society and try to live their own traditions. The development of useful social network is been proven to be the best strategy of adaptation. In this article, however, giving example of the Russian immigrants, we examine level of trust on the personal and group level. We compare the ways of network development before and after the emigration. At the end, we try to mark out

common characteristics of China's society as the emigration destination and the status of those who emigrate in.

Key words: Russian immigrants, network, trust, adaptation strategy, cultural adaptation

收稿日期: 2010-10-04

作者简介: 尤虎(Yusupov Ruslan), 中山大学社会学与社会工作系, 硕士研究生, 邮箱: nafisyusuf@yahoo.com