

印度流亡藏人的難民族群經濟
專書寫作初稿

目錄

第一章 難民的西藏

- 一、問題緣起
- 二、超越「政治的西藏」與「民族誌的西藏」
- 三、族群經濟與道德經濟

第二章 走過印度找尋藏人毛衣市場與毛衣商

- 一、研究的因緣
- 二、從台灣到印度
 - (一) 進入田野
 - (二) 研究歷程
- 三、藏人在印度毛衣市場類型
- 四、藏人毛衣商的類型

第三章 離家遠行的族群經濟

- 一、印度流亡藏人的社會與經濟
 - (一) 政治難民的身份
 - (二) 流亡社會的定居點與經濟
- 二、毛衣貿易與族群經濟理論
 - (一)、中間商少數族群理論 (The middleman minorities)
 - (二)、族群資源的運用：勞動力、資金
- 三、剝削或共生？
 - (一) 毛衣貿易的再生產機制與利潤榨取的結構
 - (二) 共生的相互依存
- 四、章節結論

第四章 流離的道德經濟

- 一、流亡的難民
- 二、文獻回顧
 - (一) 道德經濟：從農民維生倫理到市場經濟運作規範
 - (二) 市場作為社會結構：「交換關係」與「生產者關係」的道德面向
- 三、「西藏難民市場」(Tibetan Refugee Market)：流離的生命共同體
 - (一) 從製造到販賣的歷史
 - (二) 藏人販售毛衣的市場
 - (三) 流離的第二家園
- 四、毛衣市場的協會 (Tibetan Refugee Sweater Selling Associations)
 - (一) 解決空間和競爭問題的民主組織
 - (二) 實踐公平和誠實規範的道德經濟實作
- 五、章節結論

第五章 族群生存與生計

- 一、生計維持及族群認同的挑戰
- 二、爭取生存空間的組織化
 - (一) 自助互助的組織：流亡藏人毛衣商協會
 - (二) 協商的媒介：印藏織品協會(Indo-Tibetan Hosiery Association)
 - (三) 弱者的武器：從在地到全球的自由西藏運動 (Free Tibet Campaigns)

網絡

- 三、另一個開始

*印度田野紀錄

- 一、Manju Ka Tila
- 二、「使命必達」
- 三、拉達克(Ladakh)

參考書目

附錄

- 表一、藏人在印度的聚居區及產業類別
- 表二、印度流亡藏人毛衣市場分佈地點
- 圖一、流亡藏人在印度和尼泊爾的定居點
- 圖二、流亡藏人在印度各大城鎮的毛衣販售地點
- 圖三：流亡藏人在印度 Jaipur 的毛衣販售實景
- 圖四：藏人販售毛衣的購物袋

第一章 難民的西藏

一、問題緣起

在 1959 年約有一萬三千位西藏人追隨達賴喇嘛流亡到印度，其後一兩年間，約六萬多個西藏人不願留在中共統治下的祖國故鄉，陸陸續續翻越喜馬拉雅山，到達印度、尼泊爾、錫金、不丹等西藏鄰國，尋求政治庇護，成為流亡的政治難民。1960 年達賴喇嘛接受當時印度政府提供的北印度 Himachal Pradesh 州的 Dharamsala（達蘭薩拉）為西藏流亡政府所在地後，為了妥善處理流亡藏人的安置問題，達賴喇嘛向印度總理尼赫魯提出了幫助藏人在印度建立定居區的要求，以保護西藏的宗教文化傳統，維持藏人的認同與政治社會凝聚力，防止藏人流散印度各地。於是在當時印度總理尼赫魯的協助下第一個藏人定居區在南印度 Karnataka 州的 Bylakuppe 建立，之後共有成立 52 個正式的流亡藏人定居區有 35 個集中在印度、尼泊爾有 10 個，不丹則有 7 個，迄今人數已達 13 萬人之多¹。

從高寒世界屋脊到濕熱德干高原，從高山游牧與農耕的生活型態到適應印度社會農業與商業的變遷，在流亡印度屆滿五十年當中，流亡藏人透過集體的而努力而找到在印度安身立命所在，包括建立了一個自給自足的流亡經濟典範、普及的教育體系在兩代之內從文盲為主到高度識字率的社會、直接民選國會議員與總理而民主化傳統的政教的體制 (Bernstorff and Welck 2004: 1)。

西藏研究也隨著達賴喇嘛的長駐印度以及流亡社會的建立，對於流亡藏人的政治、宗教、文化、經濟與認同等議題吸引許多是歐美學者與當地印度學者進行研究並累積相當的成果，然而令人困惑的是毛衣貿易雖然是藏人五十年來在印度最重要的維生經濟，也是在流亡社會眾所皆知的現象，流亡政府本身沒有任何完整的資料，甚至承認其重要之所在，幾乎研究印度藏人社會的研究也大多只是簡單報導帶過。

到底是甚麼原因讓一個重要的流亡經濟事實四十多年來被系統性的遺漏或視而不見？這是當我進行藏人毛衣貿易系統性調查時一直希望尋求解答的困惑之一。幾年下來收集與檢閱相關著作文獻，特別從西方社會科學的英文著作、印度學者的研究出版品，以及當代以英文寫作的藏人學者出版著作，究其原因在於西藏流亡社會的研究都太過於集中在「小拉薩」之稱的達蘭薩拉流亡政府，或只到藏人聚居區從事田野調查，所記錄到的只是藏人社區的社會生活而無法實際觀察到季節性移動的經濟活動並意識到其重要性。以下我將用「政治的西藏」

(political Tibet)、「民族誌的西藏」(Ethnographic Tibet)、以及「難民的西藏」(Refugee's Tibet)分別回顧該領域相關學術著作，而呈現本研究對於理解印度流亡藏人經濟的重要性。

二、超越「政治的西藏」與「民族誌的西藏」

「政治的西藏」、「民族誌的西藏」由 Sir Charles Bell 提出的分類，為過去西方藏學界研究西藏歷史時所慣用，在傳統的西藏由三大區域所組成，由西藏政府所直接管轄以拉薩為中心範圍稱為「衛藏」（與現在中國統治的西藏自治區的範圍一致），其他兩區也是藏人所居地區崇尚佛教並尊崇達賴喇嘛為共主，但政治上並沒有直接受到拉薩行政支配的安多區和康區，按照 Bell 的分類拉薩政治傳

¹根據 CAT(Central Tibet Administration)的資料，大概有 83%的流亡藏人在印度，12%在尼泊爾，1%在不丹，不到 4%的人口被允許到瑞士、美國、加拿大、德、英、法、挪威、澳洲與日本等國家定居 (<http://www.tibet.net>)。

統的管轄範圍的地區就是「政治的西藏」，其他邊緣的地區就被稱為「民族誌的西藏」，一般當提到西藏的時候，就是所謂的政治的西藏部分（Goldstein 1996: 77）。因為這樣的分類，對於西藏社會的理解就會偏向以拉薩為中心的觀點。

本研究藉由 Bell 提出分類法的啟發，對於藏人在印度的流亡社會研究整理出三個類別：

（一）、「政治的西藏」是指以在達蘭薩拉流亡政府為中心的研究觀點，這些研究可分為從流亡西藏遠望或想像西藏，離散、國族認同與西藏文化的保存，以及與西方捐助者的關係等面向。

流亡政府存在的正當性在於其代表西藏政治上的正統，政策制訂以重返拉薩的準備為優先，因此西藏現狀與未來的建構是流亡政府與關心西藏的歐美學者共同思考的方向，例如從 1950 年以來首次以西方語言描述西藏現狀的學術著作是 1996 年由 Robert Barnett 與 Shirin Akiner 合編 *Resistance and Reform in Tibet*，其中除了有關於西藏的歷史、政治與文化認同的論文之外，有相當的篇幅從流亡者的觀點檢視對中國的反抗運動。十年以後另一本論文合輯 *Contemporary Tibet: Politics, Development, and Society in a Disputed Region* 分別從政治與國際社會的面向討論所謂的「西藏問題」（Sautman and Dreyer eds. 2006），其中有關經濟發展的三篇論文則是西藏在中國統治下的經濟發展、經濟政策與市場的轉型（Dreyer 2006; Norbu 2006; Hu and Salazar 2006）。

此外達蘭薩拉也成為西方人對香格里拉的投射對象，1997 年出版的 *Constructing Tibetan Culture: Contemporary Perspectives* (Dodin and Rather eds.) 以及 2001 年出版的 *Imagining Tibet: Perceptions, Projections, and Fantasies* (Korom ed.) 都廣泛地檢視西藏在西方作品的意象與東方主義式的投射，有關流亡社會的討論部分則集中在有關藏人的流離處境與國族認同（Huber 2001），這類的研究散見於各種有關離散、族群或亞洲研究的期刊 (Anand 2000; 2003; Huston and Wright 2003; Misra 2003)，以及研討會論文集 (Korom ed. 1997; Klieger ed. 2002)。

「政治的西藏」成為外界理解流亡藏人的一個主要的窗口，由於流亡政府本身並沒有任何財政能力，從逃難到定居印度與穩定發展，財政經費無法只靠流亡社區本身的捐獻而必需仰賴外國人的捐助，不論是因為對達賴喇嘛的景仰、對難民的同情、對西藏文化的保存、或對人權的支持而吸引，這些來自 NGO 或官方援助機構或者私人的捐助，同時只要是與官方組織或機構有關的捐助，流亡政府規定要透過政府的管道經手再轉到被指定捐助的機構，以維持流亡政府的管轄治理的權威。確實對流亡政府的運作與藏人流亡社會的建立具有重要的角色，也使得流亡藏人與捐助者之間的關係持續成為西方學者關注的焦點之一（DeVoe 1983; Subba 1990; Stobdan 1991; Frechette 2005; Prost 2006）。然而流亡社會近五十年的經濟能力，從當年只能維持基本的生存條件，至今達到比印度一般民眾較好的生活水準，由於只有看到流亡政府與外國捐助者的歷史關係與能見度，而使得對流亡社會經濟的發展的解釋，自然導向於依賴外界援助的印象，卻忽略了流亡藏人自身努力自立的事實。

從「政治的西藏」的角度，流亡政府思考的是整個西藏的經濟政策的問題，對於流亡社會則是以保存西藏文化為重點的經濟思維 (CTA 2003)²，在此觀點之

² 根據流亡政府 Investment & Implementation Guidelines 2003 – 2006 所制訂的原則中提到流亡社會發展的優先性是為西藏的家園尋求正義，並以維持認同與文化傳統為優先：「The purpose of the Tibetans in exile is two-fold, viz., to seek justice for our homeland and, to preserve our identity and

下，政治的西藏就是流亡的社會代表，台灣學者蘇嘉宏(2005)利用流亡政府網站所蒐集的資料所建構出來的印度流亡藏人的政治與社會堪稱最典型的實例。

從流亡政府的角度而言，藏人的毛衣貿易是「買空賣空」有違藏人勤勞的美德和誠實的形象，加上要離開藏人聚居區與印度人混居數月，對於族群的認同產生威脅，因此不贊成也不鼓勵這個由藏人自發的經濟活動。也因此從流亡政府的「政治的西藏」的角度，幾乎不見藏人毛衣貿易的存在，就如藏人社會學者 Dawa Norbu 感嘆流亡政府對毛衣貿易的忽視程度一樣：「The core of the Tibetan exile economy is by all accounts its informal sector, namely the sweater-selling business which official publications never acknowledge or mention.」(2004: 209)

(二)、「民族誌的西藏」指的是到藏人在印度或尼泊爾等聚居地區從事田野調查，研究藏人在印度社會的求生策略和適應的經驗。美國人類學家 Melvyn C. Goldstein(1978)早在 1966 就到南印度的藏人聚居區 Bylakuppe 從事田野研究，發現藏人經濟上能夠自給自足是結合傳統與新農耕技術的學習，並認為藏人在印度的生活適應非常成功，也沒有歷經精神失常與情緒困擾或酗酒等，所謂的「難民症候群」社會負面行為。在藏人聚居區的生活基本上維持傳統西藏文化與社會結構，藏人和印度人之間的互動僅限於在聚居區之外的小市場以及藏人雇用印度的勞工關係，而沒有任何被印度社會同化的傾向。Goldstein 也在田野中發現藏人在農閒時期出外販售毛衣的現象，並指出該經濟活動對藏人家戶經濟的重要性 (1975; 1978: 418)。

從 1970 年代開始印度或尼泊爾的人類學家或社會學家對流亡在印度的藏人從「他者」的角度的進行研究。印度社會學家 Girija Saklaina 針對達蘭薩拉、德里以及位於北印度的達拉敦 (Dehradun) 三個藏人聚居社區進行田野調查，並指出藏人能夠在印度的社會成功地適應又具經濟競爭實力的三個理由是：藏人的勤勞努力，女性和男性一樣努力地工作，藏人天生有做生意的頭腦 (1984: 216-219)。尼泊爾的人類學者 Tanka Subba (1990)，1970 年代中期在與尼泊爾邊境的錫金(Sikkim)、大吉嶺(Darjeeling)和可倫坡 Kalimpong 等藏人聚居地的調查則是觀察到藏人生活相較於當地人富裕，掌握了文化和經濟的優勢，而使得附近的尼泊爾人或印度人經濟不振。

印度南部藏人聚居最多的 Mundgod 社區分別有印度學者 Palakshappa (1978)和 Arakeri(1998)分別進行了相當詳細的研究。Palakshappa 對於 Mundgod 社區的 869 家戶作了詳細的調查，尤其是逃難時身心經歷的恐懼與驚嚇過程 (1978, 16-17)。而對於藏人在地力求生存的結果，Palakshappa(1978: 99)和 Arakeri (1998: 205-207) 都指出 Mundgod 的藏人不但在經濟上以經能夠自給自足還能夠繁榮當地的利益，並提供印度人過去所沒有的工作機會。他們也都觀察到藏人從事季節性的毛衣貿易的經濟活動，並注意到有些人因為做生意的關係而學會說當地所在 Karnataka 省分的 Kannada 方言(Arakeri 1998: 194-198)。

由上述的幾本著作的整理可以看到對於藏人與當地民眾的互動關係並沒有一致的看法。藏人與和其聚居區附近印度人的互動關係緊張與否，是來自於所研究地區有不同種族、與藏人往來的歷史、以及經濟條件而有別，使得對於藏人的適應與族群關係就產生了完全不同的解釋。

這些學者研究的方法主要是以藏人聚居社區從事田野調查，在一個以上的社區也都有地理上的集中性，他們的研究著作在書名幾乎都是用 Tibetan refugees

language by practicing our culture and traditions.」(CAT 2003)

或 Tibetans in India 而完全不用 Indian-Tibetan 或 Tibetan-Indian 作為主要標題，這可以代表一般印度社會對藏人的定位為外來的難民或族群。這些研究提供印度與尼泊爾的藏人的安置與適應的資料與民族誌紀錄，與當地人民的互動與經濟關連都有詳實調查與討論。對這些學者而言，是從在地人的角度對這些在外來的難民如何在異地尋求生存經驗加以理解，特別對於印度的學者而言，也希望透過這些研究個案給予印度社會解決貧窮或不平等問題的一個參考方向，Jayanti Alam 則從女性主義的觀點寫作她的 *Tibetan Society in Exile* (2000) 描述流亡社會的民主化與性別平等關係，並以此作為印度社會可以學習的典範。

有別於「政治的西藏」，這些「民族誌的西藏」研究，從藏人聚居區的生活理解流亡難民處境與生活，也就會很容易看到藏人從事毛衣貿易的現象，尤其是在藏人多數聚居的南印度，並對這些現象進行簡單的描述，Arakeri 在 Mundgod 更進一步對從事毛衣貿易的家戶進行調查 (1998: 194-198)。但是這些研究因為是以藏人聚居社區為單位，所以著重在整個社區的各層面包括政治、文化、家庭、宗教等，毛衣貿易只是經濟行為中的一個項目，且通常被放在 Secondary occupation 的類別，而無法實際理解活動的重要性。

(三)、難民的西藏：其實「政治的西藏」和「民族誌的西藏」都是流亡西藏的一部份，相對於「政治的西藏」以流亡政府為中心的政治觀點，「民族誌的西藏」採取的是人民生活的地方角度。然而面對分散各處藏人流亡社區而言，由於所居環境的差異與經濟生活異質性，以及毛衣貿易的人口流動性，「民族誌的西藏」顯然不足以提供對流亡社會基本現象全面瞭解的資料。

Thomas Methfessel 在 1995 年的國際西藏研究學會的研討會整理藏人流亡 35 年以來的社會經濟發展，並劃分了三個不同歷史階段而產生的經濟活動類型，分別是 1959-69 年在難民營生活，依靠實物配給與建造鐵路的日薪過活；1970-80 年代安頓到藏人的聚居區之後，以農業和手工業的收入為止，1981-91 則是私人經營的服務部分成為主要的收入 (1995: 17)，然而由於所根據的是當前已經出版的流亡政府統計資料以及上述的民族誌資料，因此對於藏人所經營的事業的理解相當有限。

對於流亡社群缺乏系統性研究的事實，在流亡 44 年之後由德國學者 Dagmar 和 Welck 在 2004 年根據原有以德文出版的 *Tibet Im Exil* 擴大編輯而出版的英文合輯 *Exiles as Challenge: The Tibetan Diaspora*，雖然編者指出該書的兩個主題是藏人如何保存傳統文化以及如何為回到西藏作準備，在 25 篇論文當中已經有 13 篇是由藏人作者所寫作有關藏人流亡社會 40 年來的發展，這本書算是由流亡藏人自己發聲呈現流亡社會的一個代表作。其中值得一提的是受過西方完整社會科學訓練的藏人社會學家 Dawa Norbu³ 有關藏人社區的論文，對於藏人的經濟活動

³ Dawa Norbu 教授生於 1949 年生於西藏日喀則，十多歲時逃亡到印度，在印度德里大學的 St. Stephen's College 得到碩士學位之後，1970 年代曾任 Tibetan Review 編輯，1976 年到美國 UC-Berkeley 求學並在 1982 年獲得社會學博士學位，一度在美國 University of San Francisco 任教，回到印度後，長期在新德里的尼赫魯大學 (Jawaharlal Nehru University) 的 Central Asian Studies 教授。Dawa Norbu 教授專長領域為發展社會學與政治社會學，是流亡藏人中首位受現代社會科學訓練，並能夠以流利英文寫作的西藏知識份子。他長期關注藏中關係著作等身，其中 *Tibet: The road ahead* (1987) 和 *China's Tibet Policy* (2001) 是他在西方學界聞名的著作。研究者曾於 2006 年 2 月在印度德里蒐集資料期間，前往尼赫魯大學希望訪談 Norbu 教授有關流亡藏人的社會經

掌握得相當精確，除了引用上述「民族誌西藏」的學術著作並與之對話外，更能從流亡社會局內人的角度書寫，指出藏人毛衣經濟的重要性，介紹藏人在毛衣市場成立的毛衣協會，雖然只是拜訪印度南部的 2000 年到 Bylakuppe 以及 2001 年到 Puruwala 所觀察到的現象，但敏察到毛衣貿易並不是在當初定居印度有意發展的結果，而是由原是文盲的農夫牧民在流亡印度後胼手胝足所開出來的生路 (2004: 211)，只是這些觀察本身並沒有進一步的相關資料或研究。

所謂「難民的西藏」所指的是有別於「政治的西藏」以達蘭薩拉與政府的中心觀點，同時需要超越「民族誌的西藏」限於單一社區或部分區域，避免因缺乏對整體資料掌握而產生以偏蓋全的問題，而要以流亡族群的藏人主體五十年間在印度生存的社會形構為對象，到目前為止相關的基本資料還相當不足，以本專書計畫所關注的藏人毛衣貿易所缺乏系統性的整體資料程度，即為一個明顯的例子。也由此可見，透過系統性調查研究的藏人毛衣貿易的研究結果，將對藏人社會的研究提供具體而實質貢獻。

研究者對於流亡藏人毛衣貿易現象的發現與進行研究的過程，其實也經歷了上述的「政治的西藏」、「民族誌西藏」到「難民的西藏」的階段。原先對於流亡社會的認識也是只有達賴喇嘛的宗教領袖形象以及達蘭薩拉的印象，隨著到南印度藏人聚居社區參訪才發現毛衣貿易的重要性，因此當時第一階段的國科會研究計畫：「兼業式的族群經濟：南印度流亡藏人毛衣商的維生策略與剝削結構」，對流亡藏人聚居最集中的南印度四個社區的毛衣商進行調查，雖然試圖透過藏人毛衣商的調查累積對毛衣貿易經營，以及毛衣市場分佈與協會運作的基本資料。但仍然無法超越「民族誌的西藏」研究區域性限制，隨著資料的累積與實際田野調查，發現毛衣貿易不止於是一種 secondary occupation 的地位，以及各個毛衣市場所共同形成的社群作為流離共同體之所在，數十年來成為這些藏人除了聚居區以外的第二個家的事實，目前仍在執行中的研究計畫：「流離的道德經濟：流亡印度的藏人毛衣市場與協會」是從上述的發現與反省所接續的工作。

本書雖然主要研究藏人毛衣貿易但同時也觸及「政治的西藏」所關心的認同議題，以及「民族誌的西藏」所關注的在地適應與族群互動議題。從「難民的西藏」以流亡社會的人民生計和非自願移民的難民經濟作為主體，除了對於開展當前的西藏研究長期被忽視但卻重要的領域，也是對於一個族群與文化的永續生存的關懷。

三、族群經濟與道德經濟

除了西藏學研究領域的開拓性貢獻之外，本研究不但對於經濟社會學的族群經濟提供了由難民安置而自給自足的成功個案，以及從毛衣市場與協會的組成與類型提供對道德經濟實踐的案例，也同時豐富理論的意涵。首先是流亡藏人在印度是難民的身份，既非公民也不是非法移民，非印度公民的身份除了無法享有政治與市民權利之外，無法擁有土地以及在印度勞動市場政府的職位，因此經濟活動的選擇受限（潘美玲 2008；Falcone and Wangchuk 2008）。但藏人也不是非法偷渡客到處躲藏，而是得到印度政府的政治庇護而能夠在印度自由行動，甚至從事商業活動，並達到自給自足的經濟。

濟發展，但據他的同事告知他正深受宿疾之苦無法見客，當年 5 月 26 日即傳來他病逝德里的消息。

(一)、政治難民身份與 The theory of middleman minorities 的對話

難民當然也是一種移民，藏人選擇毛衣貿易的策略，從中間商少數族群理論 (The theory of middleman minorities) 的解釋在於因為「客居異鄉」(sojourning) 的處境，期待有朝一日能夠回到家鄉而選擇從事商業或貿易，由於沒有落地生根的打算，傾向擁有可流動資產，過著存錢簡約的生活，並因為同族群封閉而團結的社會資源而能夠在異鄉的社會具有經濟競爭力，找到生存的利基並形成的社會特色：「抗拒外婚，同族群自我聚居不與當地人混居，有自己的學校傳授該族語言與文化，傳遞下一代文化特質與宗教，避免介入當地的政治，社區高度整合避免被當地人同化。」(Bonacich 1973: 586)

中間商少數族群理論點出了移民在異鄉處境的策略選擇，以及族群內部的團結所形成的資源對於該族群經濟的重要性。藏人的毛衣貿易雖然從事的是商業活動，看似符合「客居性」解釋的個案，但因為開始是政治難民的身份，有印度政府給予的土地耕種或擔任流亡社區的工作，藏人販賣毛衣從事商業的原因不完全因為客居的處境，而反而是因為收入不足或沒有收入，生活需要流動現金的來源所驅使的。根據 Bonacich 的理論，由於較富裕的經濟能力以及沒有同化於當地社會，少數族群而可能引發在地民眾的不滿而引起衝突的現象，卻只有分佈在北印度的藏人聚居區才有發生，而非藏人主要聚居的南印度社區。此外，雖然西藏的生活是族群聚居與印度人隔絕，但是在毛衣貿易上卻又進入印度城市租居數月，且與印度的毛衣製造商互動關係密切。因此本研究從政治難民身份的經濟策略選擇，以及毛衣貿易的族群關係，都對中間商少數族群理論加以補充與對話。

(二)、藏人毛衣商與印度毛衣製造商共構的族群經濟

藏人從事毛衣貿易作為一種族群經濟，自然需要資金、人力、資訊、技術、市場等資源的投入，而族群經濟有別於一般商業經營的特徵之一是族群資源的運用 (Aldrich and Waldinger 1990)，如宗教、語言、族群團結性等文化特質於資本取得與人力運用上有助於同族群的企業經營。此外，階級資源也是移民所擁有的資源，如布爾喬亞的階級價值，態度和知識，世代傳承的資源，私有財產所有權，人力資本等 (Light and Karageorgis 1994) 也有利於族群企業的建立。

對於那些自願離鄉背井的自願性移民，企求到地主國能夠找到更好的謀生機會帶來更好的經濟生活，通常這些是較具有創業家精神的人。但是藏人卻是因為政治上的因素而必須流亡印度的非自願移民，這些人到印度不是為了經濟上的理由，反而是宗教和文化的動機為主，在中國佔領統治下的西藏嚴厲的宗教控制下，藏人連達賴喇嘛的肖像都不准擁有，而在大量漢化政策下藏人的傳統也漸漸流失，在這種情況下許多藏人和喇嘛選擇逃亡，希望能夠親近流亡在印度的法王達賴喇嘛並讓下一代能夠接受藏式教育保留傳統文化。所以就動機和資源而言，流亡藏人個人並沒有任何階級資源可資運用到毛衣貿易的經營。

毛衣貿易和其它商業一樣，需要資金購買成品支付運輸等費用，學者在族群經濟的研究中指出有兩種資本取得的過程可以被視為族群資源，分別是家族融資和同族群金融機構的貸款 (曾熾芬 2001)，因為移民的身份不容易向當地的銀行機構貸款所以只好透過自助的方式累積資源，像是標會在華裔移民甚至亞裔移民很常見，在拉丁美洲、加勒比海，近東和非洲的移民族群也有類似的組織 (Light and Gold 2000: 115-116)。但流亡藏人毛衣商的資金來源卻有顯然的的不同，藏人並沒有成立標會的金融互助組織，除了自有的資金之外，主要是向當地的印度銀行借貸，或向印度毛衣製造商賒帳信貸。有一些人會向當地的藏人佛寺借貸，但

其利率也和銀行利率相當，因為佛寺也需要利息收入，基本上當地的印度人是不可能向藏人佛寺借貸，因此，只有藏人的佛寺勉強算是「作為一個不是開放給所有人的非正式的金融機構」的族群資源。

根據第一階段的研究發現印度的毛衣製造商(lala)除了供應藏人的毛衣商的成品之外，同時也是藏人信貸的來源，在資金與貨物的關係已經維持了四十年之久，彼此之間依賴的是長久的信任而非純粹商業上的買賣關係，藏人的毛衣商是印度毛衣業的行銷管道，藏人毛衣商在印度的族群經濟其實已經嵌入在印度的經濟體系之中。藏人毛衣貿易作為一個族群經濟案例，必須從流亡的歷史，印度政府給予的政治難民條件)以及與印度毛衣製造商共創在地的機會結構，也就是

mixed-embeddedness 的族群經濟取向(Kloosterman and Rath 2003: 9)，而無法單從藏人的傳統原始貿易習慣的文化，或者客居的狀態來解釋，而必須是與印度社會互動與共構的族群經濟來理解，更重要的是印度毛衣製造商在藏人毛衣經濟所扮演的關鍵角色，對藏人毛衣貿易有決定的作用，這種族群共構的族群經濟也為當前的族群經濟以單一族群界線的思考加以挑戰。

(三)、流離的道德經濟：毛衣市場與協會

由於毛衣貿易是季節性的生意，這種貿易商人的角色，以及必須離開藏人聚居區到印度人所在的城市長達數月之久的經濟活動，與流亡政府所希望呈現的藏人形象背道而馳，流亡政府雖然並未加以禁止卻採取「不干預、不鼓勵」的政策。因此流亡藏人重要生計的毛衣貿易經濟活動，就得靠藏人在各個販賣所在地的毛衣協會從事與印度地方政府交涉的任務，並提供藏人毛衣商互助的組織。

藏人通常是先有市場聚集販售毛衣，幾年後因應某種情況下而成立毛衣協會。協會的運作要求公平性，幹部雖然不支薪，但優待免繳會費，或者保留市場上最好的地點給協會幹部。而市場上攤位的地點分配，直接關係到業績的好壞，因為顧客習慣先看前面的攤位若買到合意的商品就不會再到後面的攤位購買，所以較靠近入口處通常比在尾端的攤位做到較多的生意，為了避免因為爭奪好位置而產生衝突，需要公正的公平的分配，在田野中發現各協會發展出不同的方法。

協會的組成也使得同一個市場的成員共同訂出固定的利潤比例，依此標定售價，實施不接受任何殺價的「不二價」政策。和印度一般商人經常哄抬數倍價格並和顧客不厭其煩地作講價的耐力與意志拉鋸戰的作生意方式完全不同，對顧客而言，藏人的方式反而比較公道，不用擔心被騙，買賣雙方節省彼此耗費心神的講價成本，即使價格高一點但品質相對有保證，藏人市場以此建立了生存的空間。此外，這種集體價格的訂定與遵守，也維持了藏人毛衣商的市場紀律，避免聚集販售時產生削價競爭而危及整體的利益。因此，藏人毛衣市場的最大特色與其說是藏人賣的毛衣商品，反倒是集體所發展的價格策略與紀律的作用。

這種以公平合作，維持市場能夠繼續運作得方式，所表現出來的「道德經濟」不是一個抽象的觀念，而是集體的實作所展現的。藏人的流亡處境確實是有其限制機會主義者客觀環境，因為這個社群經不起因個人自利而葬送整個族群的生計的結果，流亡藏人的毛衣市場與協會組織運作呈現了「社會性」、「道德性」的經濟過程與集體行動。

(四)、文化與宗教的 Weber 命題解釋

流亡藏人身份上是難民之外，文化的宗教特色也是其族群重要的特徵，任何與其有關的經濟活動都不能忽視其宗教信仰與經濟活動的關連。最早從宗教文化

的選擇性親近(affinity)來解釋不同族群團體的經濟特性的是 Max Weber，從基督新教倫理精神引導出資本主義興起(1958)是個經典的例證，接續這個傳統學者解釋不同族群團體因為具有不同的宗教與文化而影響他們的經濟生活與表現。文化論者指出，具有團結的傳統(ethnic solidarism)的族群在成為移民社群之後較能夠組織集體的資源利用機會，建立小型事業，因此族群的文化傳統提供了企業經營的親近性(Light 1992; Bonacich & Modell 1980)。

Dawa Norbu (2000) 特別以印度流亡藏人從事毛衣貿易說明西藏的宗教文化與現代企業經營的親近性曾論及：(1) 藏人識字率的普遍，奠下了學習現代事務的基礎；(2) 藏人的佛寺戒律文化展現了高度的紀律與組織，類似現代事業組織的管理型態，流亡到印度的藏人早期參與修路到毛衣貿易，能夠成立自發性的組織自行管理，展露藏人經營事業的能力；(3) 藏人世代與西藏高原嚴酷的地理與氣候奮鬥，造就藏人刻苦耐勞的勤奮天性。因此，西藏的文化已經具備了紀律與組織管理的特質，加上勤奮的工作倫理，造就藏人經營事業成功的條件。

藏人普遍虔信佛教，藏傳佛教構成藏人的文化並深入到藏人的日常生活當中(Samuel 1993)。宗教與對於資本主義經濟的關係，一種是 Weber 已經呈現的證明自己是上帝選民的基督新教倫理精神成為資本主義產生的動力，追求財富與禁欲成為資本積累的機制。但是也有另外一類的宗教世界觀是以心靈意義上的滿足超越財富的追求，從而限制營利與資本累積(Wuthnow 1994: 636-637)。為了救渡眾生出離輪迴之苦進而成佛是藏傳佛教的最高價值，對現世物質的成就不予重視，只是維生的基本工具而已，強調助人利他的倫理，所以不贊成當代資本主義對私利的追求，認為私欲的滿足必然帶來痛苦，這種世界觀呈現的經濟生活型態在於自給自足而非營利的追求，因此缺乏理性計算的態度，千年以來的西藏傳統並沒有太大的改變。

隨著流亡的處境，雖然藏人有機會接觸到外在世界，但因著流亡政府擔負著維繫族群認同的民族責任，強調流亡社會保存西藏宗教文化傳統，因此流亡藏人並沒有被印度社會所同化，佛教的倫理觀仍然相當程度地影響著流亡藏人的經濟生活。從文化和宗教的分析，在藏人文化具有運用集體資源與適應當代資本主義企業的親近性，但是在強調利他與「出世」宗教的價值觀上面與資本主義追求個人私利的取向有本質上衝突，影響了藏人追求利潤的方式與態度，在流亡的經濟適應過程當中，藏人的宗教與文化所產生作用需要進一步觀察⁴。

但是這種影響並不是出現在社會真空的狀態，而是放置在著流亡的處境與當地社會的條件當中的互動過程中，形成其流亡社會經濟的面貌，從事毛衣貿易自然也是其中的一部份。除了宗教與文化的解釋之外，必須進入到流亡的處境與當地社會的脈絡。

⁴ 我在 2009 年一月中旬計畫拜訪的毛衣市場地點，特別選擇與達賴喇嘛在當地傳法的時間有部分重疊，將可觀察藏人如何在宗教生活與經濟活動兩者之間協調運作。

第二章 走過印度找尋藏人毛衣市場與毛衣商

一、研究的因緣

能夠進入這個研究，必須先介紹 2002 年年底成立的財團法人「台灣西藏交流基金會」，以下簡稱台藏會。由於在中華民國憲法的架構下，認定西藏為中華民國的領土，並設置蒙藏委員會作為主管機構。由於西藏流亡政府認定西藏是一個獨立的國家，並不認同中華民國憲法架構，故不鼓勵流亡藏人到台灣，甚至禁止流亡政府官員和藏人與蒙藏委員會有任何接觸。台藏會是台灣在公元 2000 年首度政黨輪替之後，結合官方和民間的力量成立的半官方機構，建立與達賴喇嘛在印度的流亡政府正常溝通管道，並從事流亡藏人社區有關農業、醫療等人道援助的非營利組織，該基金會在 2008 年台灣二度政黨輪替之後，該年年底就被政府裁撤。

2003 年我以義工與諮詢顧問的角色參與民間團體「台灣西藏交流基金會」從事印度流亡藏人的人道醫療援助工作，跟隨著該基金會的人員利用寒暑假到印度流亡藏人社區，瞭解流亡藏人的健康狀況以及所需的醫療資源，我提供協助的部份在有關藏人社會經濟狀況的評估調查，以作為醫療評估的生活條件背景資料。在這個過程發現在流亡藏人主要聚集的南印度聚居點從事農耕，這些流亡藏人利用農閒時期向印度商人批發毛衣並到印度各城市販賣的兼業行為，毛衣貿易提供這些流亡藏人農業以外的主要經濟收入來源，更構成當前流亡社區社會經濟生活的一部份。於是從 2003 年暑假以及 2004 年 2 月及 2004 年 7 月隨著台藏基金會到南部流亡藏人社區的調查研究，我開始著手蒐集有關毛衣貿易的資料，作了初步的接觸訪談與現象的瞭解，並評估田野研究的可能性，建立接觸的管道。

由於有關印度流亡藏人毛衣市場與協會組織的資料，西藏流亡政府並沒有任何系統性的紀錄，且在市場規模和組織型態有所差異，因此必須實際拜訪田野調查與對協會的幹部和會員進行訪談，才可能蒐集到相關的資料。（1）缺乏詳細的總體資料，無法辨識出代表性個案；（2）根據初步的理解，藏人散居不同的定居點以及印度各大城市的毛衣市場各有型態和特色，進行理解之前無法分辨之間異同。但也因為這兩個理由，只有在每次訪問和田野中進行資料累積，有如拼圖般地繪製出整個流亡藏人毛衣貿易的整體樣貌。

二、從台灣到印度

（一）進入田野

由於研究對象是在南印度的流亡藏人，所以本研究的最大問題是接觸到研究對象以及取得藏人的信賴而願意接受訪談。但因為有三次與台藏基金會的人員到印度實地調查的經驗，確立了接觸的管道以及當地能夠提供的支援，包括安全的住所與研究基地與協助解決當地的交通問題。另外西藏流亡政府在台北的「達賴喇嘛基金會」，也一直提供研究者所需要的協助與溝通的管道。

印度流亡藏人所使用的語言主要是藏文、英文、印度文，以及定居點或毛衣市場所在印度省分的方言。對於和隨著達賴喇嘛從西藏境內逃到印度的藏人而言，藏文是主要的語言，而在印度出生的第二代藏人，則具有上述多重語言的能力，尤其在流亡政府和印度政府的照顧下，都要受到十年級的基本教育，因此普遍具有英文的能力。因此，當我到印度進行田野時，就雇用當地有受過印度教育的藏人大學畢業生擔任助理，協助翻譯，且有藏人隨同訪談，更能與

藏人的受訪者建立信任關係。

由於這個階段的研究計畫並不在藏人聚居區而是在印度各城市的藏人毛衣市場所在地，為免引起受訪藏人的疑慮（釐清不是代表台灣的蒙藏委員會），因此向流亡政府申請訪談的 supporting letter 會有利於田野與訪談的進行。只要有其必要，就會透過台北的達賴喇嘛基金會流亡政府申請，除了要等待官僚的公文過程提早申請外，都能順利申請到。此外，有關申請 Protected Area Permit (PAP) 進入管制區域的問題，也需要達賴喇嘛基金會的協助，主要是針對南印度的藏人聚居區被印度政府列為管制區域，所以任何外人都需要申請通行證，申請程序沒有特別的困難，只是作業的時間長達數月，需要提早向印度政府提出申請。

在地理幅員廣大缺乏基礎建設的印度的移動旅行，研究流亡藏人分散各城市的經濟活動原來就是一個高度挑戰的研究。找到合適的類型與地點，並聯絡在地藏人可以協助的助理人員與翻譯也需要各種社會關係和網絡的協助，處處充滿機遇。加上印度適合賣毛衣的冬季只有在 11 月下旬到次年的一月底的三個月期限，研究者還要負擔教學的工作，因此到毛衣市場的研究時間一直受到極大的限制，需要耐心與信心和毅力才能進行。一次 10 天左右的行程都包含了數百公里甚至上千公里的車程，一年至少出去兩次才可能達成研究目標，因此來自國科會的國外研究經費支持是本研究資料完整性的一個關鍵。

（二）、研究歷程

1、不同經濟型態的定居點（請見附圖一）

針對流亡社會經濟研究，本文作者從 2004 年底開始從亡藏人聚居最集中的南印度四個農業定居點進行調查，⁵內容包括個人與家戶從事毛衣貿易的歷史、毛衣市場與協會的資料，以及個人對毛衣貿易的經驗與看法等。也針對其他經濟類型的定居點，如政治中心的 Dharamsala，以及北印度 Shimila、Manali、Ladakh 等依靠夏季觀光業的藏人定居點進行實地田野調查，探究定居點的不同經濟形態，影響藏人家戶收入依賴毛衣產業程度的差異。

2、確定衣市場所在與實地拜訪毛衣市場（附圖二）

以 2004 年在南印度問卷調查，勾勒藏人毛衣貿易的地理分布與運作的輪廓，並在後續研究過程中持續補充，建立毛衣市場基本的分佈資料。據此毛衣市場地圖，以地區特色和市場規模進行調查，如印度主要的大城市 Kolkata, Bangalore, New Delhi, Hyderabad；觀光或宗教勝地如 Otty, Vanarasi, Bodhygaya, Leh(Ladakh), Allhabad；也按經營規模與型態不同類型拜訪 Jaipur, Asansoal, Dhahbad, Mysore 等地。以期能夠掌握不同市場地點、在地環境與規模大小，從而呈現的變異以及共同之處。

在訪談過程中，除了蒐集該市場的基本特徵之外，研究者會以訪談其他市場的經驗和當地受訪者進行比較，也會請受訪者以和其他市場比較的方式呈現出當地市場的特色，在此過程中其他具有特色而「最好要去看看」的地點就會出現，列入下一次拜訪計畫當中，並開始尋求可能協助的助理人選，規劃接下來的拜訪行程。

⁵這四個定居點都在 Kanartaka 邦，包括 Bylakuppe 的 Lugsung Samdupling (Old camp)，和 Dickey Larsoe(New camp)，Hunsur 的 Rabgayling，以及 Kollegal 的 Dhondenling。

3、進行訪談

訪談的時間從 2005 年開始持續至今五年的時間，定居點的調查時間集中在暑假，但儘量在八月雨季來臨之前完成，而季節性的毛衣市場就只能利用十到十二月的期間進行，每個地方行程約七到十天。由於本研究地點分佈印度各地，每次拜訪的時間有限，無法長期蹲點建立關係，因應之道是帶著台灣達賴喇嘛基金會辦公室的介紹信，說明研究者的身份與研究目的，協助研究者得到在地的支持和受訪者的信任。

拜訪定居點時，首先拜訪由流亡政府派駐定居點的代表，說明來意並請求協助，同時透過代表瞭解定居點的經濟概況，以及毛衣業的重要性等議題。拜訪毛衣市場時，先拜會協會的會長或幹部，一方面蒐集協會的資料，一方面請他們協助介紹個別毛衣商受訪，訪談取樣儘量就來自不同定居點，性別、世代、資深或新進成員等為依據。從不同類型的毛衣商的訪談，理解各種條件的差異，也請個別毛衣商在不同毛衣市場的經驗進行比較，並提供各類資訊比對與解釋的根據。

至於訪談地點視情況而定，較有規模的市場，可以在協會的辦公室（如 Delhi、Jaipur、Ooty 等地），有的在市場旁邊或直接在攤位上進行，少數在毛衣商的住所進行，每件訪談經由藏人助理協助翻譯，將藏文翻譯成英文或中文（視助理擅長的第二語言），或直接以英文進行訪談，⁶儘量每次訪談進行錄音和事後逐字稿的紀錄，也利用相機作影像紀錄。隨行的藏人助理除了擔任翻譯協助聯絡行政事項之外，也扮演觀察者的角度，進行研究中的回饋與反思。

表 2-1 2004-2011 年印度田野列表

時間	城市
2004 年 7 月	Bangalore、Kushalnagar Bylakuppe Hunsur Mysore Chennai
2005 年 8 月	Delhi Ludhiana Bylakuppe Bylakuppe Mysore
2006 年 2 月	Delhi Jaipur Bangalore Hunsur
2006 年 11 月	Bangalore Kollegal Hunsur Bylakuppe

⁶ 通常定居點的代表和在印度受過教育的毛衣商都可以直接用英文表達。

	Mysore Kalkata Asansol
2007 年 4 月	Bangalore Mysore Otty Hunsur
2008 年 1 月	Bangalore Hyderabad Mysore Bylakuppe Hunsur
2008 年 6 月	Bangalore Bylakuppe Dharamsala New Delhi
2009 年 1 月	Varanasi Allahabad Bodhgaya
2009 年 6 月	Shimla Manali
2010 年 7-8 月	Leh (Ladakh)、 Dharamsala
2011 年 7-8 月	Leh (Ladakh)

三、藏人在印度毛衣市場類型

毛衣販售的地點散居在印度大部分的省分與城市，幾乎遍及印度全國各地，有的距離藏人所在的聚居區將近數百公里之遙，需要數日的車程才能到達。流亡政府的財政部有 68 個毛衣市場協會的資料(DoF 2005: 16)，但根據作者實地到藏人社區田野調查與發放問卷所蒐集到的地點則增加到 104 個，北方的省分除了 Ludhiana 所在的 Punjab 省、南部除了 Kerala 省分、東北部除了 Meghalaya 和 Sikkim 之外，在印度各大城市和交通要道，觀光地區以及行人商旅來往之處，一進入冬季都是藏人毛衣商的販售地點。

實際的藏人毛衣市場數目絕不止於 104 個，藏人為了增加銷售量或消耗庫存，即使在大城鎮的市場有攤位，有些家戶成員會分散到這些大城市邊緣的鄉鎮集市擺攤，成為在大城市毛衣市場的衛星市集，根據研究者 2006 年 11 月在 West Bengal 省的調查，當地第二大城 Asansol 已經有一個具規模的藏人毛衣市場外，因為場地有限，一個家戶只有分到一個攤位，其他的家戶成員就附近方圓百里之內共有 12 個衛星市集賣毛衣，但生活住宿以 Asansol 大家共同承租的所在為基地，所以據此推論藏人在印度各城市鄉鎮販售毛衣的市場和市集超過 100 個已經是最保守的估計。

這些市場的規模大小不一，有些市場聚集到兩百個以上毛衣攤位，有些不

到十個，形式也不同，例如在 Mumbai 城市的街道邊是經常受到警察驅離的流動攤販；在 Bangalore 火車站旁是露天的固定攤位；在 Rajasthan 省的 Jaipur，卻擁有 250 個攤位，具有規模組織的市場；在 New Delhi 和 Otty 則有固定店面。但這些毛衣市場的地點都不是事先縝密評估規劃而來，而是機遇嘗試的結果，只要有做生意的機會就是可以設立市場的地點。由於是難民的身份，藏人無法在印度合法擁有土地，即使流亡在印度五十年以來，藏人在印度的聚居區都是以長期租借的方式取得，賣毛衣的市場所在地，靠近都市、集市、觀光地區或交通往來之處，需要向當地的政府單位透過「請求」得到允許或支付租金所「租借」而來的。由於是難民又是外地新來者，藏人不可能去搶印度人原有做生意的地盤，只能利用路邊或角落，甚至開發那些原先不可能用來做生意的地點，像是衛生條件不佳的髒亂廢棄地，但藏人為了生計別無選擇，集體合力在印度各地尋找或闢建「新生地」作為毛衣市場。但這些辛苦建立的營生之地，能夠使用的期限，則因各地不同的政治或在地人競爭的因素，而有不同的類型與命運：

全年型：

城市	市場所在地點	市場型態
Bangalore	火車站的路邊	個別攤位
Otty	觀光勝地的停車場	集中具規模
New Delhi	巴士總站交通樞紐	集中具規模

季節型

城市	市場特色
Jaipur	規模最大，運作制度化
Kolkata	受到印度人競爭取代而日漸萎縮
Asansol	具相當規模，因家戶分化而建立周邊小型市場
Hyderabad	面對印度人競爭，持續更尋新地點

1. 全年固定集中空間市場：在 New Delhi 的跨省公車客運轉運站的藏人市場，最早是 1978 年由 64 位藏人在路邊擺攤，販賣運動服或者軍人夾克開始，直到 1985 年當時同情藏人的左翼州長提供一處靠路邊的土地讓藏人的生意合法化，1986 年間藏人每個月要付 66 盧比的租金。但 1991 年正逢中印關係尋求進展，中國總理李鵬訪問印度，為防藏人沿途組織示威行動，印度政府將這個市場完全摧毀。1992 年藏人再度回到這個地點，但因為沒有錢重建市場，只能用簡單的木板布棚作單位，由於有固定場所加上是交通樞紐所在，所以這個不只冬天賣毛衣，在夏天也開張賣 T 恤、牛仔褲或運動服飾⁷。
2. 從季節到全年的露天路邊攤位：在 Bangalore 火車站旁是露天的固定攤位共有 51 個，和德里的市場一樣都是在交通要道，也是作全年的生意。但真正販賣毛衣只有冬天幾個月的時間。雖然有向政府繳納租金，但如果只賣幾個月就回去自己的聚居區，原來的的位置可能會被印度人佔走，對藏人而言等於「虧錢」：

⁷ 2005/08/02, Tibetan Refugees Market Association in Interstate bus terminal(ISBT), Delhi

因為一年租的攤位，沒有生意時就回家，印度人仍會來進駐這地方，來賺藏人該賺的錢，住藏人的房子（按，就是佔用藏人的位置），等於賺了藏人的錢（即付的租金）。所以為了攤位，必須留在這裡看守，每天都要看守攤位。...

不清楚實際情況是從何時開始的，剛開始的時候，出來販賣毛衣約八個月左右，5月的時候來這裡(Bangalore)，1月結束，再回聚居區一下，慢慢地，幾個人開始拉長販賣期間，增加到一整年，之後就決定留下來。...雖然現在損失很多（沒有生意又要付房租和攤位租金），可是當冬天到時，生意興隆，就會賺回來了，這樣有賺有賠的情形，雖然沒有賺很多錢，還是可以過生活。⁸

3. 建立、遷徙、再生的冬季毛衣市場

季節性的毛衣市場是最普遍的類型，氣候是影響生意的自然因素，而印度人的競爭的挑戰比全球暖化的嚴重程度有過之而無不及，也是造成藏人毛衣市場地點移動的主要原因。例如在藏人原來在 Hyderabad 的 Chatarghat 的市場的生意因為印度人的模仿競爭而面臨嚴重的挑戰：

From 1977 to almost 1989, they may have fair business. Then what happened is that after that so many local Indians started doing the business. At that time they are having more than 100 shops still everyone could have a good business. But now it has come down to 63 shops and they are still unable to sell the sweaters. ..Even though they are having limited shops but then also they are having few buyers because many are buying from the locals. So this is the main reason now the business has totally come down.⁹

Chatarghat的場地被印度人擠壓而挪移到塵土飛揚空氣污染嚴重的路邊，最後被迫另尋地點。藏人在Ameerpet找到一個垃圾堆，四周圍繞著高級住宅區和辦公大樓（旅行社、保險公司、電器行等），他們向當地政府要求這個地點設立市場，並承諾幫忙清理這塊髒亂發臭的土地，而受到附近的居民的歡迎。但這塊地點的產權歸屬於政府或私人並未完全釐清，官司還在進行中，所以除了付給政府租金外，還要給宣稱擁有權的地主 20 萬盧比。當時每個家庭出一個人力清理，雇用怪手填土將所有的垃圾埋到地下，花了一個月的時間才完成，由於實在太過髒亂，許多參與清理的藏人都生病到住院¹⁰。2008 年一月的初春，我們拜訪這個新建的毛衣市場，當時接近傍晚時分，太陽下山微風徐徐，市場分為兩區有兩個入口，分別掛有布條橫書印度文和英文的 Tibetan Refugee Winter Wears Market，有廣大的停車場，沒有任何異味，感受不到這裡曾經是一個垃圾堆的痕跡。

附近原來有幾家印度人的毛衣攤位，因為這個市場的設立而大受影響，當廢地或空地變到市場，就成為藏人和印度人的經濟利益競爭所在。根據研究者 2006 年二月 Jaipur 的 Tibetan Refugee Market 實地調查，發現在該市場旁邊印

⁸ 2004/07/08 Bangalore, 於 C.C.Hotel 藏人毛衣商集體訪談。

⁹ 2008/01/09, 毛衣商 Ms. Tsomo, 地點：Green Hotel, Chatarghat, Hyderabad.

¹⁰ 2008/01/10-11, Tibetan Refugee Winter Wears Market in Ameerpet, Hyderabad.

度人模仿藏人也成立一個 Kolkata Market。對面還有幾個印度殘障者販賣百貨的攤位，希望沾著這個市場的人氣可以多作點生意。

四、藏人毛衣商的類型

從事毛衣貿易是一種家庭維生策略也是一個族群經濟的選擇，其中牽涉到個別家戶所擁有的人力資本、農地規模與收成，以及家庭成長週期階段等因素。表四所列的毛衣商的類型分為以家戶唯一收入來自於毛衣貿易者，為專業毛衣商，包括全年營業和只有在冬季營業但其他季節沒有從事其他經濟活動者；若是全年營業者則必須離開聚居區到市場所在地附近租屋居住；只在冬季營業者，除了營業季節必須離開聚居區之外，其他時間回到聚居區居住。兼業毛衣商則是除了毛衣貿易以外，家戶中還有農業或其他的收入者，屬於只有冬季營業者，非營業季節會返回到聚居區居住。

表 2-2、毛衣商的類型

營業季節 居住地類型	全年營業	冬季營業
離開聚居區	專業毛衣商	X
將返回聚居區		兼業毛衣商

1、小農兼業毛衣商的典型個案：留在聚居區的第一代難民家庭

根據 2004 年在南印度聚居區的調查，從事兼業毛衣貿易的流亡藏人，在性別分配上男女各半，有 93.7% 都有農地從事耕作，平均年齡是 44 歲最年輕的是 21 歲，最年長的是 69 歲，有 27% 的人沒有受過學校教育，教育年數的中位數是 6 年，約等於小學畢業。

Dolma 女士的個案就是兼業毛衣商的典型。她今年 55 歲，沒受過教育。剛逃到印度的時候，以修築鐵路維生。到了 Bylakuppe 聚居區之後，家裡一個人分得一英畝的土地，就以從事農業耕作維持生活，但漸漸家裡人口增加，共生了九個孩子，農耕收入已經無法養活全家，先生為了貼補家用就到印度軍隊從事傭兵。兩個年紀較大的兒子也到印度 Daltons 軍隊當傭兵，並定期拿錢回家，其它的小孩還在唸書，最小的才 10 歲。

Dolma 女士在 38 歲的時候開始出去賣毛衣，開始是帶著兒子一起去賣，先生在軍隊退休之後也曾經幫忙去賣毛衣，現在因為身體不好，所以在家休養。後來兒子加入軍隊之後，現在就自己出去賣毛衣。賣毛衣的市場是在印度中部省分 Andra Pradesh 的 Hyderabad，選擇這個地點是因為有認識的朋友已經在那裡賣毛衣。販賣的方式同行的藏人毛衣商大概十三、四個人，找一塊空地路邊清個乾淨的角落，一群人坐在一起擺攤成市，每三個月向印度當地政府付 12,000 盧比的租金（尚未包括稅金與其它費用）。

Dolma 經營三個攤位，因人手不夠，就雇傭印度人幫忙。因為沒有積蓄，所以要向銀行貸款作為批貨的資金。如果雨水充足的話，家裡還能夠有點農業收入補充，否則資金就得全部向銀行貸款。如果和印度的毛衣製造商(Lala)建立好的關係，就可以只付一半的價錢，拿到全部的貨品，也就是有 50% 的 credit，等到賣出毛衣之後就會當季償還，萬一沒有準時付款就會影響下次獲得 credit 的額度。如果直接用現金向 Lala 買毛衣的話，就可以得到百分之五到百分之十的折扣，相對而言，如果 Lala 給 credit 時，則得多付百分之五到百分之十的價格。

毛衣的收入現在約佔二十到三十的家庭收入，過去的利潤較高佔的比例更高。

賣毛衣收入比農業收入穩定且利潤較高，但是工作的時間很長，通常從擺攤到收拾休息，一天工作的時間高達十小時以上，根據我們在南印度的調查平均的工作時數是 13.7 小時，104 個有效樣本中，只有一個人的工作時數少於 10 小時，而最高的工作時數是 18 小時。加上為了節省成本，大家需要一起在市場附近租屋，空間狹小生活條件極差，因此是非常辛苦的事業，但是 Dolma 女士和其他的藏人毛衣商的共同心聲是：「辛苦的的目的是希望孩子能夠好好讀書，找到好的工作。但要是書讀不好，就沒有選擇，只好讓孩子去賣毛衣。」¹¹

這種兼業的毛衣商是最普遍的類型，第一代流亡藏人從逃到印度的難民營，到被安置到南印度聚居區之後，因為家庭週期發展到子女生育與養育時期，原有的收入不足，除了家中的成年男子到印度軍隊從軍之外，家中的成年女性仍須負擔家計，來扶養眾多的未成年子女。造成每年都有四個月以上的時間離開聚居區，與部分家人分離的情況。而有些以毛衣收入為主的家庭，甚至可能為了保有這份唯一的收入與事業，離開聚居區放棄農作，而成為專業的毛衣商。

2、專業毛衣商的個案¹²：離開聚居區全年營業

Bangalore 火車站附近是有一個小型的藏人毛衣市場，這裡都是全年營業的專業毛衣商。這些人開始從事販售事業是在 1967 年的時候以後，當時他們是到比較鄉下的村落城鎮去販賣手套、帽子類的毛製品，後來知道 Ludhiana 可以批貨，就去購買毛衣裝進自己的行李裡面，到附近的城市兜售。後來銷貨的規模越來越大，就將毛衣帶到比較遠的地點販賣，有些人來到了 Bangalore，覺得地點不錯，就告訴其他毛衣商，越來越多毛衣商就聚集在 Bangalore 這裡，他們來自不同的聚居區包括 Bylakuppe、Mundgod、Orrisa、Manpattra 和 Scattedesed 等 51 個家庭。

火車站前的攤位是向 Bangalore 政府承租的，因為租的是一年攤位，毛衣商於是開張做一整年的生意，但真正販賣的旺季只有冬天的幾個月，因為如果沒有生意時就回家，印度人會過來佔用藏人付了租金的攤位，這就像是「來賺藏人該賺的錢：用藏人的租的位子賺錢，等於賺了藏人的錢。」除了冬季之外都是淡季的情況下，卻要整年守在這裡，看似很不符經濟效益，但藏人並不覺得吃虧的理由在於他們並不將自己的勞力計算到成本的維生邏輯：「雖然現在損失很多，可是當冬天到時，生意興隆，就會賺回來了，這樣有賺有賠的情形，雖然沒有賺很多錢，還是可以過生活。就因為賺得的錢沒有很多，所以選擇一直留在 Bangalore，沒有辦法回聚居區。」

這裡的毛衣商也曾嘗試在淡季時販售像鞋子、皮包、袋子之類的皮製品，但是因為品質不佳，剩下的貨品放到隔年會腐爛，等到下一年時，才發現商品都必須要丟棄，所以他們覺得賣那些皮製品不划算，至於毛衣的保存期限比較長，當年沒有賣出去，次年可以繼續賣，放十年都沒有問題，毛衣不用丟棄，自己洗淨存放，都可以賣出去，所以他們認為還是賣毛衣比較有利，而放棄兼售其他皮製品。

轉變成專業毛衣商是一個漸進的過程：「剛開始的時候，出來販賣八個月左右，五月來這裡，一月結束，再回聚居區一段時間。慢慢地，幾個人開始拉長販賣期間，增加到一整年，之後就決定留下來。」至於聚居區所擁有的土地就出租，請人幫忙耕作，因為這些專業毛衣商都沒空回聚居區，等於在 Bangalore 定居，

¹¹南印度流亡藏人毛衣商訪談紀錄 Tape no.6，2004 年 7 月 3 日於 Bylakuppe。

¹²南印度流亡藏人毛衣商訪談紀錄 Tape no. 9，2004 年 7 月 8 日於 Bangalore。

孩子都在這長大就學，雖然聚居區有藏語學校，但因為距離太遠（約兩百多公里）不可能接送小孩子回聚居區上下學，但如果將小孩留在聚居區，則又乏人照顧，只好讓孩子在 Bangalore 這裡在印度的學校受教育，這是個無奈的選擇，但這是沒辦法的事。

轉變成專業毛衣商依靠毛衣貿易為主要的收入，對藏人而言，作此選擇所需要付出的代價不是淡季期間的人力浪費，而是必須離開聚居區，子女的教育得就近在印度的體系中，雖然經濟上得以維生，卻不利於族群認同的維繫，這對於流亡的族群凝聚而言是有負面的影響。而對於流亡藏人在印度出生的第二代而言，雖然沒有經歷逃出西藏與家人骨肉分離的過程，但卻必須在維持生計與族群認同間作出選擇。

3、第二代的毛衣商個案¹³：「better than nothing」

由於流亡藏人家庭第二代出生，聚居區人口增加，又無法提供足夠的工作給這些年輕人工作，而政治難民的身份也不可能在已經供過於求的印度勞動市場與印度人競爭當地的工作，因此許多的第二代開始組織自己的家庭的時候，就面臨到自立維生的經濟問題，許多人就選擇離開早已擁擠的聚居區，到城市尋找機會，販售毛衣自然成為了一個熟悉的選項，在德里的 Sukh-Lai Market 就是一個典型的例子。

這個藏人市場在 Delhi 北邊的巷子裡一大棟三樓層的建築，地點並不是在有利於商業的交通頻繁的所在，於公元 2000 年成立，目前共有 54 個約 2 坪大隔間的店家都在二樓，三樓沒有店家進駐還是空蕩蕩的一片。商家大部分都是流亡藏人的第二代平均年齡約 30 多歲比在 Bangalore 的專業毛衣商顯然年輕許多，他們印度出生受教育。來自於 Darjeeling、Mundgod、Bylakuppe、Dehru Dum 等不同的聚居區，在來這個市場之前大部分也是小農兼業的毛衣商，冬季時在印度其他城市賣毛衣，因為擁有這棟大樓的印度地主，有成立西藏市場的想法，透過認識的藏人到各個聚居區招募藏人來這裡做生意。由於這個市場是以二十年的方式承租，所以一年十二月都開店但其中有三個月氣候不冷不熱，印度人根本不在這個季節買衣服，這個市場雖然有賣運動服、牛仔褲，帽子，袋子，鞋類等各類商品（沒有電子製品或化妝品），但基本上還是冬季的毛衣貿易為主。

對於決定來到這裡的理由還是為了尋求一個穩定的收入，其實只是一個「有總比沒有好」機會：

For those who came from south India (Mundgod), they were engaging agricultural activity before. But sometime the rain is very less, the weather is not good, since no one can control the rain, one cannot get return in agriculture. Since the harvest is unstable, if he just idle at home, he has no income. At least he gets some money here. Something is better than nothing. At least you get something here, no matter the business is good or bad. Like the one from Dehru Dum, if he does come here, he just stays at home and idles in summer.

由於藏人人口的增加才會移居到這裡，如果有其他藏人要進來這個市場，並

¹³南印度流亡藏人毛衣商訪談紀錄二 A002，2005 年 8 月 3 日於 Sukh-Lai Market, Delhi 110-034 (Tibetan shopping complex)。

不會被拒絕，因為這裡至少可以提供他們在 Delhi 生活的基本所需，Delhi 像這樣的市場原來只有這一個，但現在有三個，因為許多藏人都移居到這裡。顧客以印度人為主，有些貨源從 Nepal 過來，有些印度商人專門帶來一些外國的商品，或者電視、電影上看到的服裝，藏人選擇合適的式樣並改造，將這些設計圖交給 Delhi 的製造商，因為藏人的品味與產品的多樣，但卻只賣原來產品一半的價格。合適的樣式、不錯的品質加上和裡的價格是藏人市場的優勢。

對於那些教育程度較低的藏人，也就是所謂「書讀不好的人」，到這種市場賣毛衣是別無選擇的維生方式，但對於受到高等教育的第二代，雖然有就業的選擇，卻同樣到這裡擺攤賣毛衣。這各市場毛衣商當中，擁有最高學歷者是一位擁有大學學歷的藏人第二代 Tenzin¹⁴，父母就是毛衣商，他小時候就開始幫忙照顧生意，自然就知道如何做毛衣生意。雖然有大學學歷，但因為難民的身份，按照規定，只能受雇於印度的公部門，通常印度的私人公司不能也不會雇用藏人，即使有也只是暫時而非全職工作。雖然外籍公司沒有這個限制，但到外籍公司上班就意味著要脫離藏人的社區，獨自在孤立的都市環境中生活。所以 Tenzi 表示：

「We have no choice. This is the only way. We can find some jobs in the restaurant, but cannot be together with other Tibetans like this. If I need to make a choice between Tibetan identity and a better job, I think that I will keep my Tibetan identity.」對這些藏人而言，雖然這裡的生意利潤不高，但比受雇於人的工作有更多的「自由」。

對於教育程度不高的第一代藏人而言，做生意買賣是除了農業以外的出路，而他們辛苦的用心投資在子女的教育，希望他們未來能夠從事較好的職業，但他們的子女卻無法脫離藏人在印度的宿命，最後還是去賣毛衣。Tenzin 現在已婚有自己的家庭定居在 Delhi，因為夏季氣候酷熱不適合老人家居住，每個月要回 Dehru Dum 附近的聚居區探望住在那裡的母親。至於自己的小孩就學的選擇，是送到印度北部的藏人學校寄宿就讀，Tenzin 表示：「Because I am lacking Tibetan education and I am regret with that.」

上述從這三種毛衣商的案例，首先描述流亡藏人第一代的家戶經濟活動與家庭週期發展階段的關係，由小農兼業毛衣貿易的過程。而第二個在 Bangalore 市場的專業毛衣商案例，呈現藏人如何從兼業毛衣商漸漸轉變成全年營業，並離開聚居區的過程，同時也帶離了第二代接受傳統藏式教育的機會。而在 Delhi 的第二代藏人專業毛衣商，則顯現了流亡藏人的宿命，不管擁有多高的學歷，維生的選擇仍然有限，但也同時體認到族群凝聚的重要性，如何兩者兼具將是個嚴峻的挑戰。

¹⁴ 這位藏人第二代約 38 歲，說的一口流利的美式英文，就讀的是學費昂貴的教會學校。

第三章「離家遠行」的族群經濟

人類的歷史上有各種移民的現象，無論是自願或被迫的移民，如何在另一個社會生存，都得面臨挑戰，通常這些移民必須靠著互相幫助扶持共同在地主國找到維生策略，從而發展出具有族群特色的經濟，隨著全球化時代的來臨，族群跨界移動更為頻繁，尤其是經濟移民與勞工移民到資本主義發達的國家如何建立事業與生存，成為研究族群經濟學者關切的課題。

和經濟移民相比，因政治、軍事、宗教因素而被迫逃離家園的難民的生存問題卻較少被關注，主要是難民應該是過渡身份：一旦遷徙流亡的條件消失，被迫遷移的難民群體，通常希望能重回家園。其次，得到第三國基於人道理由而安置與協助成為移民，難民身份因而消失。相對於經濟動機的移民在心理與資源上有較多準備與後援，尚且面對許多適應的問題，後無退路的非自願性移民則處於更弱勢的困境，加上難民的身份與處境，如何找到安身立命的位置，在本質上並不能等同於經濟移民。

本文所呈現的難民群體是流亡印度的西藏人，從 1959 年起被迫逃離家園成為政治難民。在流亡印度五十年當中卻能從依賴外援、求取基本溫飽的難民，建立一個自給自足的流亡經濟典範(Mahmoudi 1992; Bernstorff and Welck 2004)。雖然流亡之初依賴國際救援以及印度政府的協助，但多數藏人在印度所賴以維生的毛衣貿易經濟活動，卻沒有國外支援或政府的規劃，而是自行在印度開展出來的一條生路，除了動用的是同族群的資源，呈現族群經濟特色的生存方式，也與印度當地的毛衣製造商產生跨族群的經濟依存關係。本文將透過印度流亡藏人毛衣貿易分析難民的族群經濟現象，首先運用族群經濟研究的理論概念與文獻，檢視藏人得以在印度安身立命經濟自主的因素；其次，討論政治難民身份對藏人族群經濟所造成的限制，從而對當前的族群經濟理論提供對照的案例。

針對流亡社會經濟研究，除了參考印度流亡政府所公布的統計資料、出版刊物，以及印度學者的相關研究和當地媒體的報導之外，本文作者從 2003 年底開始進行對流亡印度藏人社會進行研究，包括針對流亡藏人聚居最集中的南印度四個社區進行問卷調查，這四個定居區都在Kanartaka州，包括Bylakuppe的Lugsung Samdupling (Old camp)，和Dickey Larsoe(New camp)，Hunsur的Rabgayling，以及Kollegal的Dhondenling。包括個人與家戶從事毛衣貿易的歷史、毛衣市場與協會的資料，以及個人對毛衣貿易的經驗與看法等。透過這些調查資料的累積，勾勒藏人毛衣貿易的地理分布與運作的輪廓，建立毛衣市場分佈與協會運作的基本資料。接著在 2004 到 2009 年間，分別拜訪藏人在印度東部、南部和北部主要定居點，選取位於印度各城市不同類型的毛衣市場，以及印度毛衣製造商和銀行經理進行田野觀察與訪談，經由藏人助理協助翻譯，以中文或英文進行資料蒐集¹⁵，所經過的地點分別標示在附圖一與附圖二。

一、印度流亡藏人的社會與經濟

(一) 政治難民的身份

在 1959 年約有 13,000 名西藏人追隨達賴喇嘛流亡到印度，其後一、兩年間，約六萬多名西藏人陸續翻越喜馬拉雅山，到達印度、尼泊爾、錫金、不丹等西藏鄰國，尋求政治庇護，成為流亡的政治難民。根據聯合國難民署《一九五一年關

¹⁵因此本文所引用的訪談資料會有中文或英文的呈現。

於難民地位的公約》第一條的定義，「凡有正當理由畏懼由於其種族、宗教、國籍，政治見解或於某一特殊團體遭到迫害，因而逃離了他或她的本國，並且由於此畏懼而不能或不願回國的人」¹⁶，這些逃離的藏人包括達賴喇嘛都成為難民，然而因為印度政府並沒有參與簽署聯合國難民總署 1951 年公約和 1967 年的議定書，對於難民身份的承認和保護的程度則由印度政府自行決定，雖然能夠成立西藏流亡政府，但印度政府如何看待與對待流亡藏人的態度決定了藏人在印度安置的基本條件。

直到 1970 年代為止，進入印度的藏人包括其在印度出生的子女，印度政府給予居留證(Indian Residential Certificates)，據此可以工作和國內旅行的權利，也給予印度的身份證，其效力等同於護照，可以自由地出入印度國境，同時也享有基本的醫療照顧。隨著中國對西藏的控制日深，以及每年持續數百名藏人翻越喜馬拉雅山進入印度，流亡藏人在印度社群日漸擴大，印度政府基於不鼓勵的原則以及與中國外交關係的改善，對於 1980 年以後到達印度的藏人，就不再提供任何協助，嚴加審核居留證和身分證的給予，同時也不再提供新的土地配給。

(二) 流亡社會的定居點與經濟

1960 年達賴喇嘛接受當時印度政府提供的北印度 Himachal Pradesh 州的達蘭薩拉 (Dharamsala) 為西藏流亡政府所在地後，為了妥善處理流亡藏人的安置問題，達賴喇嘛向印度總理尼赫魯 (Jawaharlal Nehru) 提出了幫助藏人在印度建立定居區的要求，以防止藏人流散印度各地，保護西藏的宗教文化傳統，維持藏人的認同與社會凝聚力。於是在印度總理尼赫魯的協助下，第一個藏人定居區在南印度 Karnataka 州的 Bylakuppe 建立，之後共有成立 52 個正式的流亡藏人定居區有 35 個集中在印度、尼泊爾有 10 個，不丹則有 7 個，迄今人數已達 12 萬人之多¹⁷。以印度流亡藏人的分布區域而言，南印度的 Kanartaka 省是主要集中地。依據西藏流亡政府最近官方統計資料 (2003 年)，目前分佈在南印度的藏人，約佔印度流亡藏人的一半，是流亡社會的最大集中地，也是流亡政府希望能夠凝聚藏人社群整合的重要基地。

藏人剛到印度時，被安排住在北印度喜馬拉雅山區 Buxa Duar 難民營，是臨時搭建的帳棚，因為氣候炎熱和海拔較低使得多數藏人水土不服，為了解決過於擁擠和生存的問題，印度政府開始將大批難民轉移到 Missamari 的過渡性營地，讓他們從事山路修築和苦力的工作。當時流亡藏人主要收入來源是每天辛苦勞動的微薄工資和配給的少量食物 (Avedon 1984; Goldstein 1975; Methfessel 1997)。

自從 1961 年第一個藏人定居區在南印度 Karnataka 州的 Bylakuppe 建立之後，印度政府陸續提供未開發的偏僻地區為流亡藏人的定居區，這使得原本流離失所的藏人取得了永久居地，他們可以分配到房子和耕地，當時是以每一個家庭五個成員為一個單位，分配五公頃的土地以及 300 到 500 平方尺的房舍和一小塊種菜的庭院¹⁸。由於所得到的土地是尚未開發的森林和荒地，是當地人認為太偏僻或

¹⁶ <http://www.unhcr.org.cn/qkjs.htm>

¹⁷ 這個數字是流亡政府的計畫委員會辦公室 (The Office of the Planning Commission <http://www.tibet.net/en/index.php?id=9>) 根據 1998 年所做的人口普查資料 (Tibetan Demographic Survey of 1998, Planning Council, Dharamsala)，當時流亡海外的藏人數約 111,170，其中印度 85,000 人，尼泊爾 14,000 人，不丹 1,600 人，世界其他各地有 10,570 人。依人口年成長率推估到 2007 年總人口數是 145,150 人，印度 101,242 人；尼泊爾 16,313 人；不丹 1,883 人；在其他國家定居者 25,712 人。

¹⁸ 西藏流亡政府網站 2003 年的資料：<http://www.tibet.net>

不宜居住的地方，即使有些藏人過去是農夫或游牧民族，一開始在農作上經歷摸索和嘗試失敗的時期。1970年代透過瑞士一家技術公司的協助改良農業技術，使得藏人可以在定居區自給自足（Avedon 1984），並且成立合作社進行集體產銷，位於印度北方的定居區，由於環境不利於農耕，則主要從事地毯編織等西藏傳統手工藝品，整體而言，藏人的收入比以前提昇而且穩定，人口開始成長（McGucki 1997; O’Neill 1999）。

由於藏人的定居區散佈於印度各地，各州政府所提供的林地或荒地等偏遠的鄉下，藏人將之開墾從事農業或輔以簡單工業，不利農耕之處就建立手工藝的生產事業處¹⁹，因此定居區的產業型態並非同質，也有不同的經濟表現。根據西藏流亡政府計畫辦公室在2004年公布的調查²⁰，以農業和非農業為主的定居區的家戶年收入有明顯差距，農業區家戶的年收入平均是60,000盧比，而非農業區可到80,000盧比之多，主因在於若有較多人力的家戶從事固定店面的成衣或其他物品的生意，就明顯地有較高收入，以調查樣本中平均家戶年收入高達93,000盧比的Shillong (Meghalaya)定居區為例，近90%的人力在生意買賣上，也創造了90%的家戶所得來源。相較之下，家戶年收入最低的南部農業定居區Dhondenling (Kollegal, Karnataka)卻有52.3%的人力是在農業活動，但其收益卻只貢獻家戶所得來源的24%而已。

表 3-1、西藏流亡社會的經濟發展

時期	1959-1965	1966-1969	1970-1980		1981-至今	
居住場所	難民營 臨時帳棚	開始建立定 居區	定居 區 建立 久居 住所	各印度城 市 租屋	定居區 整修 擴建	各印度城市 租屋
主要 經濟活動	修路、苦 力	苦力 毛衣貿易	農墾區：農業、毛衣貿易、地毯編織或其他 非農業區（1）：觀光業、毛衣貿易 （2）：毛衣貿易（地毯編織或其他）			
收入來 源	糧食配 給、 日薪	日薪、 毛衣貿易	毛衣貿易、 農業收入、手工薪資			

資料來源：作者自製

雖然定居區在經濟形態上有農業與非農業區之別，但毛衣貿易的收入都構成這些定居區的主要經濟來源（請見表一）。印度南部藏人由於分配到耕地，參與

¹⁹ 西藏地毯編織業主要的發展集中在印度北方和尼泊爾，並以西方市場為主要輸出地，但近年來因為西方人抵制在尼泊爾的西藏地毯編織業使用童工的現象，而連累了印度藏人的西藏地毯輸出。根據 McGucki (1997) 的觀察，在中國佔領統治下的西藏也開始製造並輸出針對西方人喜好的西藏地毯，更使得在印度流亡藏人經營的地毯編織業雪上加霜，曾經一度可能興盛的產業遭到徹底的打擊。

²⁰ 該份報告 (Office of Planning 2004) 是針對流亡的藏人社區的人口與社會經濟的調查，先針對人口、地理位置和定居區的社會經濟特徵分類等標準，使用分層抽樣找出 14 個定居區樣本，在每個定居區是以系統抽樣的方式，各訪問百分之二十的家戶。因此這個結果是根據這些代表樣本定居區所平均出來的數據。

農耕的比例較高，但根據我們的調查發現毛衣收入個別家戶全年收入比例，只有 15% 的家戶低於百分之五十，反之，有 85% 家戶主要收入來自於季節性的毛衣貿易，其中更有 17% 的家戶毛衣貿易收入是唯一的家戶收入(潘美玲 2008: 47)。但在印度北部和東北部的非農業定居區，若沒有其他的工業或手工業發展，則藏人需要依靠毛衣貿易收入的比重，勢必要比南部的藏人更高。以在Himachal Pradesh省的Shimla為例，位居海拔二千多公尺的知名避暑勝地，是英國統治印度時的夏都所在，整個藏人聚居社區一共有 300 多戶，在觀光景點The Mall附近的市場有 43 個家戶設立 76 個攤位，販賣各類衣物、皮包等用品，藉著觀光人潮賺取收入，一到冬季冰封道路就不會有遊客和收入來源。夏天擁有店面者只佔整個藏人社區家戶的一成多，其中只有 16 個家庭因為擁有多家店面有足夠的收入，社區其他九成以上的家庭，由於沒有其他收入來源，冬天出外賣毛衣成為唯一的選擇²¹。

因此在南部或北部定居區，無論是否從事農業，冬天賣毛衣提供了一個「總比甚麼都沒有」的機會：

For those who came from south India (ex: Mundgod), they were engaging agricultural activity before. But sometime the rain is very less, the weather is not good, since no one can control the rain, he cannot get return in agriculture. Since the harvest is unstable. If he just idle at home, he has no income. At least he gets some money here. **Something is better than nothing.** At least you get something here, no matter the business is good or bad....Like the one from Dahrudin, if he does not come here, he just stay at home and idle in summer.²²

二、毛衣貿易與族群經濟理論

藏人販賣毛衣的時間早在 1960 年代參與築路的時期，當時藏人用自己帶過來的毛線編織出有西藏傳統花色的毛衣，原來是自用或給家人禦寒，不是用來出售營利的商品，但毛衣樣式引起印度人購買的興趣，和當時築路苦力的微薄工資相比，毛衣的獲利甚豐，因此西藏人就開始賣起「西藏毛衣」(Tibetan Sweater) 補貼家用。但印度和西藏的氣候不同，純正的羊毛織品並不適合，加上手工編織的毛衣產量有限，藏人於是找到印度北方 Punjab 省的 Ludhiana 印度人所開設的工廠批發以人造纖維為原料的機器製造毛衣，這些印度毛衣批發商被稱為 lala (印度話為企業主，類似我們的中小企業老闆的意思)。

藏人到Ludhiana批貨的時間大約是每年的7月下旬，然後將貨運到販售地點所租的倉庫存放，真正賣毛衣的時間是在冬季，從十月初到一月底，不會晚超過西藏的新年回到定居點。藏人聚集賣毛衣的地方有些被稱為Tibetan Market²³，或強調難民身份的Tibetan Refugee Market (潘美玲 2009)。毛衣販售的地點散居在印度大部分的省分與城市，幾乎遍及印度全國各地，有的距離藏人所在的定區區將近數百公里之遙，需要數日的車程才能到達。流亡政府財政部有 68 個毛衣市場協會的資料(DoF 2005: 16)，但根據作者實地到藏人社區田野調查與發放問卷所蒐集到的地點則超過 100 個，北方的省分除了Ludhiana所在的Punjab省、南部

²¹ 根據作者 2009 年 6 月 23 在 Shimla 的實地調查，以及訪談個案 Mr. Ngawang Yonten，Representative Officer, Shimla。

²² 2005/08/03 毛衣商集體訪談 地點：Sukh-Lai Market, Pitam Pura, Delhi 110-034 (Tibetan shopping complex)

²³ 參見 *The Hindu* 的 2002 年 11 月 14 日的報導。

<http://www.thehindu.com/thehindu/mp/2002/11/14/stories/2002111400010300.htm>

除了Kerala省分、東北部除了Meghalaya 和Sikkim 之外，在印度各大城市和交通要道，觀光地區以及行人商旅來往之處，一進入冬季都是藏人毛衣商的販售地點，毛衣貿易成為具有族群特色的行業。

(一)、中間商少數族群理論 (The middleman minorities)

歷史上最早討論與移民有關的經濟現象，是在歐洲猶太人所扮演的中間商少數族群的角色，處於社會邊緣地位從事貿易的人們，因為流亡而從事中間商的商業活動維生，像是在土耳其的亞美尼亞人，東南亞的華人、吉普賽人、東非的印度錫克教徒，西非的敘利亞人，印度的祆教徒，在美國的日本人和希臘人等都屬於客居異鄉並扮演傳統社會脈絡中商販的角色。

這些族群團體的特色在於所扮演的經濟角色，居於少數族群的位置，但不見得只能在其客居社會底層，職業集中在貿易或商業，扮演中間商的角色。根據Bonacich的理論，這些中間商少數族群的社會特色：「抗拒外婚，同族群自我聚居不與當地人混居，有自己的學校傳授該族群的語言與文化，傳遞下一代文化特質與宗教，避免介入當地的政治，社區高度整合避免被當地人同化。」(1973: 586)。他們漸漸從客居 (sojourner)在當地落腳發展，由於族群凝聚與在地人清楚區隔，成為該社會中的異鄉人(strangers)，卻容易引起在地人的猜疑，尤其是經濟上的成功經常與在地人產生商業的競爭，或來自更低下階級的嫉妒，而與當地人產生族群上的衝突。

中間商少數族群理論主要的貢獻，在於解釋客居的移民為何選擇從事商業或貿易的理由，因為有回鄉的計畫而不想在客居地長久居留的打算，因此選擇了只需流動資產而非固定資產投資的商業活動，即使回鄉的願望無法實現，仍繼續這個行業 (Bonacich 1973:585-586)。「客居他鄉」(sojourning)的處境而選擇做生意，傾向擁有容易攜帶的流動資產，存錢簡約的生活以及團結的社群而能夠在異鄉社會具有競爭力，找到生存的利基，卻構成了與當地人的衝突關係，更強化了其「客居」的屬性，使其族群更加凝聚。

由於中間商少數族群的現象常見於前資本主義的社會，雖然有學者質疑該理論在當代資本主義社會對各種形式的族群經濟所能解釋的程度(Waldinger 1986: 254-255; Light and Gold 2000: 7-8)，學者 Pyong Gap Min (2010) 試圖超越前述的限制，將修正版本的理論運用到當代美國紐約市韓裔蔬果雜貨業的研究，指出族群集體商業組織的成立，以面對與白人貨源供應商、黑人消費者、拉丁裔雇工和政府機構之間的衝突。解釋一個移民團體所集中在特定的貿易，卻高度依賴非同族群的供應商和消費者的處境，由於生意上經常出現與其他族群的衝突，為了維持經濟必須採取族群集體行動，從而構成高度的族群凝聚力。

中間商少數族群理論，點出了移民在異鄉處境的策略選擇，以及族群內部的凝聚與族群資源對其族群經濟的重要性。印度流亡藏人選擇賣毛衣的經濟活動，相當符合中間商少數族群理論所描述的特質，流亡政府極力保存藏人的文化，藏人在定居區有自己的學校和寺廟，和印度人通婚仍屬特例。能夠隨著達賴喇嘛回到西藏仍是希望實現的願望，然而五十年下來被安置在印度已經從客居變成異鄉人，經濟上的成功雖曾導致當地印度人的不滿出現衝突事件，但皆屬零星現象 (Saklani 1984: 422; Methessel 1997: 18)。而毛衣貿易的貨源和銷售都是非同族群的印度人，必須依賴當地毛衣製造商 lala 供應，以及印度顧客光顧生意才得以維持，但並沒有與這些生意上有往來的印度人發生任何明顯的衝突事件。對於政治難民處境的藏人而言，流亡社會族群凝聚與認同是流亡政府努力維繫的目標，也

一直透過教育與宗教達成傳統文化的維持，而不是按照中間商少數族群理論所提出之與其他族群的經濟衝突增進族群凝聚的因果關係。

(二)、族群資源的運用

根據 Light and Gold 對族群經濟的定義：「同族群的自雇者、雇主和同族群的受雇者，而沒有進入到地主國社會的勞動市場」(2000:4)。而族群經濟的特徵來自於族群資源的運用 (Aldrich and Waldinger 1990)，如宗教、語言、族群團結性或文化特質，運用在資本取得與勞動力。此外，移民所擁有的階級資源如布爾喬亞的階級價值，態度和知識，世代傳承的資源，私有財產所有權，人力資本等也會對族群經濟產生貢獻 (Light and Karageorgis 1994)。

藏人毛衣商是自雇，也僱傭同族群的幫手，符合上述定義的族群經濟。藏人的傳統經濟主要是農業和游牧業，也有一些在尼泊爾邊界從事以物易物的原始貿易經濟，但只佔極少的比例 (Samuel 1993)，流亡到印度的藏人大多是農民和游牧者。相較於那些自願移民，企求到地主國找到更好的謀生機會帶來更好的經濟生活，通常都具有創業家精神。但是藏人卻是被迫流亡的非自願移民，到印度不是為了經濟上的理由，反而是宗教和文化的動機為主，因為在中國佔領統治下的西藏，實施嚴厲的宗教控制，而在大量漢化政策下，藏人的傳統文化也漸漸流失，於是許多藏人和喇嘛選擇逃亡，為了能夠得到正統宗教經典訓練，並讓下一代能夠接受藏式教育保留傳統文化。就動機和資源而言，流亡藏人並沒有任何階級資源可供運用到毛衣貿易的經營。

1、勞動力：無酬家戶成員和外雇幫手

利用同族群的勞動力本是族群經濟的特色之一 (Waldinger 1986; Light and Karageorgis 1994)，藏人每年季節性到印度各城市賣毛衣是很辛苦的工作，因為工作時間很長，從擺攤到收拾打包，一天工作的時間高達十小時以上²⁴，除了看店作買賣之外，生意好的時候就需要多一些人手，需要有人去補貨的時候，也需要有人留下來看店等。此外，藏人為了增加邊際效益，有些人會在同一個地點擺一個以上的攤位，人手需求自然又會增加。

藏人賣毛衣是以家為經營的單位，同行者大部分是夫妻、父母、與非就學中的子女或其他家庭成員。當人力不足的時候就得僱傭幫手(helper)，根據我們在南印度的問卷調查，在 112 受訪家戶中，52 個家戶沒有雇用任何幫手，其他 60 家都有僱傭幫手，其中只雇用藏人的有三家，有 57 家只雇印度人幫忙，同時有藏人和印度人幫手的只有三家。藏人會去當幫手是為了學習做生意與賺取收入的目的，以待未來有機會就會自己經營毛衣生意。

印度幫手大多來自鄰近地區或印度較窮的 Bihar 或 Orissa 省分，雖然工資比藏人幫手要低，卻是不得已的選擇，因為藏人無法信任印度的幫手，他們學會了藏人作毛衣生意的方法，有些人甚至成為競爭的對手，但缺乏人手時還是不能不用：

There are some helpers who physically show that they are loyal to their owners but in practical they do something else. That maybe one case and another thing is that when they sell sweaters we are not sure whether they are giving back the exact amount of money to the owner they have sold on

²⁴ 根據我們在南印度的調查平均的工作時數是 13.7 小時，104 個有效樣本中，只有一個人的工作時數少於 10 小時，而最高的工作時數是 18 小時。

that particular day or not. We are not sure about that. It depends on the personality also as to how the helpers are loyal to their owner.²⁵

2、資金

毛衣貿易和其它商業一樣，需要資金購買成品支付運輸等費用，在族群經濟研究文獻中，有兩種資本取得的過程可以被視為族群資源，分別是家族融資和同族群金融機構的貸款（曾熾芬 2001），由於不容易得到當地銀行機構貸款，只能透過自助的方式累積資源，例如互助會或標會在華裔移民及其他亞裔移民很常見，在拉丁美洲、加勒比海，近東和非洲的移民族群也有類似的組織（Light and Gold 2000: 115-116）。相較之下，做為難民的藏人本身並沒有帶來任何家族資源，也沒有標會等金融互助組織的傳統。

根據流亡政府財政部的調查²⁶（DoF 2005:17）藏人毛衣商年度營業額少於 30 萬盧比²⁷者佔了 60%，介於 30 萬到 60 萬盧比之間的有 31%。但是藏人並沒有足夠的資金可資周轉，需要完全透過信貸者佔 42%，51% 的人是只有部分借貸，只有 7% 的人不需要借錢。也就是說有九成以上的毛衣商資金都要依靠借貸。

而我們在南印度的問卷調查也發現類似的結果，借貸的來源分別來自寺院、親友、印度銀行，以及印度毛衣製造商 Lala。同族群私人借貸包括親友和寺廟，屬於「作為一個不是開放給所有人的非正式的金融機構」的族群資源，但比例都不高，由於佛寺也需要利息的收入，放貸的利率比銀行還高，因此向佛寺借貸的情況並不普遍，借貸金額也不高。最常見的情形是向當地的印度銀行按照政府規定的利息獲得貸款，或向印度毛衣製造商信貸也就是在 Ludhiana 的 Lala 賒帳。因為藏人批貨的時候，並沒有足夠的資金，但必須先付一部份款項，然後以每件毛衣多算 5% 的幾盧比價錢批貨，等到毛衣販售季節結束之後，再連本帶利償還，Lala 給予信貸的額度端賴和藏人毛衣商之間的信任關係，這種跨族群信貸關係已經維持了四十年之久。

Without loan nothing can happen. First the capital is necessary and without that the business cannot happen. Every year either from the Lalas or the banks we have to take some loans to keep going otherwise the income is quite low. It's marginal. We don't take much profit.²⁸

表 3-2、借貸來源

借貸來源	利率	次數	比例 (/112)
寺院	高於銀行，約 15%	15	13.4%
親友	大約 10%	16	14.3%
銀行	（過去 18%）12%	96	85.7%
Lala	5%	103	92.0%

資料來源：根據 2004 年南印度藏人四個定居區調查結果，有效樣本數為 112。

因此毛衣商會同時利用不同借貸來源，以 Pema 女士的家戶為例，以 15% 的利率向寺廟借錢，但金額大概只有是 25,000 到 50,000 盧比，向銀行則借到 100,000

²⁵ 2008/01/08 報導人 Damdul 根據他對藏人毛衣商觀察，訪談地點：Hyderabad 檔案編號 080108_01

²⁶ 該份調查是 DoF 對在印度的 68 個藏人毛衣協會中的 30 個發出問卷，總共回收 1,288 份。

²⁷ 2010 年 5 月份盧比對台幣的匯率是 1：0.711，所以 30 萬盧比換成台幣約 21 萬。

²⁸ 2007/04/18 毛衣商 Tsering Chozan, 地點：Ooty, Tamil Nadu。檔案編號：07041804

(one lakh) 盧比，利率是 12%，和 Lala 則是「有借有還，再借不難」的持續關係：

Most of the Lalas come during July during the summer season. The Lalas come to the office and we have to pay back as much as we can. If I have to give 45 thousand then I'll pay around 25 thousand. So the rest I'll give back later. And they will say ok. It goes on like this. So every year we have to pay back to the Lalas because if we pay back our relation will be good.... We continue to giving and taking. This is a business, we believe in them and they believe in us. Like this we will have good relation with them.²⁹

和 Lala 之間的信貸關係比銀行有彈性，幾乎每個毛衣商都會利用：

他們也有向 Lala credit 一部分資金，可是 Lala 沒有硬性規定要拿多少比例的利息，例如，借貸了 10 萬元，Lala 會視生意情況好壞來決定要貸多少貨給他們，只要你敢拿，Lala 就給多少，沒有限制。但是與銀行相比，銀行的利息比較高，相差 10 盧比，大概比較貴的貨品，例如付現金時，是 125 盧比左右的貨物，向銀行 credit 時，就必須要付 135 盧比左右，有這樣的差別，所以利息大約是 10%，但是 Lala 的 credit 是比較好，因為如果今年生意不好，Lala 會在明年收，會視情況而定，也因為這樣鼓勵藏人向 Lala 拿 credit。Lala 在一年裡會來這裡收 3 次錢或是 2 次。³⁰

由於資金來源大部分都來自於向銀行和向 Lala 賒帳，藏人毛衣貿易幾乎是「無本生意」，而且是來自於非同族群的印度人，這是族群經濟的特殊案例。更特別的是，銀行和 Lala 給予藏人信貸都是特殊待遇。由於藏人屬於難民身份，雖然印度政府給予土地耕種，但只是租借性質，無法擁有土地，故不能成為向銀行貸款的抵押品，而印度銀行在給予貸款時採取寬鬆的認定，唯一需要的是在定居點的地址和一位擔保人，借貸以個人為單位，因此一個家戶能夠借貸的額度比照人口數：

All the Tibetan people, they approach us for finance for the trade. Most of them have the refugee status. So what we have planned is the security and finance more liberally to the Tibetans. Suppose we are giving 50 thousand to an Indian, I tell them to give me some land and building as mortgage but that I can't do to the Tibetans as they don't have it. So what we have done here is we have identified this particular need of all the Tibetans. What we do is that we give about 1 lakh Rupees as clean loan per person with no security. It's 100 percent. They just walk in with another shoe ready, it mean another fellow like co-obligate, another person who guaranties this person. What we call it here is third party guarantee.³¹

印度銀行的經理強調藏人誠實守信，按時還錢，比印度人更可靠，所以願意給予藏人方便，享有比印度人更優惠的待遇，因為藏人是好客戶：

²⁹ 2007/04/20 毛衣商 Ms. Pema, 地點：Hunsur 家中。檔案編號：07042002。因為 Pema 的毛衣市場在 Ooty，是整年都能做生意的觀光勝地，所以 Lala 會在七月份去收錢。

³⁰ 2004/07/08 Bangalore, 於 C.C.Hotel 藏人毛衣商集體訪談。

³¹ 2006/02/10 受訪人：Mr. D. T. Ramanujam, manager of Sydicate Bank, Bylakuppe.

They have respect, they don't cheat....Defrauding is less compared to the Indians and other communities. They make use of the loan. (Insulation) is very low, it means the using of the loan for a purpose is almost 100 percent. So in Indians what they do is, they buy for a purpose but they don't do it. Once you utilize the money, the chance of repayment is almost zero. Suppose you take a loan for a business, you don't start a business at all. Once he has the money he won't start a business and now he is a barber and won't pay the money at all. This is more in our case. Compared to that, the Tibetans are better.

藏人一開始向 Lala 拿貨時，會先拿一些小金飾作抵押，或者買少量貨品，以現金付清，當信任建立之後，就不再需要任何抵押品，可以直接賒帳，每件毛衣的售價就會比較高，至於賒帳的利息和可以賒帳的比例，要看購買的數量，以及個別 Lala 和藏人的關係，例如價值 1 lak 盧比的貨，藏人只要付 40,000 盧比的現金，60,000 元就是賒帳。一旦付清積欠的款項就可以再借。我們在 2005 年到 Ludhiana 進行田野訪談時，也感受到 Lala 和藏人之間已經發展出信任的買賣模式，一位已經由第三代接手經營的 Lala 指出和藏人之間的密切關係：

我們和藏人使用 Hindi，但我們也會一些藏語，像是用藏文算數，我父親的藏文就很流利。甚至我們到藏人的定居區去收錢的時候，我們不是去住旅館，而是住在藏人的家中，如果我餓了，我就到藏人朋友家中吃飯，我要去收帳，藏人朋友就騎著機車載我過去。當藏人來這裡，他們是 strangers，我們是他們的家人，但我們到藏人的定居區去時，我們就是 strangers，他們就是我們的家人，我 15 年以來，都獨自到定居區收帳。首先，我會在 11、12 月期間到藏人的毛衣市場去收款，有些人可能只付了 70-80% 的錢，到了藏人過年的時候，我就到定居區去收回最後的款項。我每年都在藏人社區參加新年慶祝³²。(研究者中譯)

Mr. Rinku Bhai 工廠生產的 30% 是銷給有營業執照固定店面的印度大盤商，另外 70% 都由藏人銷售，大約 1,500 名藏人和這家店有生意往來和賒帳關係，至於一般的印度顧客，都要求付足現金不能賒帳，因為 Lala 對他們沒有足夠的信任。他們遇過原是藏人幫手的印度人，想效法藏人開店也到這裡拿貨，例如，印度人為了要取得信任，通常第一次全部付清，第二次就付 50%，另外 50% 是 Lala 到當地收款時付清，第三次只付了 20% 的貨款，然後人和貨從此消失。所以 Ludhiana 無法給予印度人和藏人同等信貸的待遇。

從我們的研究發現，這種印藏的跨族群信任是透過長期接觸的過程當中，逐步建立起來的：

We have been doing this business for the last like 30- 40 years and they also have a trust on us, they know the nature of Tibetan people. Unlike the other people, Tibetans are very sincere. They are the typical example of (Dalai Lama) and as the leader of the Tibetans, they are very faithful and never

³² 2005/08/05, Mr. Rinku Bhai /lala, 檔案編號 050805_01

betray the Lalas. So keeping all these in mind, they are very much sure that whatever they give, the money, they are in the full confidence that they are going to get it back after 3 or 4 months. So on that basis, mutual understanding, the faithfulness has been the main reason that made the Lalas have full confidence in us.³³

藏人毛衣貿易主要的資金來源是從銀行和 Lala 的信貸而來，但卻不是自己族群的金融資源，卻又具有「作為一個不是開放給所有人的正式或非正式的金融機構」，而族群經濟研究文獻中所展示的同族群資源貢獻，反而無法在藏人的族群經濟上產生作用。

三、剝削或共生？

(一) 毛衣貿易的再生產機制與利潤榨取的結構

身為難民的印度流亡藏人不能合法擁有土地和自有店面，由於農業收入不足和工作機會受限，毛衣貿易成為他們主要的現金的來源，雖然四十多年以來靠著辛苦的工作維持生計改善生活，也因為沒有自己的資金，只能向銀行和 Lala 借貸，毛衣貿易的所得無法有效地累積，由於這種信貸關係，構成藏人毛衣貿易的再生產機制。

現在他們賣毛衣的收入都用來做一年的花費，沒有辦法儲蓄或用來做其他用途，當年就會花完，因為買毛衣來販賣的資金，一部分是向銀行借款，一部分是向 Ludhiana 的 Lala 借錢，12 月時，Ludhiana 的 LaLa 會開始向毛衣商慢慢收款，若沒有辦法還，就無法給你很多的信用額度，例如：可以賣 5 萬的貨品，但只給 1.2 萬的貨品，這是很冒險的事情。所以，毛衣商會用賺得的收益去負擔這些錢，還有銀行的借款，六個月就要還銀行錢，因為沒有還完銀行的借款，下一年就沒有這銀行的支持，所以每年在這樣的壓力之下，他們必須要從事販賣毛衣³⁴。

流亡政府財政部的官員也意識到同樣的問題，指出 Lala 給藏人的信貸和銀行不同之處在於是用貨品賒帳綁住客源，利用產生貨物流通與現金償還產生循環效果：

So the concept of capital accumulation doesn't apply to the Tibetans because they don't even have place to run their business so that is why whatever savings they have, in most cases like when we did the survey of the sweater sellers enterprises in exile, we found that many a people are taking loans from these Lalas. They are giving loans only in kinds so you can only take goods from them so it limits your scope for doing business because you are just tied to just one kind of product and you cannot venture into any other businesses. So that is the difficult thing and for capital accumulation, if you don't have

³³ 2006/02/02 毛衣商 Tenzin Chopel，訪談地點：Tibetan Market, Chougan Stadium, Gangori Bazar, Jaipur 訪談檔案編號：06020602

³⁴ 2004/04/07 毛衣商訪談 Sungchung Norbu 和 Phurbu Dhondup，訪談地點：受訪者 Bylakuppe 家中。訪談檔案編號：04040701

your own money then the savings are utilized for the next coming year so it is just a cycle. You just earn for next year and then spend it in the next year.³⁵

因此毛衣貿易不是過渡的經濟活動，雖然藏人的第二代接受到高中甚至大學教育，但所能從事的職業選擇也很有限：

In India, as a refugee, it's hard for us to face the Indians. My parents have faced a lot of them and as a businessman, I think that other than the sweater selling, we can't do anything much because we don't have much income, much cash to develop some more to a good business level. So according to our financial problems, we have to stick here. We can't go anywhere to a more developed business.³⁶

流亡藏人的毛衣貿易雖然是商業的性質，卻缺乏理性計算的成本觀念以及剩餘資本的投資積累，具有小農家戶式維生經濟的特色。相對而言，印度的Lala卻是資本主義企業的經營型態，工廠生產且同時掌握了藏人毛衣商的資金和貨源，兩者的關係是兩種不同的經濟邏輯的扣連，也就是從馬克思理論所發展出來的非資本主義與資本主義兩種生產模式的聯結(articulation of modes of production)(Marx 1967)，取得支配的位置的資本主義生產方式 (capitalist mode of production) 聯結且維持非資本主義的生產方式(non-capitalist mode of production)，構成剩餘價值剝削的結構。

這種生產方式聯結的概念提供了我們思考藏人毛衣商和Lala之間的關係。首先，藏人所賣的毛衣原來是藏人自己編織的工藝產品，但後來變成是Lala工廠製造的商品，從商品生產的角度³⁷，非資本主義的生產方式被滲入或吸納到資本主義的生產方式中 (Hopkins 1978)，透過這個過程藏人的毛衣貿易被吸納到資本主義的生產體系當中。但是藏人並沒有改變其非資本主義的生產方式，藏人以家戶自給自足的方式從事毛衣販賣的維生策略，以自我剝削的方式，在毛衣販賣季節中，每天工作十個小時以上，賣毛衣所獲得的利潤，只夠家用的貼補卻無法儲蓄累積資本，所賺取的等於是自己看店的工錢。而以資本主義營利生產為主的印度的Lala則透過類似信貸的方式，每件毛衣同時收取利潤與利息，作為剩餘價值剝削的機制。如果藏人能夠自有資金就可以免去利息的負擔，但藏人目前這種經營關係下要有擁有一季批毛衣的資本和花費幾乎是不可能。

When they pay back everything then in the end I think there isn't much profit.

³⁵ 2008/06/09, Mr. Lobsang Dawa, Deputy Secretary, Research & Policy Unit, Department of Finance. 檔案編號：080609_01

³⁶ 2009/01/18, 第二代毛衣商訪談 Tensin Choedup，地點：Allahabad sweater market 訪談檔案編號：090118_02

³⁷ 用 Marx 形容 handicraft to manufacture 的段落：

“By decomposition of handicrafts, by specialization of the instruments of labour, by the formation of detail labourers, and by grouping and combining the latter into a single mechanism, division of labour in manufacturing creates a qualitative gradation, and a quantitative proportion in the social process of production; it consequently creates a definite organization of the labour of society, and thereby develops at the same time new productive forces in the society (Marx 1967: 364)”

But if you have your own capital then I guess it's another case. If we have our own capital then we have many advantages, even in terms of happiness also because we don't have to worry much that we have to repay the money. If we have our own money then it is our own so even if we don't make profit it is still okay as it is your own investment, you are not depending on others. So when we take loan we have the feeling that how we will be able to pay back the loan, when will the time come when there will be good business and we can pay back the loan, all these sense of worry is always there in the mind of the particular sweater seller. So it makes big difference. Even when they buy sweaters from the Lalas, those who are having their own capital for them there is no problem in buying sweater, they even get it in a cheaper price. They can also bargain. Lalas also give better service to them.³⁸

既然藏人如此依賴毛衣貿易，因為信貸所付出的利息，侵蝕賺取的利潤，以致無法資金積累，那麼如果西藏人能夠自己生產毛衣自己販售，應該有可能超越這種剝削的結構？然而當研究者提出這樣的問題時，所得到的第一個反應都是「不可能」，主要的原因是認為無法和 Ludhiana 上千家的廠商規模競爭，此外，毛衣貿易的工作相當辛苦，藏人總是希望自己辛苦一點，讓子女接受較好的教育，就不必再繼續賣毛衣的工作，心態上視之為過渡現象。然而事實卻是即使父母用心投資在子女的教育上，並無法進入印度的主流經濟體制中，最後還是只能作賣毛衣的生意。

（二）共生的相互依存

雖然藏人毛衣的資金和貨源都無法自己掌握，甚至利潤被與印度銀行和 Lala 的借貸結構所榨取，而無法進行資本積累，但印藏之間卻不完全是無情的勞力剝削關係，也存在雙方互構的信任和社會關係。位於藏人南印度 Bylakuppe 聚居區外的印度銀行經理，強調藏人對當地經濟的貢獻，該家銀行隨著藏人經濟的發展而拓展，因此他認為是互利的結果：

Without the Tibetans here, we wouldn't have opened a branch... Ultimately it's a mutual benefit. If the Tibetans haven't been there then the business would have been zero in here. ... We have been financing them, their repayment has been good. I can say that we take pride in their development also. Whatever they have grown for the last three and half decades probably we take all the pride for the development, mainly finance.³⁹

至於 Lala 的部分，雖然藏人也知道 Lala 所獲取的利益，但也看穿他們也需要對藏人的依賴：

If you take loan from Lalas then you don't have to pay but the Lalas are very clever. They have already included the cost in the sweater. There are some Lalas whom if I pay them cash then they will reduce Rs10 per item. It means that if I buy a sweater for Rs 110 but then if I pay them cash then they will sell it at Rs100. But this is very rare because the Lalas don't have any alternative.

³⁸ 2008/01/08 報導人 Damdul 根據他對藏人毛衣商觀察，訪談地點：Hyderabad 檔案編號 080108_01

³⁹ 2006/02/10 受訪者：Mr. D. T. Ramanujam, manager of Sydicate Bank, Bylakuppe.

They have to give loans otherwise their business will also stop because without giving loans they cannot run the business. **It is under compulsion they are giving loan otherwise they have their own interest.**⁴⁰

而對藏人的信貸制度，則類似於印度傳統農業社會的預借現金系統(*dadni system*)，1950年代以鄉村地區為主的小商品生產是 Ludhiana 所在 Punjab 省工業的主要特徵。貿易資本(trading capital)扮演「中間人」的角色，一方面將原料從城鎮供應給在家生產的工人；一方面收集個別工人的生產，到各城鎮去行銷販售。這些工匠必需向零售商預支原料，然後以這些零售商所規定的價格將製成品賣回去 (Singh 1990: 75-77)，而藏人向 Lala 拿貨賒帳，Lala 則會定期收取貨款，並提供新貨，就如工匠向「中間商」預支原料，商人定期下鄉收租也能綁約。

雖然 Lala 給藏人賒帳希望每年都能順利收回款項，但對於有急難或因為生意不好而還不出錢的藏人，也會寬容。

Most of the Lalas believe in Tibetan people because they know that we cannot get any job so they are giving more responsibility to us with this kind of business... They are nice persons and have good relationship also. If there is some shop stolen or something, they will be concerned about that. They also take responsibility on this kind of problem. If the shop fails then they don't have money.⁴¹

對於來到 Ludhiana 的藏人也會伸出援手給予協助，例如不小心觸法受罰，交不出罰金，或被警察刁難，或者急難等問題，Ludhiana 的印藏織品協會⁴²(Indo-Tibetan Hosiery Association)會長告訴研究者：

這是人之常情。如果印度人到台灣需要幫忙，你們也會同樣地協助。因為外地人離鄉背井，比本地人需要幫忙，所以 foreigners is the priority。...

剛開始藏人來買毛衣的時候，都是用大袋子裝衣服，經常被警察追著要他們繳稅，我們覺得藏人很誠實又單純，他們翻山越嶺流亡到印度，並非瞭解印度的規定，又受到警方的刁難，所以基於同情藏人的處境而願意幫忙。⁴³

如果藏人賣毛衣的市場需要增添設備，或積極地參與藏人的活動，如 Free Tibet 的遊行，或是藏人的社團募款活動的配合等，例如在 2005 年西藏流亡政府在印度巡迴主要城市文化展演為了募集藏人在印度定居區的發展經費，就是由 Lala 協

⁴⁰ 2008/06/09, Mr. Dawa Tsering, 唯一當選流亡政府議員的毛衣商，訪談地點：達蘭薩拉，訪談檔案編號：08060902

⁴¹ 2009/01/21 受訪者：毛衣商 Wangchu，訪談地點：Tibetan Sweater Market in Bodhgaya, 訪談檔案編號：09012102

⁴² 印藏織品協會是公元 2000 年在 Ludhiana 成立，主要參與的是與藏人有生意往來的印度毛衣製造商，根據該協會 2004 年的會訊，有 118 個商家會員，會長加上幹部成員有 32 家，共有 150 家毛衣製造商。由十幾年前只有三、四十家到現在的 15000 家之多，有關商業與其他相關事物也增多，由於 Ludhiana 的商家數量暴增，所以組成一個正式的協會。

⁴³ 2005/08/04, 受訪者：Naveen Sood (president: Indo-Tibetan Hosiery Association; President: Ludhiana Hosiery Association), 訪談地點：Ludhiana, 訪談檔案編號：05080403

助負責主辦在Ludhiana的展出⁴⁴。

大部分藏人毛衣商都認為Lala是好人，因為願意讓藏人賒帳，相對而言，如果沒有藏人毛衣商，這些Ludhiana的Lala也不可能存在。根據Manjit Singh（1990）針對Ludhiana勞動體制的研究指出，該地Ludhiana成為工業中心要到後獨立的時期，在很短的時間內就成為印度羊毛織品業的中心，全印度90%以上的羊毛織品生產出自這裡，是無數眾多的小企業所構成的工業中心。印度獨立前夕，由於機器引進，以及國內市場需求以及國防訂單使得市場的擴大，1960年代初期，開始出口到社會主義國家，尤其是蘇聯，Ludhiana成為印度主要羊毛織品的工業中心，以家戶為主的小型生產單位是生產主力，同時也開始出現擁有數百工人的大廠。然而在1972-73年間，蘇聯的進口商只指定18名廠商給予訂單，從而使得Ludhiana的出口市場由大型工廠所壟斷，而其他小型的織品製造商只能在印度國內市場進行銷售，藏人正好在此時成為Lala的銷售商，使得這些中小型的Lala得以維持，店家數並持續增長。藏人對Lala提出要求，不要輕易給印度人信貸成為藏人的競爭者，一旦發現有Lala作出危害藏人生意的舉動，透過集體的力量進行抵制，只要目前印藏毛衣產銷結構沒有改變，這種相互依存的共生關係也會持續。

四、章節結論

流亡藏人在印度從事毛衣貿易並非特例，因為從事買賣作小生意是到他鄉闖天下是許多移民社群初抵客居地時，經常被採用的謀生方式。維持族群的凝聚雖然是流亡社會首要任務，但不是如中間商少數族群理論所強調的族群衝突過程，對印度流亡藏人而言，難民的身份經不起與在地人產生族群衝突的後果，反而是建立關係避免衝突，才能維繫生存的機會。

由於難民的身份，藏人無法在印度置產，在歷史的機遇下進入Ludhiana的人造織品毛衣產業，成為Lala的銷售管道，建立自給自足的族群經濟，但也同時產生了一個無法資本積累的利潤榨取結構。持續四十多年下來，貨源的供應，資金的來源以及印度地方政府租借市場用地，都得仰賴印度社會。然而這三者都從藏人毛衣貿易獲得相當的利益，如供貨的印度Lala們透過藏人將他們的貨品行銷到全印度，成為最可信賴且有效率的行銷管道，而與藏人的有資金往來周轉的地方銀行則因為藏人的儲蓄與利息得以擴大規模而業務興盛，至於租借場地給藏人毛衣市場的地方政府而言，則額外收到一筆租金及稅金。在仍存在有眾多貧窮人口的印度鄉村城鎮，藏人毛衣貿易雖然規模有限但其表現確實對地方產生了經濟效益，贏得了Lala、銀行業者與地方官員的尊敬。同時也展現了剝削與共生的雙面性。

本文所討論的印度流亡藏人毛衣貿易的族群經濟，點出了無法置產，不能進行資本累積的族群經濟所構成的再生產結構，以及限制之所在。但也同時提供一個跨族群資源成為族群資源的可能性，以及超越族群本質論的信任社會關係所能發展的程度。

⁴⁴ *Ludhiana Tribune*, 2005/09/10, <http://www.tribuneindia.com/2005/2005/0910/ldh1.htm>.

第四章 流離的道德經濟

「從東到西/從南到北/一串串/汗液浸過/淚水澆過/鮮血染過的足印/是他們走過的路/

...從晨到夜/從秋到冬/印在梵地的村村寨寨」

《哦！足印...--獻給推銷毛衣的西藏流亡者》⁴⁵ 作者：旦真望青

一、流亡的難民

隨著達賴喇嘛長駐印度以及流亡社會的建立，在Dharamsala的流亡政府成為外界理解流亡藏人的主要窗口，由於流亡政府本身並沒有任何財政能力，財政經費無法只靠流亡社區本身的稅收，而必需仰賴外國人的捐助，不論是因為對達賴喇嘛的景仰、對難民的同情、對西藏文化的保存、或對人權的支持而吸引，這些來自國際非政府組織、或官方援助機構、或者私人的捐助，都要先集中到流亡政府然後再分配給指定捐助的機構，以維持流亡政府管轄治理的權威。這些國外的援助，確實對流亡政府的運作與藏人流亡社會的建立，扮演重要的角色，也使得流亡藏人與捐助者之間的關係持續成為西方學者關注的焦點(de Voe 1983; Subba 1990; Stobdan 1991; Frechette 2005; Prost 2006)。然而對流亡社會經濟發展的解釋，從1960年代只能維持基本的生存條件，至今達到比印度一般民眾較好的生活水準，⁴⁶並非依賴外援就能維持，而是藏人自身努力所建立起來，尤其是季節性毛衣貿易，是由近乎文盲、沒有受過多少教育的農夫牧民，在流亡印度後胼手胝足自行開出來的生路(Norbu 2004: 211)。

由於毛衣貿易是季節性的生意，藏人成為貿易商人的角色，與流亡政府所希望呈現的藏人形象背道而馳，流亡政府認為這是「買空賣空」轉手獲利(quick money)的經濟活動，有違藏人勤勞的美德和佛教徒對誠實信仰的戒律，加上必須離開藏人定居點到印度人所在的城市長達數月之久，不利於流亡政府希望藏人聚居維持族群認同的策略，雖然並未禁止，卻採取不干預、不鼓勵的政策。官方資料因此幾乎不見藏人毛衣貿易的存在，已故的藏人社會學者Dawa Norbu就感嘆流亡政府對毛衣貿易的忽視程度：「非正式部門的賣毛衣生意是西藏流亡經濟的核心所在，卻從未被官方所認可或提及」(2004: 209)。於是藏人毛衣貿易的經濟活動，眾所皆知卻一直缺乏系統性的調查紀錄和理解，雖然在許多描述流亡藏人社會經濟的文獻中都被提及，卻只描述輕描淡寫地帶過(Avedon 1984; Bernstorff & Welck 2004; Goldstein 1975; Methfessel 1995)，無法正確評估毛衣貿易在藏人生計扮演的角色。⁴⁷直到2005年之後，流亡政府的經濟部才開始正

⁴⁵ 這首詩生動地描繪勾勒藏人毛衣商在印度各城市，為自己的生計走村串寨，在詩人筆下的圖像也是西藏流亡者的象徵(傅正明 2006: 60)。

⁴⁶ 就一般而言，藏人的生活水準比鄰近村落的印度人要高，根據流亡政府1998到2001年所作的一份調查，藏人家戶樣本的總平均年收入是66,800盧比，相當於每人13,100盧比的年收入，這個數字若相對於身列金磚四國的印度都市而言，藏人的經濟表現是不如印度的每人17,500盧比，但若只與印度鄉村每人平均5,000盧比的年收入相比，則藏人的平均個人年收入就遠高於印度的表現(潘美玲 2008: 43)。

⁴⁷ 例如有關從事該經濟活動所佔人口比例的估計就眾說紛紜，根據學者de Voe的估計只有30%在印度的藏人從事季節性的毛衣買賣事業，是家庭次要收入的來源(2005: 1121)。

視這個經濟活動 (DoF, 2005: 16-17)，並納入在 2009 年四月針對流亡藏人 (包括印度境外) 的人口調查的項目之下，⁴⁸雖然調查結果尚未整理完成公布，但冬天賣毛衣的生意已經在官方網站被列為流亡藏人在印度主要的生活來源，依賴這個經濟活動的人口比例高達 70%。⁴⁹

毛衣貿易是當前印度流亡藏人重要經濟活動的總體面貌逐漸清楚，然而在印度擁有眾多貧窮人口且生存競爭激烈的國家，藏人的毛衣貿易如何以流亡難民的身份創造出自足的經濟機會？尤其是當地的印度社會，有源源不絕的廉價勞動力競爭優勢，而藏人集中在單一經濟活動的時候，又如何解決個人利益極大化的追求，與同市場相互競爭的問題，並避免因為商業競爭而造成族群的分裂？由於藏人不是個別的單打獨鬥，而是成群地在印度各城市設立毛衣市場，只有四個月季節性毛衣貿易，遠離已經安頓的定居點家園，分散在印度各地的毛衣市場所在，構成定居點以外的流離的生命共同體。由於毛衣市場是印度流亡藏人生存所依，為了解決營運和競爭的問題，個別市場成立協會，會員共同訂立市場運作的規範，甚至制訂價格和進貨的策略。本文將從流亡印度藏人毛衣市場的形成、所遭遇的問題、市場協會如何成立、運作，以及這些規範如何發展與執行，理解流亡難民如何維繫生計與族群凝聚，並採取從市場社會學和道德經濟的理論取向思考這些問題，透過藏人流亡到印度從無到有所建立的毛衣貿易，也提供我們檢視在市場運作的場域時，道德經濟如何可能的過程。

二、文獻回顧

(一) 道德經濟：從農民維生倫理到市場經濟運作規範

道德經濟的觀念起源於 E. P. Thomason 針對十八世紀英國農民，一系列糧食暴動的事件分析，發現這些參與運動的農民並非完全迫於糧價上漲、糧食出口所導致的飢餓難耐而發生搶糧運動，Thomason 從諸多資料中論證這些農民並非不耐飢餓的暴民，而是因為對於糧食暴動本身有一套正當性的認知所產生的行為，這是一套認為社群中每個人對其他人的經濟生活負有責任和義務的「道德經濟」觀念，在追求個人利益時，不該侵害了別人的基本經濟生活，尤其是在物質缺乏的時候，這是窮人的道德經濟學。這種道德共識不在於掠奪穀倉或偷盜穀物，而是群眾根據傳統設定的「道德」價格，尤其遭逢飢荒的時候，反對市場中猛漲的「經濟」價格，認為穀物的價格不應以利潤為考量 (1971: 78; 108)。

延續 Thompson 的「道德經濟」概念，Scott (1976) 同樣研究農民糧食暴動與生存抗爭的事件，但焦點從市場上穀物價格的制訂，轉到農民對於「公平價格」的價值觀 (包括所付出的租稅)。這是東南亞農民在溫飽邊緣的維生經濟處境時，求生存而非利潤成為優先的考量，個人利益極大化計算的空間幾乎不存在，為了避免挨餓的風險，採取「安全第一」的原則，而不採取高風險高收益的先進技術。這種維生倫理界定了繳交給地主或被國家抽取稅金時的剩餘衡量標準，以及可忍受被剝削的程度，從農民對地主和國家的抗爭的行動中，展現這種維生倫理的道德經濟 (1976: 3-10)。至於公平的價格，不是一套抽象的規範，而是這些行動者，也就是農夫或工人，按照其實際處境發展出來的價值觀 (1976: 160)。

這種將傳統農民社會價值和市場經濟視為對立的範疇，呼應了 Karl Polanyi (1971) 對市場經濟的論點，Polanyi 指出市場的經濟交易從臣屬於社會關係之下的鑲嵌型態 (embedded)，到十九世紀的自律市場發展之後，經濟自利已經成為

⁴⁸ 上一次全面性的流亡藏人人口調查是在 1998 年。

⁴⁹ <http://www.tibet.net/en/index.php?id=9>，取用日期：2009 年 9 月 28 日。

社會生活的主導原則，而不再鑲嵌於社會性的動機，勞動力和土地被市場經濟加以商品化之後，和生活中其他活動產生分離(disembedding)，如果所有的經濟活動完全受到市場經濟的律則支配時，人類的貪欲將使競爭毫無節制，原子式的、個人主義式的組織型態，將取代類社會生活的整合與共同關係連帶的維繫，於是「現代社會的原動力被雙重傾向所支配：一方面市場不斷的擴張，另一方面是這個傾向遭到一個相反的傾向（把市場擴張侷限到一個特定方向）的對抗。這樣一個相反的傾向對社會的保護雖然極為重要，但是卻跟市場的自律互不相容，因而也跟市場本身互不相容。」(Polanyi 1971: 130)。

Samuel Popkin (1979) 以越南的農村社會的案例，對於道德經濟概念提出挑戰，指出個人經濟理性而非傳統制度更能解釋農民的行為，用以批評道德經濟的學者們誇大、甚至浪漫化傳統社群的價值，而忽略農民對市場經濟接受的態度。雖然 Popkin 目的在於否定道德經濟的存在，但其小農經濟行為的預設並未完全脫離社群的考量：「小農是一個理性的問題解決者，既意識到個人的利益同時也顧及他人需求，得到相互都能接受的結果」(1979: ix)，小農個人經濟理性並沒有脫離其所在的社群成為原子化的個人，問題只是在於個人利益如何定義。Scott 和 Popkin 都承認小農有自己的利益，Scott 容許這些利益被制度化為一組倫理規範和價值，呈現這些利益內容受到結構條件，以及這些規範和價值所引導的行為上。人們保護他們的利益，但不只是短期的、個人的收入極大化。因為貧農瞭解到處境艱辛而需要合作：也就是「相互性的規範」。就像他們相信稅制最重要的事情不在於被拿走多少，而在於留下多少的「維生倫理」。相對而言，Popkin 認定小農行為可以完全被「普遍」的經濟理性標準，也就是個人利益極大化來理解合作，而所謂社群的利益是來自於對權威權力的無奈配合，至於集體共識的達成，則是因為彼此衝突和內在的緊張，所採取的折衷方式，而不是以集體的利益優先所帶來的 (1979: 107-108)。

Popkin 的貢獻在於指出鄉民社會的內在層級關係和異質性，但主要問題如 Polanyi 所指出的「唯經濟論的謬誤」，⁵⁰ 社會學 Max Weber 從不認為所有的「利益」都只是經濟上的自我利益，而是「受到價值左右」(1940/1949: 76)，換句話說：「在某種根本層次上能夠驅使個人採取行動，利益是很緊密的社會現象，因為行動者企圖實現自己的利益時，必須將他人納入考量，其實這些利益也是被社會所定義出來的。」(Swedberg 2003: 293-294)

隨著市場經濟擴張發展，農業的社會結構產生轉變，道德經濟的概念沒有隨之消失，反而超越前資本主義的農民研究與暴動反抗的集體行動視野，不再將道德經濟和市場經濟視為兩個獨立的範疇，積極地被運用到當代工業社會領域當中，思考個人的利益與社群福利的關係，如經濟學者 Powelson (2000) 提出以社會正義的倫理規範，來平衡市場經濟力量的道德經濟概念。同樣地在伊斯蘭世界面對資本主義挑戰時，如何兼顧經濟與傳統並維持社會的整合時，也從道德經濟論述中找尋出路 (Tripp 2006)。然而在不同的社會結構下，道德經濟會如何展現？在前資本主義社會所發展的道德經濟的概念（如 18 世紀英國農夫與鄉民，和 20 世紀的東南亞小農所認知）社會公平價值觀、權利和義務以及相互性的關係。如果成為市場運作的經濟規範，形成的機制又是如何？

⁵⁰ Karl Polanyi 指出市場社會在人類歷史中具有特異性，只有在十九世紀時的西方社會，個人的經濟圖利取向才成為真正的社會生活主要原則，而不是如當時的經濟學者所宣稱的是在人類歷史上的普遍現象。這種以偏概全的錯誤，Karl Polanyi 稱之為「唯經濟論的謬誤」(the economic fallacy) (1971)。

(二) 市場作為社會結構：「交換關係」與「生產者關係」的道德面向

Max Weber 將市場的定義是「對價格的鬥爭」(the struggle over prices)：一種是買賣交換的雙方之間對「對利益的鬥爭」(interest struggle)，另一種是「競爭的鬥爭」(struggle of competition)，那些有資格參與同一次交易開始過程的各方單位，只要有競爭就有市場的存在 (Weber [1922]1978: 635)。也就是說，市場現象包含著買賣雙方的交換關係以及賣者之間的競爭關係，這是一個社會結構，其結果就是市場中的價格。

1、交換關係

在面對新古典經濟理論帝國主義所發展的新經濟社會學的論述中，大多就市場的交換關係也就是買賣雙方的利益鬥爭著手。新古典經濟學的市場經濟原則有兩個部分，第一，個別的行動者是理性計算的「經濟人」，因為物質資源的稀少，因此預設自利與效用極大化，圖利是經濟活動的主要的考慮。第二，由達到最大金錢利益的前提出發，個體間所進行的交換行為，形成市場經濟，藉由供需平衡的法則決定價格。

針對由供需的自律市場法則決定交易的價格，Karl Polanyi 從經濟史的角度指出，這不是人類社會的常態現象，在許多前資本主義的社會中，價格決定的原則有許多不同的原則，有的由行政決定，也有如道德經濟學所強調以社群的利益而非個人的利潤所調節的價格，供給和需要在這種情況下，就只是一個邊際性的角色 (Polanyi 1971)。至於交換市場的價格，經濟社會學家提出鑲嵌的網絡關係 (Granovetter 1985)，以及行動者在市場相關位置的結構所決定 (Burt 1983; Baker 1984)，批判了經濟行為獨立於社會關係與社會結構之外的觀點。

近年來隨著市場社會學領域的興起，除了承續經濟社會學對古典經濟學預設批判的傳統外，更進一步以道德觀點解釋市場的運作，並提供道德化市場的實證案例。首先，市場作為一個社會結構，由參與市場的廠商、行動者、消費者、和政府之間的社會關係所形塑，即使研究市場的社會學者各持理論觀點，這是已經達到共同接受的基本共識，並以此凸顯社會學與經濟學對市場運作的基本差異所在 (Fligstein and Dauter 2007: 109-110)。其次，即使在是當代資本主義市場的社會結構下運作，穩定的秩序形成的過程，需要產生共同遵守的規範，其來源可以分別或同時來自政府對廠商行為的限制、或對合理價格、薪資水準的認定等，從而構成了市場參與者必須遵守的道德投射(moral project) (Fourcade, Marion, and Healy 2007: 299-304)。

於是隨著當代資本主義市場的發展，圖利與供需法則的價格制訂沒有全面實現的同時，市場的道德面向也沒有隨之式微：以交換關係為例，由於有些消費者重視勞工人權，對雇用童工或壓榨工人的血汗工廠進行抵制；或者基於對環境保護或公平交易的原則，選擇特定的環境友善的品牌或廠商購買，即使因為生產成本較高，需要付出更高的價錢購買產品，這些消費者所額外付出的價格，不是擴大個人最大利益為出發點，而是認知他人生存或生計的理念而有的經濟行動

(Stehr, Henning, and Weiler eds. 2006: 6-7)，因此這些經濟行動不是古典經濟學模式的利益極大化之經濟理性算計，而是人權、公義或永續的價值理念指引下的利他關懷。

2、生產者關係

至於生產者關係主要面對的是「競爭的鬥爭」的問題，解決的方式可分為合

作、合併和產品差異化等三種策略，其中產品差異化是廠商面對競爭最主要的手段(Fligstein and Dauter 2007: 115)。Harrison White 從產品市場(production market)的行動者出發，指出市場是一群實際存在的集團生產者彼此間相互監看而形成的。生產者在監看中彼此看到鏡中的自己，這個相互所看到的不是他們的買者，而是回應買者壓力的生產者本身(1981: 543)，對產品價格的訂定決定廠商自己在市場的定位，廠商透過差異化的策略找到各自在市場的利基，解決競爭的問題，甚至創造出新市場，發展多元的產品，也有助於廠商分攤市場風險(White 2002)。值得注意的是，差異化的策略不見得都建立在純粹經濟理性與利潤極大化的考量，以台灣的中小企業協力網絡的運作為例，網絡建構的過程中與小頭家衍生的機制在資源上經常重疊，故採取產品差異化避開商業競爭的緊張，以維持原有的社會關係(柯志明 1993)。類似的差異化機制，也出現在台灣家族企業所採取的「聯合投資、分別經營」，使家族成員經營產品多樣化與分散化(Greenhalgh 1988)，這種策略不利於企業規模擴大與成長的累積，但有助於對家庭與事業的和平與長久。

相對於利用差異化迴避競爭策略，有些廠商會透過合作結盟或合併的方式，增加集體在市場上資源，尋求擁有支配層級的權力掌握市場的主導權，使得其他廠商無力挑戰，但廠商如何合作，整合到什麼程度，某種程度都可能受到政府或法令的規範，無法毫無限制地進行到壟斷的結果(Fligstein and Dauter 2007:116)。除了政府的制度因素之外，經濟社會學家關心市場中行動者如何形成合作或結盟的團體，Granovetter 以企業集團為例，指出為了維持團體的運作，團體成員必須成為道德社群，成員之間的道德觀念(如相互信任的行為，對規範標準的理解，和放棄機會主義)，對於團體維持運作極度重要。但在這種情況下，經濟行動歸因於行動者共享的規範信仰時，也同時和行動者的自利是一致的。這種經濟利益和道德理念重疊而非互斥時，道德經濟的概念有其測量上的困難性，我們很難從中分辨出哪一個是有效成因而的差異。但 Granovetter 強調存在著道德經濟時確實會有所不同：「當行動者遵守的行為，無法僅由經濟和物質誘因所預測，而事實上他們共享對於經濟事務正當行為的共同信念。這就表現了對於這個概念價值的強大證據，並將有助於我們看到道德經濟主要顯著性之所在」(1994: 466-468)。

當成為團體一員，尤其是使用共同的資源(the pooling of resources)，並構成團體歸屬的連帶，形成休戚與共的團體，進而得承擔共同的道德義務時，資源的享用與義務的承擔，劃分了團體的成員與非成員的界線。例如有些族裔經濟案例，以封閉式的互助網絡克服少數族裔不利的處境，或如亞裔族群利用標會集資，缺乏正式資金借貸管道時，協助族人得以籌募創業資金(Beckert 2006: 109-115)。團體的整合或福祉成為共同目標時，個人的自利就附屬在團體的運作，這是以合作或結盟方式面對「競爭的鬥爭」的問題時，行動者必須根據共享規範行動的道德經濟。

印度流亡藏人的毛衣貿易，符合某族群或移民團體集中並擁有單一產業的族群經濟定義(Light and Gold 2000: 9)，有關族群經濟的文獻，主要探討這些族群如何運用或創造族群資源解決族群創業所需要創業資金、和動員同族群勞動力，而超越其少數族群的處境，找到在所處主流社會生存的利基，雖然有各種族群經濟的型態，學者們基本上同意族群內的信任所產生的社會資本，有助於他們轉換成經濟資本。但不是所有的族群經濟都處於市場競爭的結構位置，即使有的話，也不保證以同族群間的信任就能有效解決，例如美國的東印地安人就因為相互模

仿，向批發商進同樣的貨，生意地點又集中在一起，結果產生割喉式的競爭，缺乏處理競爭的共識導致失敗的例子(Raval 1983)。族群經濟的分析取向強調，即使內部出現衝突或剝削的現象，都可以在族群團結的基礎上得到調解，或者帶入權力的面向處理 (Light and Gold 2000: 128)，但較少注意經濟社群運作規範形成的過程。

值得注意的是，族群經濟的族群網絡與互助也可以符合道德經濟的範疇，但這兩種取向幾乎很少進行直接對話。族群經濟關注的是族群企業的創業和經營，本文則是從毛衣商聚集的市場為論述場域。雖然現有族群經濟的分析工具，如族群資源、社會資本、網絡和信任等概念，也可以在藏人的毛衣貿易中找到印證，但本文希望在族群經濟的層次上，更進一步地從藏人毛衣貿易所具有的市場結構特質，個人利益和社群福祉之間協調過程，以及當中藏人集體社群文化的特色，透過道德經濟和市場社會學的角度，帶入更多思考的面向，豐富相關研究理論內涵。

三、「西藏難民市場」(Tibetan Refugee Market)：流離的生命共同體

(一) 從製造到販賣的歷史

藏人開始販賣毛衣的時間早在 1960 年代政治難民參與築路的時期，當時藏人用自己帶過來的毛線編織西藏傳統花色的毛衣，原是給自己或家人禦寒，不是用來出售營利的商品，但是毛衣樣式引起印度人注意而要求購買，和當時築路苦力的微薄工資相比，毛衣的獲利甚豐，因此西藏人就開始賣起「西藏毛衣」(Tibetan Sweater)補貼家用，但印度和西藏的氣候不同，純正的羊毛織品並不適合，加上手工編織的毛衣產量有限，藏人於是開始到印度北方 Punjab 邦的 Ludhiana 印度人開設的工廠，批發人造纖維機器製造的毛衣：

在西藏的時候，冬天比較長，賣毛製品的時間很長，比較沒有這種問題，到印度之後才知道販賣不如在西藏，夏天的時間變長變多，開始販賣的時候根本不知道攤位剩下的商品會腐爛，等到下一年時，才發現商品都必須要丟棄，所以賣那些毛製品不划算，如果是販賣機器製的毛衣，保存期限比較長，今年沒有賣出去，明年可以繼續賣，放十年都沒有問題，毛衣不用丟棄，自己存放，自己洗淨就可以了，都可以賣出去，所以賣毛衣比較有利。⁵¹

在 1960 年代末期賣毛衣的收入平均一人可達 5,000 盧比，比修路的工資高出七倍之多，於是更多藏人投入這項事業，據說當時近四分之一的印度流亡藏人賴此維生 (Avedon, 1984[1991]: 97)。毛衣商到 Ludhiana 批貨的時間大約是每年七月下旬，然後將貨運到販售地點所租的倉庫存放，真正賣毛衣的時間是在冬季，從十月初到一月底，最晚一定會在回到當年西藏新年(Losar)之前回到定居點，總共約四月的時間。

在 2004 年針對南部四個定居點的研究訪談中，遇到最早是在 1966 年從事毛衣生意的藏人，⁵²最晚的是 2003 年，1980 年代是進入的高峰期，在 112 位受訪者當中有 49 位是在這個時期開始賣毛衣的。可見毛衣貿易從開始迄今不是一個過渡性的事業，繼續都還有藏人加入，其中大多是第二代接續上一代的事業，多

⁵¹ 2004/07/08 藏人毛衣商集體訪談，地點 Bangalore，於 C.C.Hotel。

⁵² 當研究者在北印度的毛衣市場訪談時，找到 Varanasi 的毛衣市場是 1965 年成立。

數的藏人在此行業都有十年以上甚至到三十年的經驗。毛衣貿易對藏人生計的重要性，根據我們的調查發現毛衣收入佔該家戶的全年收入比例，只有 15% 的家戶低於 50%，有 85% 家戶的主要收入來自於季節性的毛衣貿易，其中更有 17% 的家戶毛衣貿易收入是唯一的家戶收入。

南部的藏人分配到耕地參與農耕的比例較高，所以我們在南部定居點調查到以毛衣貿易為唯一收入者比例不到 20%，但在印度北部和東北部的非農業定居點，若該地沒有其他就業機會或手工業發展，藏人依靠毛衣貿易收入的比重，勢必要比南部的藏人更高。以在北印度的 Himachal Pradesh 邦的 Shimla 為例，位居海拔二千多公尺印度的避暑勝地，是英國統治印度時的夏都所在，整個藏人聚居社區一共有 300 多戶，在有名的觀光景點 The Mall 附近的市場由 43 個家戶擁有 76 個攤位，販賣各類衣物、皮包等用品，藉著觀光客的人潮賺取收入，但到冬季冰封就沒有遊客和收入來源。夏天擁有店面者只佔整個藏人社區家戶的一成多，其中只有 16 個家庭不必冬天出外賣毛衣，該定居點九成以上的家庭因為沒有其他收入，冬天出外賣毛衣成為唯一的選擇。⁵³

總之，南部農業收入只能看天吃飯，北部定居點要依靠觀光維生卻是僧多粥少，冬天出去賣毛衣提供了一個「總比甚麼都沒有」的機會：

對於那些來自南印度的人而言，有投入農業活動的經驗，但經常遇到雨水不足，氣候不佳的情況，沒有人能夠控制天氣，靠天吃飯的收穫很不穩定，農業的收入就不足以糊口。如果這些人（註：北方定居點）在家呆坐，就不會有收入。至少他在這裡還會有錢進來，有總比沒有好，至少你還能有些許收入，不管生意是好是壞，...像那位來自 Dahradun 的人，如果他不來這裡，就只能留在家裡，一整年無所事事。⁵⁴

（二）藏人販售毛衣的市場

毛衣販售的地點散居在印度大部分的省分與城市，幾乎遍及印度全國各地，有的距離藏人所在的定居點將近數百公里之遙，需要數日車程才能到達。流亡政府的財政部有 68 個毛衣市場協會的資料 (DoF 2005: 16)，但根據作者實地到藏人社區田野調查與發放問卷所蒐集到的地點則增加到 105 個。⁵⁵ 但實際的數目絕不止於此，藏人為了增加銷售量或消耗庫存，即使在大城鎮的市場有攤位，有些家戶成員會分散到附近大城市邊緣的鄉鎮集市擺攤，成為在大城市毛衣市場的衛星市集，根據研究者 2006 年 11 月在 West Bengal 邦的調查，當地第二大城 Asansol 已經有一個具規模的藏人毛衣市場外，因為場地有限，一個家戶只有分到一個攤位，其他的家戶成員就附近方圓百里之內共有 12 個衛星市集賣毛衣，但生活住宿以 Asansol 大家共同承租的所在為基地，據此推論藏人在印度各城市鄉鎮，販售毛衣的市場和市集超過 100 個，算是很保守的估計。

這些市場的規模大小不一，有些市場聚集到兩百個以上毛衣攤位，有些不到十個，形式也不同，例如在 Mumbai 城市的街道邊是經常受到警察驅離的流

⁵³ 根據作者 2009 年 6 月 23 日在 Shimla 的實地調查，以及訪談個案 Ngawang Yonten, Shimla 定居點的代表。

⁵⁴ 2005/8/3 毛衣商集體訪談 地點：Sukh-Lai Market, Pitam Pura, Delhi 110-034 (Tibetan shopping complex)

⁵⁵ 北方的各邦除了 Ludhiana 所在的 Punjab 邦、南部除了 Kerala 邦、東北部除了 Meghalaya 和 Sikkim 之外，在印度各大城市和交通要道，觀光地區以及行人商旅來往之處，一進入冬季都是藏人毛衣商的販售地點。

動攤販；在 Bangalore 火車站旁是露天的固定攤位；在 Rajasthan 邦的 Jaipur 則擁有 250 個攤位，是具有規模組織的市場；在 New Delhi 和 Otty 則有固定店面。但這些毛衣市場的地點都不是事先縝密評估規劃而來，而是機遇嘗試的結果，只要有做生意的機會就是可以設立市場的地點：

以前我們有 13 個家庭一起開始這裡的生意，之後開始增加，現在共有 42 個家庭在這裡。我們來到 Allahabad 並沒有任何特定的理由。藏人到處找地方賣毛衣，我們不知道這些地點是否會帶來好生意，我們只是來到這裡開始做生意，如果這個地點不好，也無所謂，因為我們就是得找地方做生意。剛開始大家都對這個地方不熟悉，漸漸地彼此認識並成立了一個有 42 個家庭的社會。⁵⁶

藏人聚集賣毛衣的地方被印度人稱為 Tibetan Market⁵⁷，根據研究者走訪各地毛衣市場所觀察到市場名稱以強調難民身份的 Tibetan Refugee Market 為多，或再加上西藏家鄉首都拉薩命名為 Lhasa Market，或達賴喇嘛在拉薩的住所也是西藏政治中心的布達拉宮所在為名，例如在 Asansol 市場全名是 Tibetan Refugee Potala Market，主要標題文字都用英文，有些會加上印度文，以族群與難民身份的特色招攬生意。

毛衣市場於是成為藏人在印度各地的族裔地景，例如有西藏的五色風馬旗、八吉祥裝飾等傳統的圖樣，希望婦女儘量穿著傳統藏式服裝 (*chupa*)，顯示西藏人的族群特色。每一件毛衣的標籤上面，除了貨物型號和價格的標示在背面之外，正面印有該毛衣市場的名稱地點，背景襯上西藏國旗或西藏地圖，並加上“Save Tibet for World Peace”或“Free Tibet”等英文，雖然所販賣的毛衣或商品不是藏人所製造的，但 Ludhiana 的印度製造商會在披肩印製“100% Pure Tibet Shawls”以利藏人銷售。藏人的毛衣市場創造出具有族群特色的整體氛圍，如果是固定式的店面，就會供奉達賴喇嘛的照片。雖然類似的毛衣也可以在印度人的店面買到，但藏人強調所挑選的毛衣在樣式、質料、花色的品質較佳，西藏佛教文化的特色，讓印度人相信藏人做生意比較老實，難民的身份更增加了同情的成分。

由於是難民的身份，藏人無法在印度合法擁有土地，即使流亡在印度半世紀以來，藏人在印度的定居點都是以長期租借的方式取得，毛衣市場所在地，靠近都市、集市、觀光地區或交通往來之處，需要向當地的政府單位透過「請求」得到許可或支付租金所「租借」而來的。藏人也不可能去搶印度人原有做生意的地盤，只能利用路邊或角落，甚至開發連印度人都不會用來做生意的地點，例如衛生條件不佳的髒亂廢棄地，但藏人為了生計別無選擇，集體合力在印度各地尋找或闢建「新生地」作為毛衣市場。這些辛苦建立的營生之地，能夠使用的期限，則因各地不同的政治或在地人競爭的因素，而有不同的類型與命運。⁵⁸

我們是在 1973 年來 Allahabad 做生意，過去換過許多不同的地點，才

⁵⁶ 2009/01/18 Allahabad 協會幹部集體訪談，檔案編號 09018000。

⁵⁷ 參見 *The Hindu* 的 2002 年 11 月 14 日的報導。

<http://www.thehindu.com/thehindu/mp/2002/11/14/stories/2002111400010300.htm> 取用日期：2008 年 7 月 3 日。

⁵⁸ 包括付出高額的租金或其他「必要」的方式。

在 2006 年搬到現址，有時候我們租到這塊地、有時候租到那塊地，所有的地點都無法永久取到。⁵⁹

我們才剛拿到明年的許可，但不知道未來會怎樣。一旦市政府要使用這塊地，我們就得立刻打包走人。⁶⁰

找到土地設立市場是藏人毛衣貿易進行起始點，沒有市場就沒有毛衣貿易，許多藏人就會失去現金來源，甚至唯一的收入機會，但由於土地使用的租約通常需要每年更新，印度人又虎視眈眈的進逼競爭，出現各種挑戰的變數，時時提示著藏人寄人籬下的難民身份。即使毛衣商不見得會只留在同個市場，生意不好或個人因素而轉換地點的情況並非特例，但不管到哪個市場，還是面臨同樣的土地租用和印度人競爭的問題，維持這塊大家胼手胝足建立的營生之地，毛衣市場的建立和維持需要集體行動，於是構成藏人內聚團結條件。

（三）流離的第二家園

成立一個市場通常都從小團體發起，幾個已經認識的家庭，或是到 Ludhiana 批貨的時候尋找同伴開發新地點，一旦建立市場做生意，尤其是好生意的時候，就會吸引更多藏人過來。藏人選擇毛衣販售的地點，大多是透過親戚或朋友得知資訊或介紹進入的，因此個人關係網絡的連帶決定了個別毛衣商選擇生意的地點，而不是距離的遠近與市場周邊環境的好壞，同一處販售地點聚集來自於各藏人定居點或村落的毛衣商，除了很小規模的毛衣攤位聚集才可能來自單一定居點之外，幾乎沒有來自單一定居點的現象發生，至少都包含四個以上的定居點。相對而言，同個定居點的毛衣商不一定會到同個毛衣市場，販售的地點不是地緣性的關係所決的。現在藉助發達的科技與傳播媒體散布訊息，新成立市場的毛衣商來源會更分散。

在我們的定居點消息傳得很快，...像是有人要開始一個新的市場要找人加入的時候，有手機、報紙、也包括藏文報紙可以散播這樣的消息，這些訊息還包括要準備多少錢，要加入的人就可以順利開店。⁶¹

毛衣市場因此是一個全印度各定居點流亡藏人的小集合。在每年的從十月下旬，流亡藏人從各個定居點帶著家人，大部分是夫妻、父母、與子女（就學中的子女除外）同行。從已經安頓的家園再次離家旅行數十到數百公里之遙，來到毛衣市場直到次年的一底月到二月初（視當年的氣候與生意好壞而定），將近四個月的期間與同一市場的藏人共同租屋做生意過生活，成為一個流離的生命共同體。有些市場所在地，如果是整年的生意如 New Delhi，或者如 Bangalore 的毛衣商為了佔住攤位而延長居留時間，則一起生活的時間更長，在 Tamil Nadu 邦 Otty 地方的藏人社區，因為觀光勝地為毛衣市場帶來穩定的生意，而漸漸形成新的定居點。

在販售毛衣的季節，工作的時間很長，一天工作的時間從擺攤到收拾完畢

⁵⁹ 2009/01/18 集體訪談協會幹部，Tibetan Refugee Lhasa Market，地點：Allahabad 毛衣市場，檔案編號 090118_01。

⁶⁰ 2009/01/16 集體訪談協會幹部 Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market，地點：Varanasi 毛衣市場，訪談檔案 090116000。

⁶¹ 2009/01/16 集體訪談協會幹部 Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market，地點：Varanasi 毛衣市場，訪談檔案 090116000。

高達十小時以上，⁶²唯一的假日是十二月十日，為了慶祝達賴喇嘛主張非暴力路線爭取西藏自由在 1989 年獲頒諾貝爾和平獎而來的。每年的這一天，所有藏人毛衣市場都休市，並舉行慶祝活動，藏人特地著傳統服飾，邀請印度當地政府官員或政治人物發表演說，這種節慶活動安排對內強化共同體的連結，對外則是向印度人民和政要呈現藏人宗教信仰與政治理念，與印度國父甘地所崇尚的非暴力路線一致的價值觀。來自各定居點的藏人，不論是個人的機遇或是社會網絡的連結，在印度某個城市的毛衣市場共營生計，慶祝共同的節日，此時除了自己的家人之外就是這些朝夕相處的族人。

從 1959 年起藏人離開西藏與家人離散流亡到印度，並被安置在各個定居點，甚至第二代或第三代已經在印度出生，五十年來安頓定居也算是流亡後的新家園，然而為了生計而必須離開現有的家園到另一個印度城市生活，季節性的遷移如果持續數年甚至十年以上在同個都市，有些毛衣商也將這裡當作在印度的第二個家園所在，這是歷經流亡之後的再度流離。然而這個流離的第二家園和原來的藏人定居點會有所差別嗎？年輕的第二代毛衣商 Tenzin 指出在族群層次並不會有差別，既然都是藏人聚居的社區，不論到哪裡都是一樣的：

我不認為這是一個不同的社區，我們都是西藏人，我們雖然來自不同地點，但我們都是一樣的，不論是來自東西南北，我們都是一起的，都一樣的。⁶³

Tenzin 的回應彰顯族群團結特色，這是藏人希望呈現出來的形象。從整個毛衣市場的永續經營，大家必須相互扶持以利共生，形式上確實和一般定居點的社區類似。但最大的差異來自於這是一個因為毛衣貿易所構成的市場所在，同是銷售者關係的情境當中，處在生意競爭者的結構，又要共同生活的時候，彼此之間的關係和互動就相當微妙。曾經在 1996 年間還是大學生的 Ngawang，利用一個月假期幫母親到 Hyderabad 賣毛衣，由於是完全沒有經驗的新手，深切感受到毛衣商之間的競爭，而有一段不愉快的經驗：

哦，實在是非常非常地辛苦。我感受到很多嫉妒，即使同住一個屋簷下，大家不會自在地談論生意的情況，他們不會和我們分享經驗，因為那是他們的生意[竅門]，如果他們和別人分享就可能遭受損失，...例如當我們批發毛衣的時候，會找朋友或來自同定居點的人一起過去，雖然因為我是新手，他們說我會幫忙你，但他們卻帶我到那些比較差的店家，他們陪我過去並建議我買這個買那個。可是他們會自己跑到別家買又新又好的貨色。等我們回到 Hyderabad，當我看到別人攤位所陳列出來的毛衣時，我才發現我批的貨色實在是不怎麼樣...當然人們終究會從經驗當中學習，這是我當毛衣商的第一次經驗但卻是不好的經驗。⁶⁴

Ngawang 先生由於考上流亡政府的公職並沒有成為毛衣商。因為研究者的異

⁶² 根據我們在南印度的調查平均的工作時數是 13.7 小時，104 個有效樣本中，只有一個個案的工作時數少於 10 小時，而最高的工作時數是 18 小時。

⁶³ 2009/01/18 第二代毛衣商 Tenzin 訪談紀錄，地點：Allahabad 的毛衣市場，檔案 09018002。

⁶⁴ 2009/6/23 訪談個案 Ngawang Yonten, Shimla 定居點的代表。

族群外人身份，加上流亡藏人希望對外呈現的團結形象，在田野中經常接觸到族群關係和諧的部分。而Ngawang的經驗顯示藏人之間不是沒有個體性或市場經濟理性，提醒我們不要過於同質化或浪漫化藏人在毛衣市場的關係。⁶⁵此外，不彼此分享生意策略，也某種程度展現了毛衣市場當中高度重疊的生活關係之下，以及下節將會詳述的各種利益平均化的市場規範下，彼此間做生意能力的差異，就只剩下挑選毛衣貨色的眼光了。每位毛衣商都希望生意興隆獲取利潤，毛衣市場的運作如果沒有大家相互合作也無法實現，加上必須共同解決的問題，而有了這個流離第二家園的另一個特色：協會。

四、毛衣市場的協會 (Tibetan Refugee Sweater Selling Associations)

(一) 解決空間和競爭問題的民主組織

早期藏人從事毛衣貿易並非很組織化的行動，自己尋找地點，季節性地在路邊或空地擺攤，當聚集越來越多的毛衣商，才會面臨販賣空間不足以及競爭的問題，於是開始成立協會，透過集體參與產生共識建立規範，共同解決問題。

在我們對毛衣市場協會幹部的訪談中，當問到協會何時成立以及為何成立的問題時，所得到的原因都重複出現「因為出現了嚴重的問題」。首先，取得市場土地許可需要派出代表作為對外的溝通窗口：例如 1971 年成立的 Asansol 的毛衣協會，主要目的是建立負責人的機制取得賣毛衣場地的許可；Varanasi 毛衣協會 1972 年成立的例子更詳細的說明協會協助場地的共同需求，尤其在 1960 到 1970 年代早期藏人語言不通的情況下發揮作用：

這會比較容易取得土地的許可，雖然沒有人願意，但總得有人擔負這個任務，這就是我們成立協會的原因。⁶⁶

當我們遇到問題，必須在一起共同解決，所以就成立一個協會，...這是成立協會的主要理由，過去在 1960 和 70 年代所遇到的問題是我們都不會講印度話(Hindi)，大家只會合掌不斷地說「達賴喇嘛」，這是當時所遇到的問題，將大家找在一起就有辦法解決任何問題，所以成立了協會。⁶⁷

另一個需要成立協會的原因，需要解決內部因個人追求利潤極大化，而危害到整體利益的問題，曾經是 Jalgaon 市場創始者的 Tsering 回憶在 1980 年初期的毛衣買賣，按照資本主義市場自由競爭邏輯進行，漸漸形成個人壟斷的事業，但在有限的市場範圍下，卻壓縮其他藏人營生的機會，內部產生衝突分裂，於是 Tsering 率先放棄個人壟斷的利益，和大家共同造就集體分享的經營環境：

一開始時，我們各自分散，租店面或攤位賣毛衣，但後來面臨搶店面的情況，當時我的生意比較好，賺越多錢就可以擁有更多店面，我總共擁有 20 個店面。有好的地點就是好的店面。毛衣商會一起來到這裡販賣，希望能夠有好生意，有些毛衣商有比較多的店面，有些毛衣商就只有一

⁶⁵ 流亡藏人在政治上對外表現出族群的團結一致，若直接轉換到經濟面向的表現，則忽略了不同社會制度的差異，以及藏人社會與其他社會，也同樣具有利益衝突和彼此計較的層面，更何況對於西藏的未來，藏人也存在著不同的政治路線的辯論。

⁶⁶ 2006/11/09 毛衣市場協會幹部集體訪談，地點：Asansol 毛衣市場，檔案編號 061109_01。

⁶⁷ 2009/01/16 集體訪談協會幹部 Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market, 地點：Varanasi 毛衣市場，訪談檔案 090116000。

個店面，更有些毛衣商還在等待店面，所以我們必須要有販賣地點。...我因此提議大家一起來租，才組織起來。但是我要讓其他人了解這裡有嚴重的問題，我帶頭將自己的店面毀掉重新配置，雖然有人異議，但當我毀掉所有東西之後，大家都會團結在一起。...在Jalgaon將大家聚集在一起，成立一個協會，租借店面給每一個毛衣商，制定規則作攤位分配每個毛衣商，我是當時的會長，我就立下所有的規則。⁶⁸

在我們 2004 年南印度四個定居點的毛衣商調查發現，在 112 位受訪者當中，共有 94 位加入協會，顯示各毛衣市場成立協會的普及性高達 84%。至於沒有加入協會的部分，與市場家戶數作交叉分析，發現都集中在由 2 到 14 個家戶組成的市場，因規模較小相互溝通容易做成決策，不需要正式協會選舉幹部建立規章的形式就能夠解決問題。⁶⁹

毛衣商成立協會相互推選幹部組成核心決策小組，主要成員分別擔任會長、副會長，秘書、會計和出納共五位，最精簡者至少三位分別是會長、秘書和會計。不同的毛衣市場對會長的任期有不同的規定，在毛衣季節要開始之前，這些幹部就會先行到市場所在地打點張羅，包括營業地點的確立、市場攤位的搭建或共同貨物存放的地點等公共事務：

有些協會的會長是不能連選連任的，有的要隔一、兩年才能再被選為會長，有些地方則沒有這個規定，可以一直連任會長任，所以不同的地方作法不一樣，就看他們所訂的規則。有些地方規定會長不能連續擔任一或二或三屆，或至少要間隔兩年以上才能再度當選。當被選上會長就得東奔西跑地完成各種任務，像是取得印度官方的許可證或任何事情，有時候甚至要忙到三更半夜。⁷⁰

協會的功能與運作隨著市場的規模與成員，在組織化程度、規章制度化和決策程序上並沒有一致的形式，在 Jaipur 的毛衣協會訂立了正式的共同規章，明確規範幹部與會員的權利義務，力行民主程序與集體決策，是目前最有制度的協會。協會規章的前言清楚說明協會成立的目的，以及訂定規章的需求如下：

Jaipur 毛衣協會 章程和規則

序言

自從這個協會成立以來，許多資深、受過教育和先前選出的協會成員強烈感受到協會章程和規則需求，因此為了要處理許多過去和當前的毛衣商所面臨問題，所有協會成員進行仔細的討論。

制訂這份章程與規章，是依據西藏人民奉行尊者達賴喇嘛對其子民日常的教導和指引為首要準繩，並按照藏人流亡政府的憲章，經過所有會員的討論，已經達到以**公平和誠實(fairness and honesty)**指導協會運作的目

⁶⁸ 2004/07/03 毛衣商訪談，地點：Bylakuppe 定居點，檔案編號 040703_03。

⁶⁹ 2008/01/10 毛衣商集體訪談，地點：毛衣商所租位於 Secundrabad 的住家，檔案編號：080110_02。

⁷⁰ 2008/01/08 報導人 Damdul 根據他對藏人毛衣商觀察，訪談地點：Hyderabad，檔案編號 080108_01。

的。

Jaipur西藏毛衣商章程與規章委員會 1999年，一月16日⁷¹

值得注意的是該協會的規章「第三章：特徵—本章程和規章是根據西藏流亡藏人憲章的第七章第71條所制訂的」所引用西藏流亡政府的條文是「西藏流亡藏人憲章」的「第七章藏人定居點組織」的「第七十一條流亡藏人定居點的組成」，⁷²應該等同於「自謀生計者定居點」的性質。雖然毛衣市場隨著是季節性而運作，這種由毛衣商人自發性的組織結社，每位成員都有同等的權利義務，幹部提供服務，重要決策按照程序都要經過會員大會同意，具備現代組織以職業身份為原則的自願結社特色。不論過去出身如何富有高貴，現在都是難民，賣毛衣維生，超越過去西藏社會由地域、宗族或教派所構成的傳統社會層級組織形式。

（二）實踐公平和誠實規範的道德經濟實作

協會的會員必須共同分攤協會的費用，並遵守協會的相關規定，例如開市的時間、營業的時間、以及店面的承租與分配。當個別會員有急難發生時，也是協會出面共同捐款或提供協助。協會成立的重要任務是維持毛衣市場的運作，解決問題的過程中，援引佛教教義強調的「誠實無欺」，⁷³集體發展出分配資源的原則以及處理競爭的價格機制，如上述Jaipur協會所明示的「公平」和「誠實」規範，毛衣市場於是帶入了道德經濟場域的運作原則。

1、獲利機會均等化

首先由於市場土地的範圍有限，因此會員所能擁有的攤位數就必須進行限制，每年開市之前，會員大會中抽籤決定該年的攤位地點分配，但市場上攤位的地點分配直接關係到業績的好壞，因為顧客習慣先看前面的攤位，若買到合意的商品就不會再到後面的攤位購買，所以較靠近入口處通常比在尾端攤位的生意要好，雖然抽籤算是機會公平的方法，但不同位置卻會造成當季利潤的顯著差異，於是發展出攤位輪調的規則，將這些差異平均化，如在Asansol市場規定每天往前進兩個位置，Otty的毛衣協會要求每隔一個星期前進五個位置，不同的協會輪調間隔的天數和前進的攤位數雖然不同，但同樣解決因為機會的不平等造成會員之間利潤差異的問題。幹部雖然屬義務性質，但額外付出許多時間精力為公共事務費心，因此有的協會優待免繳會費，或提供特權給幹部作為彌補，如優先選擇地點之後也不必參與輪替等措施，但幹部並未因此得到更高的決策權力，這是讓市場每戶成員都有公平獲利的機會。

⁷¹ “Jaipur Sweater Sellers Association, Rule and Regulation”是研究者在2006年6月於該毛衣市場從事田野過程中取得，所有引文皆根據原書寫之藏文翻譯的英文內容。

⁷² 流亡藏人定居點的組成分別為：農業戶定居點、工業戶定居點和工業合作社、寺院、學校或其他教育部門、自謀生計者定居點、零散居住區、其他。資料來源：西藏流亡政府西藏之頁 <http://www.xizang-zhiye.org/b5/ex/liuwangfagui/index.html#8>，取用日期，2009年9月28日。

⁷³ 佛教教義強調「誠實無欺」，出於業報輪迴的世界觀，即使是做生意也不要因為貪利而欺騙，否則造了惡業的因，其業果到來世還是存在，因此要作一個「好人」就是不能欺騙。達賴喇嘛教法時，也時常向藏人提醒這些觀念。若藏人被批評為不誠實的話，將是莫大的污辱。這個價值觀影響到藏人在毛衣貿易中，所在乎的形象，以及解決經濟問題時，會採取的策略選擇，這呼應了Polanyi的「鑲嵌」概念，也就是人類的經濟行為，受制於特定的社會制度，而呈顯出藏人道德經濟實作過程的文化特性。

2、實施不二價政策

早期藏人販售毛衣和印度商人一樣的講價方式(bargaining system)，經常會和顧客在議價銖銖計較過程中產生不愉快，尤其遇到顧客需要退換貨物的時候，耗費心力的講價過程又再度重複。雖然這是印度人生意買賣的習慣，作為流亡難民身份的藏人而言，如果因此與印度人產生衝突，可能造成當地印度顧客的抵制而危害整個市場的營運，但講價過程中若過度退讓，個人方面是利潤壓縮，也因價格被壓過低而破壞市場行情，當顧客發現在同一市場當中同類商品卻有不同的價格，引起更嚴重的問題在於會**破壞了藏人做為佛教徒的誠實形象**。於是協會成員實施不接受任何殺價的「不二價」政策，共同訂出固定的利潤比例，依此標定售價並確實執行，解決因講價所產生的問題，而制訂罰則和組成紀律委員會，顯然針對那些不按照規定的機會主義者而設立的。

(1)、Allahabad 毛衣市場協會幹部解決不誠實的問題：

當年還是議價買賣時候所遇到的問題，假如今天我以 100 盧比賣出一件衣服，明天顧客回來退貨時會說當時買的價錢是 250 盧比顧客，或者說今天同樣的衣服顧客以 100 盧比買下來，發現隔壁店家只賣 50 盧比，**他們會說我們欺騙**，這類的問題層出不窮而需要協會出面解決。自從制訂不二價政策之後，每一位毛衣商就不再出現上述的問題，同樣貨色的毛衣，顧客在不同店家買到的都是同樣的價格....

所以不二價對買賣雙方而言都是最輕鬆，當你到任何一個實行不二價的市場就不會遇到議價買賣所遭遇的各種麻煩，以及因此所造成的緊張，要是同一件毛衣一家店標價 150 盧比，另一家店只標 140 盧比，就有低價競爭的意味，產生類似的困擾，而不二價對顧客和賣方而言都比較愉快的原因就在此。⁷⁴

(2)、Varanasi 毛衣市場協會幹部指出退換貨時的價差紛爭，得到合理性地處置：

...在施行議價體系期間，由於價格上的差異給我們帶來許多問題，例如我們賣一件毛衣售價 150 盧比，當顧客要拿來退換另一件樣式的毛衣的時候，又得再度講價，如果這件毛衣不是本人來買而是幫家人採購的話，回家之後發現不合適又會來換，於是我們又得開始議價，而現在就完全沒有這個問題，如果我們賣了一件 150 盧比價格的毛衣，顧客想退換另一件標價 250 盧比的毛衣時，因為價格都有清楚標示，顧客就要再付 100 盧比才能換到不會有任何問題...⁷⁵

(3)、有些協會特別成立「不二價委員會」(fixed-price committee)，專門負責制訂價格與罰則，以下是 Asansol 協會規章：

在 1998 年十月 27 日，協會會員已經通過有關銷售價格一致的決議，由全

⁷⁴ 2009/01/18 集體訪談協會幹部，Tibetan Refugee Lhasa Market，地點：Allahabad 毛衣市場，檔案編號 090118_01。

⁷⁵ 2009/01/16 集體訪談協會幹部，Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market，地點：Varanasi 毛衣市場，訪談檔案 090116000。

體會員加以遵守。

- (a)會員不得將不同價格的標籤貼在塑膠袋上，也不得以不同的價格賣出。
- (b)任何會員以不同的價格賣出貨品時，將違反規定而得處以 300 盧比的罰金。
- (c) 如(a) 所示任何會員被發現所販售的毛衣項目和緊鄰的兩家攤位的標售價格不同時，不論該貨品是否已經售出，都將被處以 150 盧比的罰款。⁷⁶

(4)、在 Jaipur 的協會還另外有「紀律委員會」(disciplinary committee) 每個月進行兩次抽查，貫徹政策的執行：

Jaipur 毛衣協會 章程和規則，第 16 章

A.章程和規則委員會將會檢查 250 家攤位的價格貼紙和標籤，每個月進行兩次之後，委員會也會根據需要而增加檢驗次數。

B.在檢查期間如果發現任何店家有一到五項的貨品沒有價格貼紙和標籤，所有違禁項目將被協會沒收。

B.a. 對於沒有店號或價格標籤的項目將如同條款 B 所示之罰則。

目前這個政策起源自哪個毛衣市場的協會並沒有確定的說法，但所知最早的時間應該 1990 年代中期之後，⁷⁷一方面為了避免與市場當地的印度顧客產生買賣上的摩擦造成衝突，一方面也因為印度都市中產階級興起，較重視品質而能夠接受不二價的政策：

因為我們不必耗費心力[和顧客議價]，不二價是比較好的。顧客進來然後看看毛衣和定價，中意的話就會買下來，不像以前要看完所有的店，找上百件的毛衣來比價，我們賣了一件有賺到，但可能賠到另一件，所以不二價比較好。⁷⁸

大部分受過教育的人不喜歡討價還價，現在大部分受過教育的顧客來買我們的毛衣就不喜歡討價還價的方式，他們會覺得不好意思，就不會向我們買東西，有很多受過教育的人向我們反應說，『你們的貨色不錯，舉止行為也很好，各方面都好，但你們的講價方式卻令人退卻』。⁷⁹

由於藏人毛衣市場凸顯族群與難民身份的特色，也注意挑選所販賣的毛衣品質，長年下來給當地印度民眾的印象，漸漸建立起藏人毛衣市場的品牌形象，成為不二價的策略能夠成功的基礎。反之，那些沒有實施不二價政策的市場協會，則是規模較小、市場特色並未確立、無法和其他印度人經營的市場區隔，顧慮印度消費者的接受度而維持講價的買賣方式：

⁷⁶ “Tibetan Sweater Sellers Association, Asansol, Rule and Regulation”是研究者在 2006 年 11 月於該毛衣市場從事田野過程中取得，所有引文皆根據原書寫之藏文翻譯為英文。

⁷⁷例如在藏人 1973 年到 Allahabad 賣毛衣，1983 年成立協會，直到 1997 年開始不二價的政策；在 Varanasi 的藏人毛衣市場 1965 年成立，直到 2001 年成立了不二價的制度；Nagpur 也是在 1970 年代就成立協會，到 2002 年才開始統一價格。至於規章制度完整的 Jaipur 毛衣市場協會，在 1999 年就詳訂實施不二價政策的各項措施。

⁷⁸ 2007/04/20 退休毛衣商(曾在 Nagpur 有 30 年賣毛衣經驗)，訪談地點：Hunsur 定居點的家中，訪談檔案 070420_01。

⁷⁹ 2009/01/16 集體訪談協會幹部 Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market，地點：Varanasi 毛衣市場，訪談檔案 090116000。

直到現在我們並沒有任何計畫實施不二價的政策，因為這個市場本身並不穩定，很多在地人來自於農村鄉下，如果價格固定不能殺價，他們就不會買，這要看消費者是否能接受。如果這個市場地點能夠永久使用的話，也許會朝向不二價的方式，但我們每年都不知道明年是否還會在這裡，而且當地人也賣毛衣，許多來自於Orissa的人也和我們作同樣的生意，因此要實施不二價是很難進行的。⁸⁰

對於印度新興的中產階級消費者而言，藏人的方式反而比較公道，不用擔心被騙，買賣雙方節省彼此耗費心神的講價成本，即使價格高一點但品質相對有保證，藏人市場以此建立繼續生存的空間。此外，這種集體價格的訂定與遵守，也維持了藏人毛衣商的市場紀律，避免聚集販售時產生削價競爭而危及整體的利益。由於這種不二價政策實施的效果很好，其他的協會就紛紛跟進，例如Dhanbad毛衣協會的幹部就表示，是聽說Jaipur的成功經驗而跟進的。⁸¹

毛衣貿易之所以能夠在印度社會持續存在，除了貨品本身的特色之外，這個由會員共同制訂與執行的價格政策，使得在同族群毛衣商集中且資源（場地）有限的情況下，能夠節制惡性的銷價競爭，創造毛衣商共同利益。因此，即使藏人販售的毛衣都是從Ludhiana的印度毛衣製造商批發過來的，⁸²由於藏人挑選的花色有獨到的眼光，以及對品質要求的高標準之外，集體所發展的價格策略與紀律的作用更形重要。

此外，這個不二價的作法也讓藏人找到解決宗教信仰和經濟活動矛盾的出路，能夠做到達賴喇嘛講經說法時對藏人要求誠實無欺的良善形象，也符合流亡政府官員所希望看到的良性發展。然而西藏宗教文化價值傳統歷史悠久，不二價政策在1990年代後期才漸漸被施行，因此藏人毛衣商和官員在此所採用宗教文化價值的論述，顯然是針對實際問題的解決需求，援引宗教上的價值以及達賴喇嘛的威望強化規範面的效果，並將這種解決世俗現實利益的策略加以神聖化。然而我們也可以從社群文化的角度，理解這個價值觀如何影響藏人毛衣貿易的商業活動中，他們最在意的部分，以及解決問題時具有選擇性親近的策略，從而將不二價政策納歸於西藏文化特質的實踐：

這和我們的宗教有關，我們的宗教和精神領袖、也可以說是我們的王、我們的領袖、尊者達賴喇嘛，他總是對我們傳法要有信念，不要說謊，做生意要有善念等，於是我們發現過去和顧客討價還價買賣的時候，藏人和印度人之間的看法是不同的，印度人會覺得還是被藏人賺了很多錢，而當我們開始實施不二價之後，藏人和印度顧客之間就不會再有同樣的問題出現。⁸³

⁸⁰ 2008/01/10 位於客運車站的毛衣商集體訪談，地點：毛衣商在 Secundrabad 的住家，檔案編號：080110_03。

⁸¹ 2006/11/09 集體訪談協會幹部 Tibet New Lhasa Market，地點：Dhanbad，訪談檔案 061109_02。

⁸² 藏人和印度毛衣供應商之間，也有其獨特的關係，藏人因為缺乏足夠的資金，而必須依賴這些供應商給予信貸，等到毛衣販售季節結束之後，再連本帶利償還，由於藏人都能誠實還清積欠的資金，比在地的印度人更能信任，而建立了四十年的跨族群信貸與銷售的關係。透過這種合作，印度毛衣供應商也擁有穩定的銷售管道，由藏人毛衣商賣到印度各地。這部分的關係也牽涉到藏人，身為難民的資金積累的困境（潘美玲 2010）。

⁸³ 2009/01/16，集體訪談協會幹部 Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market，地點：Varanasi，訪談檔案 090116。

事實上這是藏人普遍的想法，因為來自於尊者達賴喇嘛的教法，對我們傳法時都說要作一個好人，誠實不欺的觀念就自動進到藏人的腦海中，一旦制訂價格就不必欺騙，因為價格是固定的，如果顧客想買就只能以那個價格買回去。⁸⁴

3、形成共有資源構成團體歸屬

(1) 集體利益超越個人利益極大化

不二價政策解決了市場內價格競爭的問題，但缺點是無法利用折扣進行促銷，且為了防止打壞行情，協會的成員被禁止將攤位上的毛衣商品，拿到市場外面於該城市範圍內進行流動地兜售。

在沒有實行不二價之前，比較容易賣完我們的毛衣，尤其當生意清淡的時候，我們可以降價求售，但現在要求不二價，我們所面臨的困難，是到了生意很差滯銷的時候，還是不能降價，而得在這裡多作停留，我們今年無法賣完的貨物，就會打包變成存貨。⁸⁵

然而對依靠冬季毛衣生意的藏人而言，產品滯銷代表沒有獲利、沒有現金，也還不出向印度毛衣供應商或銀行貸款的錢，到了下一季又成為過季商品，惡性循環所造成的損失，對於多數沒有充分資金的藏人而言是難以負荷的。

這裡的生意很差，根本沒有顧客上門，他們將所有的貨物存放在一個房間然後回到定居點，欠印度毛衣供應商的部分不必馬上還清，甚至2、3年之後再付也可以，至於銀行貸款的部分，就要向別人籌錢，若沒有準時還款的話，銀行會來沒收他們的房子，所以這是很困難的局面。⁸⁶

為了解決銷售存貨，使每一季的銷售達到最大的效率，又不能破壞不二價的情況下，協會成員共同協議處理的方式：例如，控制市場內成員進貨數量的上限，先賣完的人不能再去Ludhiana補貨，讓產品滯銷者有機會銷貨，大家都有機會賺錢，加上實施不二價的政策，使得毛衣市場各攤位收益更為平均，⁸⁷這種進貨管制的措施是根據公平性的規範而發展出來的，是前述獲利機會均等化的深化，壓抑個人利益極大化而朝照顧到市場內每位成員為依歸。

然而若遇到生意太差，大家都賣不出去的時候，仍得設法處理庫存的問題，有的協會容許兜售出清存貨，如Allahabad協會規定在一月份下旬冬季將盡之時，得以離開Allahabad城市60公里距離之外折價促銷，也可以讓顧客講價，而不會影響原來市場的價格和生意：

你可以看到我們現在的處境，根本沒有幾個客人，以今年而言，大部

⁸⁴ 2008/06/07 Mr. Sonam, secretary of dept. of finance, 地點：Dharamsala，檔案編號：080607_01。

⁸⁵ 2009/01/16, 集體訪談協會幹部 Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market，地點：Varanasi，訪談檔案 090116。

⁸⁶ 2007/04/17, 毛衣商 Kolkar，訪談地點：位於 Mysore 的西藏餐廳，訪談檔案 20070417。

⁸⁷ 這在 Varanasi Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market，以及 Allahabad 的毛衣市場都實施這種進貨配額的管制。

分的攤位都還有很多毛衣沒賣出去，於是大家做成決議，如果市場生意不好，可以到Allahabad城外 60 公里以外的地方去賣。出了這個範圍，我們可以用較便宜的價格賣毛衣，如果我們在現在市場附近低價出售的話，就會影響這個市場的生意，所以才會訂出這樣的規定。⁸⁸

但越離開都市深入鄉下郊區，又必須背負沈重的貨品，挨家挨戶去賣毛衣，所遭遇的顧客和環境都更具挑戰性，但為了生計與維護整體市場價格，藏人別無選擇只有咬牙忍受種種的不便：

在 60 公里外的情況是很不一樣的，我們已經出了城市進到農村或更偏遠的地方，那裡的教育程度和個人的素質都比不上這裡，當我和父親一起背著毛衣去賣的時候，印度人會過來搶我帶的毛衣，而我們卻不能對他們作些甚麼。⁸⁹

(2) 形成團體歸屬的界線

當各地毛衣市場和協會經營漸上軌道，尤其生意興盛的市場所在，自然吸引更多藏人過來擺設攤位，但因市場土地取得不易以及場地有限，這些市場在攤位飽和之後，無法再容許新的加入者，公共經營的資源與義務的承擔，劃分了團體成員與非成員的界線。

由於空間有限我們不能讓別人加入，你也看到根本沒有地方給他們，如果有人要過來Varanasi做生意，可以到別的地點擺攤設店，我們協會並不會反對。⁹⁰

那些比較早來的人佔到優勢，他們熟悉這個地方，但那些後來的人就無法加入協會，只能待在城外。⁹¹

於是嚴格執行會員資格的審核和候補程序，雖然同樣是流亡藏人也在同個都市賣毛衣，產生協會成員與非成員的分別，從 Asansol 協會的會議記錄檔案中提供一個歷經三年才被接受的新會員完整案例，以及達到集體同意的困難過程：

在 1991 年一位退役軍人Tenzin(按：研究者予以化名)，來自於Manali，希望進到Asansol 從事毛衣生意，並透過協會的幹部請求將他的名字放在攤位分配的名單上。在協會的章程和規定當中，並沒有任何根據可以分配攤位給他，也已經向Tenzin解釋說明。1992 年Tenzin又來到Asansol 提出同樣的要求，協會幹部也在會員大會當中提出，但終究沒有對Tenzin 的請求作成具體的決議。到了 1993 年他又到了Asansol提出要求，並在該年的 10 月 25 日會員大會上，將他的請求和他過去兩年所遇到的問題在所有會員面前作說明，基於對其個人處境的考慮，所有會員最後作成

⁸⁸ 2009/01/18 第二代毛衣商 Tensin 訪談紀錄，地點：Allahabad 的毛衣市場，檔案 09018002。

⁸⁹ 2009/01/18 年輕世代女性毛衣商 Tsewang 訪談紀錄，地點：Allahabad sweater market，檔案：090118_03。

⁹⁰ 2009/01/16，集體訪談協會幹部 Tibetan Refugee Market Association, Lhasa Market，地點：Varanasi 毛衣市場，訪談檔案 090116。

⁹¹ 2007/04/20 退休毛衣商 Phuntsok (曾在 Nagpur 有 30 年賣毛衣經驗)，訪談地點：Hunsur 定居點家中訪談檔案 070420_01。

決議將Tenzin放到分配攤位的主要名單上，同時附帶決議，未來本協會將不再接受類似的個案。⁹²

毛衣市場的建立和運作，是成員共同努力的結果，隨著協會組織化運作，團體歸屬更顯明確，共享公平與誠實的信念，以集體利益優先而壓抑個人利潤極大化的機會，個別成員做出犧牲，放棄賺取更多利潤的機會，這個 Asansol 市場，大家決議只能夠一個家庭一個店面，其他家庭成員想要做生意也只能到附近另闢衛星市場（詳情請見下節），因此上述的案例雖然顯現團體歸屬界限，但最後還是接納了這位新會員，並非完全不顧族人之生計，更何況除了這個特定的市場之外，還有上百個藏人的毛衣市場，不見得每個市場都沒有機會，如果條件許可的話，也有機會邀集成員成立新的市場。

（3）發展市場間價格協調機制

由於空間資源有限，協會必須對內規範攤位擴張，對外排除新增會員，但協會並無強制權力干預任何在非協會會員市場外的活動。但接下來的產生的問題是一旦鄰近出現其他藏人毛衣買賣活動，必然產生市場間的競爭，為了維護彼此的利益以及防止破壞族群團結，藏人得發展出市場之間共存的解決方案。例如進行市場間價格協調，以Dhandbad為例，分別有 70 戶和 40 戶家庭所組成的兩個毛衣協會，彼此並沒有產生競爭而是維持合作的關係，共同商議價格實施不二價的政策，所以沒有發生破壞行情的情況。⁹³

另一個比較複雜的例子則是在 Asansol 市場所發展出來「衛星市場產品價格差異化」的模式。根據研究者 2006 年 11 月在 West Bengal 邦的調查，當地第二大城 Asansol 已經有一個具規模的藏人毛衣市場，因為場地有限，一個家戶只有分到一個攤位，為了增加銷售量，其他的家戶成員分散到這些大城市邊緣的鄉鎮集市擺攤，在附近方圓百里之內共形成以 Asansol 市場為中心的 12 個規模較小的衛星市集賣毛衣，但除了 Asansol 市場協會力行不二價政策之外，其他市集如距離最近的 Raniganj 都還採用議價的買賣方式，為了減輕對 Asansol 所產生的影響，彼此之間儘量在產品上作區隔，也不相互批評作價格的割喉戰：

通常我們在Asansol保留較好的貨色，比在附近的Raniganj 要好多了...我們立下規定，假使有顧客在Raniganj 要買毛衣，Raniganj 絕對不能說這裡的毛衣比Asansol便宜或Asansol那裡賣比較貴的話出來，這是被禁止的。...我們儘量說明兩邊貨色的差異來說服消費者，除此之外，我們無法再作些什麼，我們不能批評別的市場。⁹⁴

由於毛衣市場協會的成立，藏人毛衣商集體解決毛衣市場地點的租借，透過民主程序達成共識訂立規章，採取不二價的價格策略，消弭印度顧客與藏人毛衣商之間可能產生的糾紛。此外整個毛衣協會也朝向將市場利潤平均化的措施，例如：利用抽籤和攤位定期輪換的方式平均化市場成員的機會，甚至對市場毛衣商

⁹² “Tibetan Sweater Sellers Association, Asansol, Rule and Regulation”是研究者在 2006 年 11 月於該毛衣市場從事田野過程中取得，所有引文皆根據原書寫之藏文翻譯為英文。

⁹³ 2004/07/02 毛衣商 Tamding 訪談，於南印度藏人定居點 Hunsur 的代表辦公室，檔案編號：040702。

⁹⁴ 2006/11/09 集體訪談協會幹部，Tibetan Sweater Sellers Association，地點：Asansol 毛衣市場，檔案編號：061109_01。

進行進貨配額的管制，給予市場中當季業績落後者更多生意的機會，而達成該毛衣市場內部成員之間以民主、合作與公平的方式發展出道德經濟運作模式，使得集體生計得以維持的可能。而藏人的毛衣協會不能干預其他藏人非會員的行為，或印度當地商人的競爭，但透過協調相互合作，避開破壞市場行情的價格競爭，維繫藏人在毛衣貿易上的集體利潤。

五、章節結論

藏人 50 年來在印度的定居點所安頓的家園，除了 Dharamsala 因為達賴喇嘛所在成為各地旅客絡繹於途的熱門觀光景點，以及在 Delhi 的 Manju Ka Tila 作為藏人在印度各地移動的交通轉運中途站之外，大部分的定居點都在印度鄉村較偏僻的地方由藏人開山墾路建立起來。然而，流亡藏人卻因為毛衣貿易的生計活動，遠離目前安頓的定居點家園，分散在印度各都市、市集、交通便利之處的毛衣市場所在。藏人在這些地方停留整個冬季甚至更久的時間，這些季節性毛衣市場與共同生活所在地，其實構成流亡藏人的另一個生命共同體，成為流亡後在印度境內流離的第二家園。

藏人的毛衣市場作為一個生存的經濟場域，以強調族群文化特色、難民處境以及符合中產階級的價格品質，吸引印度的顧客，並以此區隔在地印度商人在價格上的競爭。協會的成立，原先的目的是能夠與印度地方政府進行集體地交涉的任務，並提供藏人毛衣商互助的組織。然而因為面臨和顧客在交易過程中的「對利益的鬥爭」所產生的衝突，以及佛教徒誠實形象的保持等問題，協會開始透過成員的集體共識，以不二價的策略，化解毛衣市場內成員之間所構成的競爭鬥爭結構。由於毛衣市場所在地點得來不易，也可能隨時會失去，因此為了保存這塊「求生之地」，協會的成員必須齊心協力，共同參與，不論個人身份和背景，在這個市場之內所有成員共享同等的權利與義務，從而產生對公平性的要求，因此又發展出利潤機會均等化、控制市場成員進貨上限等措施，以民主的機制使個人追求利益時同時將他人的利益納入考量，形成一種道德經濟的規範，互助合作取代競爭而維持市場繼續運作。

本文以藏人毛衣市場的案例，不是將道德經濟當作不變的常數，而是一個發展實作的過程，因此雖然沒有所有市場都成立協會，也沒有百分之百的協會都實施不二價或利潤機會均等化的措施，但我們看到如 Granovetter 所強調的，存在著道德經濟時確實會有所不同，有助於集體解決問題的能力，成為其他市場解決問題時參考或模仿的對象(1994: 466-468)。不過，道德經濟對毛衣市場的經營也有負面影響。首先，在公平的原則下，將利潤和牟利的機會平均分配，讓差異化的策略幾乎沒有發揮的空間，顯然企業家的創新精神，在藏人的毛衣市場是不被鼓勵的。毛衣市場的經營型態於是被高度固定，除了協會組織管理更形制度化之外，攤位擺設和做生意的方式數十年如一日，穩定和公平的考量顯然高於激勵創新成長。其次，為了避免價格競爭，實施不二價的相關措施之後，在生意清淡毛衣滯銷時，反而缺乏應變的彈性，產生過多庫存，造成集體利潤下降，甚至帶來損失的問題。

毛衣市場的道德經濟所產生經濟層面的影響利弊互見，但如前文所引，社會學 Max Weber 並不認為所有的「利益」都只是經濟上的自我利益，而是被社會或價值所定義出來的 (1940/1949: 76)。傳統道德經濟所強調的傳統規範扮演著指導性以及被捍衛的角色，在流亡藏人的市場和協會所發展的道經濟過程，確有其宗教文化信仰上的價值傾向，尤其佛教教義強調「誠實無欺」，在經濟行動集

體制約的表現就是「公平」和「誠實」的原則。但毛衣市場當中各種朝向公平性的利潤平均化作為，不是從毛衣貿易歷史起源就開始運作，而是在面臨經營上的問題共同發展出來的解決方式，而成為集體必須遵守的規範，並援引宗教上的論述強化這些措施的正當性，換言之，道德經濟發展過程中的行動者既非自利的經濟人，也非完全受制於傳統規範，而是在現實情境中經濟理性和文化價值交互產生的結果。

本文試圖超越傳統道德經濟學者，不將道德經濟的傳統規範，視為既定存在抗拒變遷的靜態觀，也不限於農經濟體系中生產者之間的階級道德經濟，而是著重在市場銷售面的經濟行為，理解市場的行動者如何形成合作和整合的實際群體，進而開展經濟社會學當前發展道德化市場的論述。我們當然也看到藏人毛衣商之間個別經濟理性，與個人利潤競爭的實例存在，但藏人的流亡處境，以及族群宗教信仰的文化特質，確實構成對機會主義與個人私利擴張限制的社會結構，發展出平衡社群福利和個人利益的對策，達到「社會性」、「道德性」的經濟過程與行動。所表現出來的「道德經濟」不是一個抽象的觀念，而是集體的實作所展現的選擇策略，從而對社群的生存和未來構成制約的結果。

第五章 族群的生存與生計

一般人對於西藏的認識，不外是世外桃源般的香格里拉，或是藏傳佛教的喇嘛與密宗佛法，對於被中國佔領統治下的藏人處境大都從國際上人權團體的報告得知一二。至於流亡在外的藏人處境，除了在國際媒體上看到他們在中國領袖到訪的國家或地區從事抗議，高喊Free Tibet口號的身影，就是身兼西藏政教袖的達賴喇嘛在傳播西藏佛法和鼓吹非暴力和平運動的魅力形象，但對於在印度重建流亡社會的絕大多數流亡藏人的遭遇與現狀卻沒有清楚的印象。

一、生計維持及族群認同的挑戰

流亡藏人在印度五十年來，從流離失所的政治難民到現在建立自給自足且具相當生活水準的難民經濟典範，除了擁有屯墾區的農耕收入外，季節性或專業性的毛衣貿易是主要的維生策略，這是藏人從流亡的處境，在流亡社會在地所發展出來不同於過去傳統西藏社會的經濟活動與組織型態，是由流亡社會與印度在地社會的互動關係所共同建構的。雖然帶來藏人生存的機會，但卻存在許多限制和隱憂，雖然毛衣貿易成為許多藏人家庭的主要收入來源，且有近七成以上的毛衣商有獲利，但對現況滿意者的比例卻只有36% (DoF 2005:17)，也就是說毛衣生意雖然賺錢，但絕大多數的毛衣商卻非常不滿意現況。

首先是因為難民的身份，在做生意的場地承租或與當地政府交涉的時候，沒有一個對等的身份，因此得到的待遇就要看所遇到的地方政府官員對藏人所抱持的態度，完全缺乏制度性的保障。

其次，面臨印度經濟的提升與都市發展，藏人做生意的地點通常因為街容整頓或興建公共建築所在首先受到衝擊，必須繼續往都市更邊緣的地區尋求新市場，但這終究不是長久之計，一個長久的地點與店面是許多藏人認為最需要解決的問題。而這個過程，也讓藏人更遠離屯墾區，更散入到印度人群之中，淡化了藏人的集體性格。

第三、無法產生積累的資金問題：毛衣生意雖有利潤但不滿意，因為固定的售價不會有暴利，但需要支付的成本與開銷，包括付給印度政府的各種稅金，以及地方政府的場地租金，交通費與貨物運輸費，以及離家數月在外的房租與生活開銷，最後還要加上一筆付給銀行或Lala的利息，整個下來利潤相當有限，等於都是靠自己與家人的長時間投入勞動力與節省開支的自我剝削才得到的。即使如此，這卻是流亡藏人在等待不可預期的農業收成時，能夠固定持有流動現金，支付開銷的一種方式。毛衣貿易雖然為流亡藏人的生活帶來改善，卻無法進一步產生資本積累脫離資本借貸的處境，五十年下來看不到任何內在改變的可能性。

第四，市場競爭的壓力增加，一方面因為印度人開始進入該產業的競爭，雖然目前不足以威脅到藏人的生意，但卻會擠壓到利潤的空間，漸漸威脅流亡藏人的生計(Methfessel 1997:18)；但另一方面也有來自於新興購物商場的出現，使藏人在毛衣貿易上的價格和品質優勢，受到極大的挑戰，而這種趨勢才正方興未艾。

面對這些日漸嚴峻的挑戰，藏人的選擇卻相當有限。從事毛衣貿易的藏人大多不識字或只接受到國中程度的教育，為了維持生計和支付子女教育費用而需要離鄉背井數月去賣毛衣生意，其實工作相當辛苦，發展也有限，所以寄望下一代受到較高的教育找到好工作，利用知識和技術維持生活，但事與願違，即使藏人

第二代受到較高的教育，卻面臨高度競爭的印度人勞動市場，加上流亡身份的緣故，第二代的年輕人面臨失業又對農業也沒有興趣的情況下，賣毛衣反而是一個提供收入的穩定方式。至於那些有能力在企業或外商公司找到工作的人，通常必須離開屯墾區到大都市就業，失去了與藏人社區的緊密聯繫而面臨認同的選擇困境，有些人就因此放棄了就業的機會而回到藏人的毛衣市場。

毛衣貿易這種因為生計而發展出來的在地適應策略，依靠貨物的買賣賺取利潤並不符合自己親身勞動獲取所得的佛教價值，同時也因為必須遠離屯墾區到印度各大城市數月的生意型態，更違反了流亡政府希望藏人能夠在屯墾區共同生活維持文化傳統的社會目標，雖然政府官員已經認識到毛衣貿易對藏人生計的重要性，但流亡政府卻沒有能力提供實際經濟上的協助，對藏人毛衣商的處境並沒有太大的幫助。

毛衣貿易未來如何發展攸關印度流亡藏人的生計，對族群成員的經濟利益影響甚大。未來發展將隨著印度經濟的繁榮而面臨更大的挑戰。此外，藏人毛衣商不斷地深入印度都市邊緣，或必須離開屯墾區到都市就業，都不是往維繫流亡藏人的凝聚與傳統文化的方向發展，如何在維持生計與凝聚族群認同之間取得平衡將是流亡政府與藏人更大的考驗。

二、爭取生存空間的組織化

印度流亡藏人的政治難民身份以及經濟上中間商少數族群的角色，使其在印度的生活就承受了結構上的雙重劣勢，如何生存和維持生計是首要的挑戰，季節性的毛衣貿易是藏人自主發展出來的生計策略，而對於生存空間的爭取所面對的是不同層次的治理結構，包括經商的移民身份之於印度各地方政府、政治難民的身份之於印度政府、西藏的流亡難民之於國際政治體系。以下將說明印度流亡藏人四十多年來如何透過不同層次的集體組織和網絡，超越經濟與族群上的雙重劣勢，並在面對中國實力懸殊的威脅下，不因其國際上難民身份的弱勢宿命所限，而得在國際社群得到立足的空間，發展出在地到國際的生存策略。

（一）自助互助的組織：流亡藏人毛衣商協會（Tibetan Refugees Sweater Sellers Association）

同族群集中在某一特定產業的情況，是族群經濟的特徵之一，如何在族群產業集中當中能夠互相幫助避免內部競爭，是決定族群經濟成功的重要關鍵。因此族群商業組織就扮演著節制競爭、調停糾紛、組織合作和交換資訊的功能，藏人在各地所成立的毛衣協會正扮演著這種角色，集體訂定價格並共同遵守，同時維持藏人毛衣商的市場紀律，避免聚集販售時產生削價競爭而危及整體的利益。

由於毛衣貿易是季節性的生意，而這種貿易商人的角色，與流亡政府所希望呈現的藏人形象以及族群的認同整合背道而馳，因為流亡政府認為這種買賣的生意是一個「quick money」，與強調個人辛勤耕耘努力而得的基本佛教價值有所衝突，且藏人必須離開屯墾區到印度人所在的城市長達數月之久，容易在行為思想上受到影響⁹⁵，流亡政府雖然並未加以禁止，但採取「不干預、不鼓勵」的政策。因此流亡藏人重要生計的毛衣貿易經濟活動，就得靠藏人在各個販賣所在地的毛衣協會從事與印度地方政府交涉的任務，並提供藏人毛衣商互助的組織，藏人通常是先有市場聚集販售毛衣，幾年後因應某種情況下而成立毛衣協會。

⁹⁵前西藏流亡政府駐印度代表札西汪迪先生，訪談日期 2003/5/17，受訪地點：印度新德里。

協會的幹部都是由毛衣商當中自行推選，有固定的任期，屬於義務性質，在毛衣季節要開始之前，這些幹部就會先行到市場所在地打點張羅，像是市場攤位的搭建或共同貨物存放的地點等，還有規範開市的時間、營業的時間、甚至店面的承租與分配等。而協會的會員必須共同分攤協會的費用，並遵守協會的相關規定，當個別會員有急難發生時，也是協會出面共同捐款或提供協助。

這些毛衣協會的自願結社是毛衣商的集體決策中心，也是與政府部門接觸的代表窗口。毛衣商的市場所在地通常屬於當地政府的公有地，且當政府有其他規劃建設的時候就會將土地收回，毛衣市場就得另外找地方，因此每年都是透過協會幹部向該地方政府請求商借地方，以及協商租金的額度。在Bihar省的Tatanagar的毛衣協會的運作就是基本的典型：「在10月15日的前幾天已經有協會的工作人員抵達販賣地點，申請土地，15日毛衣商一起開完會就分配攤位，開始的第一個禮拜通常有些事情需要處理或整理攤位，第二個禮拜開始正式販賣，因為向當地的政府申請四個月的土地，所以賣四個月，如果賣不完，就繼續向政府申請土地使用幾個禮拜或幾個月的時間，大概在2月10日左右，也就是申請截止日期左右結束販賣，如果有賣不完的商品，有些毛衣商還是會繼續販賣，但因為天氣逐漸炎熱，毛衣依舊賣不出，商人就會結束營業，在2月10日過年前回到Bylakuppe。」⁹⁶。

因為市場的規模與成員不一，協會的功能與運作在組織化程度、規章制度化和決策程序上並沒有一致的形式。在Jaipur的毛衣協會不但訂立了正式的共同規章，明確規範幹部與會員的權利義務，力行民主程序與集體決策，是目前最有制度的協會，因為管理制度上軌道，使得會員皆蒙其利，也成為其他協會取經的對象。值得注意的是，這種由流亡社會毛衣商人因為維護自身經濟利益自發性的組織結社，已經超越過去西藏傳統社會由地域、宗族或教派所構成的社會組織形式（朱文惠 2002），而是以職業身份為原則的現代組織型態。這對離「鄉」在外的藏人的毛衣商而言更具意義，因為在同一地點販售毛衣者除了有些已經是家人親友關係之外，大家分別來自不同圍墾區，彼此的關係透過協會產生聯結，構成互助的網絡而非只是市場競爭的關係，將不同圍墾區的藏人連結在一起共同合作，結果是增加了族群的內聚力。

從流亡政府的角度認為這些毛衣商離開圍墾區做生意會不利於藏人認同的整合與傳統的維持，因此並沒有任何作為提供藏人從事毛衣貿易過程中各項協助。面對流亡政府的不作為，藏人各個毛衣市場所組織起來的毛衣協會就擔負維護集體利益與對外與印度地方政府租借場地和交涉的角色。雖然從事季節性的毛衣貿易會使得藏人離開圍墾區，但是由於而這種族群商業組織，其實也扮演了社會網絡聯結的角色，成為增進族群團結合作的平台（Aldrich and Zimmer 1985: 17）。

（二）協商的媒介：印藏織品協會(Indo-Tibetan Hosiery Association)

如前面章節所描述的藏人政治難民的身份相關權利與保障完全取決於印度政府的對待，如在每年各毛衣市場的場地承租，藏人都只能訴求於印度在地的政府官員的同情而繼續得到做生意的空間。但是遇到有關印度政府政策的問題，則必須透過從數十年來與印度商人商業來往所建構的「印藏織品協會」的組織管道，對印度地方政府進行協商。

⁹⁶ 藏人毛衣商訪談（編號 200403），訪談日期 2004/7/03，受訪地點：Bylakuppe

印藏織品協會是公元 2000 年在 Ludhiana 成立，主要參與的是與藏人有生意往來的印度毛衣製造商，根據該協會 2004 年的會訊⁹⁷，有 118 個商家會員，會長加幹部成員有 32 家，共有 150 家毛衣製造商。因為每年有數千藏人毛衣商到這裡批貨到印度各城市販售，等於是這些印度毛衣製造商的主要顧客和銷售管道，三十年下來，雙方發展了相當密切的依存關係，當藏人在當地有急難需要協助時，認識的 lala 會幫忙解決，但由於 Ludhiana 的商家數量暴增，由十幾年前只有三、四十家到現在的 15000 家之多，有關商業與其他相關事物也增多，所以組成一個正式的協會。其中一個功能是提供藏人來到 Ludhiana 批貨時的服務，藏人挑選貨品通常需要停留在 Ludhiana 十天到兩個星期的時間，於是興建平價的旅社讓藏人有一個地方可以停歇。又如協調貨運公司幫藏人直接從 Ludhiana 就可以寄送挑好的毛衣到市場所在地，就不用靠人力很辛苦地背送到交通要站。

這個協會的會員也很積極地參與藏人的活動，像是 Free Tibet 的遊行，或是藏人的社團募款活動的配合等，例如在 2005 年西藏流亡政府在印度巡迴主要城市文化展演為了募集藏人在印度圍墾區的發展經費，就是由該協會負責主辦在 Ludhiana 的展出⁹⁸。

這個協會更重要的功能則是從產業存活共同利益和藏人一起面對印度政府的不利政策與措施，在 2002 年管轄 Ludhiana 的 Punjab 地方政府要求織品業者在購買貨物時有採購單證明，而能拿到這種證明者是資金超過 50 萬盧比且有統一編號的大規模商家，若無法提出採購單證明者將要付 10% 的附加稅 (value added tax)，過去卻只要 4% 而已。因為藏人毛衣商都不可能達到這種買賣規模，所以這個新的稅制對藏人的衝擊最大，印度的毛衣製造商也擔心影響到與藏人的毛衣生意，因此印藏織品協會與藏人毛衣商共同向當地政府，以藏人是難民的身份為訴求發起請願。甚至當沒有得到滿意的回應時，在 8 月 20 日發起所有會員罷工以示抗議，最後 Punjab 政府只得收回成命，藏人毛衣商現在所付的附加稅額度回復到 4%。

這個行動的意義在於藏人和印度人長年在商業上建立的信任關係，成為兩個族群共同合作的基礎，即使藏人是基於流亡難民的身份寄人籬下無法向印度政府直接提出要求，透過這個純粹民間的組織從印度人和藏人的共同利益的基礎上，由印度人民對印度政府的不利措施提出抗議。當然參與的 lala 的利己動機無庸置疑，這個協會的存在對印度的 Lala 而言也是一個維護其與藏人毛衣貿易商溝通的組織，但是這個管道的存在，從商業的利益爭取擴大到對藏人各項議題包括宗教、社會、政治活動的贊助與參與，卻也同時為流亡藏人在印度的生計活動提供了一個爭取協商的媒介，而得以維持在印度的生存空間。

(三) 弱者的武器：從在地到全球的自由西藏運動 (Free Tibet Campaigns) 網絡

造成藏人流亡的事實在於中國佔領西藏，因此對於流亡的藏人而言，除了現實上如何在印度在地生活外，還必須如何在國際上尋求一種可能對抗中國的策略，一九五零年代在西藏內部武裝行動因為和中國的裝備比較起來武力懸殊過大而完全失敗。為防止中國進一步對其統治下的西藏人民進行壓迫，只有尋求國際盟友的支援，建立從在地到全球的自由西藏運動網絡。維持西藏問題在國際的能見度，也能防止中國利用外交手段對流亡政府的全面打壓，而有助於流亡藏人的在地生存空間不在國際利益交換中被完全壓縮。借用 Scott(1985: 29) 從小農在對

⁹⁷ Indo-Tibetan Hosiery Association, Ref. No. Circular No.1/07, dated: 2004/09/01.

⁹⁸ Ludhiana Tribune, 2005/09/10, <http://www.tribuneindia.com/2005/2005/09/10/ldh1.htm>.

抗資本主義農業所發展出來的「弱者的武器」概念，運用到藏人在國際政治的結構弱勢底層運用各種策略，不構成直接的衝突但能充分表達對中國表達異議的目的。

首先是印度在地的網絡連結。印度與西藏因為地理上的接近，從古以來就有宗教文化與貿易的往來，所以印度人對於當前西藏在中國控制的處境也相當同情，不但在 1959 年之後收容了達賴喇嘛的流亡政府以及流亡藏人，同時更進一步支持西藏人民要求自治的 Free Tibet 主張，成立各類的組織，其中最具規模的是在 1978 年成立的印藏友好協會(Indo-Tibetan Friendship Society, ITFS)⁹⁹，當初主要的發起成員是印度的國會議員與印藏的政治社會菁英。該協會主要的任務包括：強化和提升印藏兩國的文化歷史和宗教的交流和理解；教育印度民眾從對印度國家安全的角度看待中國佔領西藏的情勢，並主張西藏應作為非軍事的和平緩衝區；注意有關違反基本人權自由的問題，包括西藏的自決權利；協助藏人在印度維持自己的認同，並在國際間持續呼籲注意有關西藏的問題；共同慶祝印藏兩國重要的紀念日；針對印藏人民的共同利益的議題，組織各種形式的研討會、展覽或演講一起討論等。

這個 ITFS 組織主要在針對 Free Tibet 的議題運作，對內在印度尋求當地社會人民對當前藏人流亡處境的瞭解與支持，對外則在國際上共同為中國佔領下的西藏人民的權利持續發聲。這個印藏友好組織歷年來擴展其網絡到印度各地與社會各界，1994 年分別成立了 All Indian Women's Forum For Free Tibet 以及 All Indian Students' Forum For Free Tibet，到現在為止在印度各地已經成立了 50 個 ITFS 分會，最新成立的是 2004 年在 Mysore 的分會。

全世界已經有 35 國家都有類似的組織，並有 650 所高中和大學成立了 Students for a Free Tibet 的組織¹⁰⁰，形成了一個國際上為西藏人權與政治上的獨立自由的支持網絡。這些國際的非政府草根組織不但提供了流亡藏人的經濟資源與道德支持，並成功達成被中國囚禁的藏人政治犯的釋放，也有效阻止世界銀行 (World Bank) 等國際金融組織援助中國對西藏控制，以及破壞跨國企業對西藏剝削的行動。透過這些組織網絡，雖然是流亡難民的身份，藏人突破了其「閩界」的結構身份，在國際社群中藏人身份成為顯著的標記(Frechette 2005: 187-189)，有關西藏的議題都會引起國際的關注，而達到對中國警示的基本目的。

本節所呈現的三個組織面對不同層次的治理結構，包括經商的移民之於印度各地地方政府、政治難民的身份之於印度政府、西藏的流亡難民之於國際政治體系，扮演不同的功能，分別爭取在地生存的空間。但在有關自由西藏的議題上的立場和行動卻是一致的，例如在藏人毛衣市場場地布置或所所販售的毛衣的標籤上都會印製西藏的國旗或 Free Tibet 的標語；而印藏織品協會的印度毛衣製造商也會贊助或參與相關的活動。這些都是 Free Tibet 的在地網絡的日常活動，與國際串聯的自由西藏運動相互呼應。

從移民的生計到政治難民的生存，呈現流亡藏人在印度同時居於印度社會夾層以及國際強權政治夾縫的雙重弱勢處境與回應策略。從移民生計的角度，說明藏人如何發展出毛衣貿易和透過組織網絡的力量努力超越困境的積極作為。雖然成立流亡政府，但個人的生計主要還是依靠自己尋找出路，藏人透過季節性的毛衣貿易每天長達十幾小時的工作，以滿足一年的生活所需，同時也與印度商人建

⁹⁹ *Tibetan Bulletin*, Archive July-August 2004, volume 8, issue 4.

¹⁰⁰ 數字來自於 *Students for a Free Tibet* 網頁

<http://www.studentsforafreetibet.org/article.php?list=type&type=38>

立了相互依存的關係，並贏得了他們的信任和尊敬，而願意為流亡藏人處境的改善共同盡力。

而從政治難民的面向，則介紹三種組織分別在不同的層面與網絡運用，各個流亡藏人毛衣商協會是藏人跨國墾區超越血緣地緣的職業團體，對內維繫族群團結與合作，對外負責與印度的地方政府接洽，使藏人在印度的主要生計得以維持。印藏織品協會則是由印度毛衣製造商組成與藏人毛衣商共同面對與解決來自印度政府的稅收壓力，從經濟的相互依存延伸到社會文化的交流，以及共同利益的爭取，有助於流亡藏人超越在政治上難民的被動處境。而國際 Free Tibet 的組織與網絡則是從國際的人權自由訴求，提升印度民眾與國際社會對藏人處境的同情以及協助西藏問題的解決，不管這些組織是否能夠實際撼動國際政治強權終結藏人流亡處境，增加盟友以及增進瞭解的策略，對於當前流亡藏人的生存空間的爭取是絕對有實質的幫助。

對於流亡印度的西藏難民處境而言，除了面對了印度地方政府、中央政府和國際政治體系之外，西藏流亡政府更是直接相關的治理機構，雖然流亡社會已經漸漸朝向民主體制轉型，但達賴喇嘛仍是引領著流亡藏人的主要權威，雖然流亡社會已有 Tibetan Youth Congress (TYC) 和 Tibetan Women's Association (TWA) 等具規模的民間自主組織，即使 TYC 對於西藏獨立的議題上與流亡政府的和平非暴力主張有不同的策略觀點，但在對促進藏人整體的文化傳統保存與生存空間的爭取之目標而言，卻是共同一致的，因此本文在此不特別處理流亡社會內部國家與社會之間的政治問題。

藏人的生存策略經驗的意義在於移民者如何可以在當地自立求生並產生連結，同時以集體和組織化的形式擴展力量，在面對不同層次的政府治理與限制時，不會只是被動的位置以及零和的對立，而是爭取到更有利的生存空間與共存共榮的機會，從這近五十年多來所建立的經驗，提供當代移民/工研究一個超越對立與妥協思考的參考面向。

三、另一個開始

從 2004 到 2011 年夏天，我的主要研究集中在探討印度流亡藏人從事季節性毛衣貿易的現象，分析一個流亡社會如何在他鄉建立族群經濟，並成為重要的家庭收入來源與主要的維生策略。當我從事流亡藏人的毛衣市場和協會的研究有所累積與成果之際，在拜訪了十幾個毛衣市場，訪談過近百名藏人毛衣商和幹部，以及定居點的代表，甚至流亡政府的官員和國會議員之後，還有一個重要的訪談必須完成：作為藏人精神領袖的法王達賴喇嘛會對於看待藏人從事毛衣貿易的看法。

2010 年夏天，透過達賴喇嘛辦公室中文秘書的安排，而得以在印度達蘭薩拉的法王辦公室完成這項任務，一開始達賴喇嘛對於我的毛衣商研究非常感興趣，我向他報告了這幾年研究發現之後，只有三十分鐘的時間可以提出問題：

- 1、作為佛教徒或從佛教的教義而言，是否在從事商業行為時有特定的規範？
- 2、身為藏人的最高領袖，你認為藏人應該發展的理想經濟形態是什麼？

3、任何對藏人毛衣商的建議？而作為一個政府的立場，可以為藏人毛衣商提供哪些協助？

綜合達賴喇嘛回應的要點，佛教徒並沒有任何從事商業的禁忌，但不能從事武

器、毒品，任何對人造成傷害的生意。對於藏人毛衣商並沒有特別的建議，但希望他們在做生意的時候，要誠實不欺，也同時為西藏自由(Tibetan cause)而努力。而達賴喇嘛認為理想的藏人經濟形態，如從事耕種、傳統手工業、或現代化的技術工匠的小工作坊，能夠和族人共同生活在聚居點，保留傳統文化並靠自己的勞力賺錢。毛衣貿易確實並不符合流亡政府所期待的藏人經濟形態，而事實上，隨著印度社會的變遷，藏人從事該項經濟活動的空間也越來越有限。其間達賴喇嘛忽然問我，「你去過尼泊爾嗎？」，對於這個突如其來的問題，一時之間，我只有回答：「還沒有」，達賴喇嘛接著說，「你應該到尼泊爾去，看看那裡的藏人如何創立西藏地毯產業而成為貢獻該國經濟的主力。」

達賴喇嘛所提出的問題，點出了有關難民流亡經濟的一個關鍵，也就是說，除了向商人批發毛衣來販售的商業買賣活動之外，流亡的藏人可以在難民的狀態中創造出一個產業，實際從事企業經營，尼泊爾的西藏地毯生產和出口就是具體的例證。由於過去研究視野集中在印度流亡藏人的毛衣貿易，對於存在於印度藏人聚居區的西藏地毯工廠，雖然曾經順道拜訪和瞭解，但得到的印象是規模都不大，不如毛衣貿易對多數藏人家庭經濟的重要性以及所參與的普遍性，加上當時有時間精力的限制，故暫時存而不論。然而即使是達賴喇嘛也會不解的是，同樣生產和販售西藏地毯，為何在印度的西藏地毯產業的發展，在規模和成效上有著如此大的差距？於是我又準備下一個研究旅程：尼泊爾。

印度田野紀錄

一、Manju Ka Tila



The Market in the New Tibetan Camp, Manju Ka Tila, in Delhi

對流亡印度的藏人而言，如果說達蘭薩拉是行政中心的 Washington D.C.，那麼位於印度首都新德里的 Manju Ka Tila 就是他們的 New York City。當我們從台北搭機到達德里之後，就會被在地協助的藏人助理「帶」到這裡歇息落腳，雖然 Manju Ka Tila 和德里機場分別位於德里的兩端，德里本身幅員廣大外，加上繁忙的交通，約 30 多公里的距離幾乎要花費一個小時才能到達。但藏人到了德里，就習慣性地來到這裡，唯有在藏人聚集的地區，他們才覺得有安全感。

從 1962 年以來，原是藏人逃到印度時的帳棚寄居地，漸漸聚居而成沿著恆河支流 Yamuna 河岸的小社區成為 Tibetan Colony，是印度首都所在新德里的邊陲地帶，位於德里北部距離市中心約四十分鐘車程，從全印度政治和商業中心的新德里往北會穿過喧鬧的舊德里、經過世界文化遺產紅堡，沿途景觀從整齊的行道樹到塵土揮天的垃圾場，五色的風馬旗漸漸成為妝點著街旁的住宅的主要色彩，只有不起眼的一個鐵門入口，蒼蠅聚集的垃圾堆，等待顧客的 Richaw 車伕。但這裡卻是藏人在印度南北往來的樞紐要地，每天有巴士直接來往達蘭薩拉，往印度北部的藏人聚居點都要從德里發車，這裡是必經的一站，以 Manju Ka Tila 為中心輻射而出的客運路線，是藏人在印度往返的形跡，因為空間狹小在這裡定居的人數不多，大多是行經投宿的旅客，藏人為主以間有來自各國的觀光背包客。

裡面沒有道路可以讓汽車進入，Richaw則勉強可以，仔細地將整個New Camp走了一遍，發現這裡最多的是手工藝品店，這些具有藏人民族文化色彩的手工作品，包括宗教上的法器，傳統的唐卡佛像，以及藏香、乾草香粉，念珠手環等西藏傳統用品，再來就是旅行社，有些利用店面附帶經營電話服務STD/ISD¹⁰¹和網咖，另外還有外幣兌換服務，旅館和餐廳是不可或缺的，路邊幾個賣水果與蔬菜的攤位，麻雀雖小，五臟俱全。小巷裡面還有製作法器的工廠，有三、四名工匠手工在打造銀碗的法器。

路邊攤位販售市面上流行的西藏或佛教「非正版」影片，新近攤位增加大量從西藏過來受到中國流行音樂影響的西藏音樂，和流亡的西藏年輕人的創作，在音樂上看來也是兩個西藏，但對聽的人而言在音樂的層面上似乎是並存的。而賣CD的店面通常都圍著一群人觀看電視上播放的CD影片，最受歡迎的影片不是寶萊塢的電影，而是達賴喇嘛的演講實況。

路上來往的行人以藏人為主，因為只有一條主要的通道，人來人往必經之處，經常看到路上兩人驚喜相迎，停步敘舊的情景。我們這些不同於藏人和印度人的面孔，則很容易引起注目，也有被朋友認出的經驗，和認識的藏人朋友在這裡打照面並不稀奇，最特別的一次是遇到十幾年不見住在台中的朋友「烏龍」，穿著一身卡其獵裝面容滄桑，他說印度此行是朝聖，剛從北方的拉達克下來，我們則要接著趕往其他的行程，這種迎面而來的異地相逢的意外驚喜，卻是 Manju Ka Tila 街上的日常片段。

2009年六月我又來到這裡，入住在朋友 Nyima 經營的旅館，預定搭車往 Shimla 接著到 Manali 兩個北方的藏人聚居點在夏季營業的市場作調查，首先要做的事將美金換成盧比，雖然我自己找得到換錢的地方，但有 Nyima 陪同還是比較保險。就在換錢的地方，Nyima 認出剛好也來換錢，也是從事 money exchanger 的商人 Mr. Tenzin Ngodup，他正要回去 Manali，於是因為這個照面，接下來到 Manali 的行程就有了在地的接應。雖然研究部分已經準備好訪談的說明信函，到當地必須到找到聚居點代表和毛衣市場協會幹部，但這些都得到當地之後才能安排，在地的住宿和交通與聯繫事項都算前置作業，如果有在地網絡就方便許多。2010年7月我們從德里機場下飛機，只有幾個小時的時間就要搭往 Manali 的客運，同樣地一個小時的車程，經過舊德里和紅堡，來到 Manju Ka Tila，預計找家咖啡屋休息再打電話聯絡德里的朋友。才走進 Coffee House，就遇到 Nyima 和他朋友 Sonam 坐在裡面聊天，要找的人就在面前，連打電話都省了。

¹⁰¹ PCO:- PUBLIC CALL OFFICE
STD:- SUBSCRIBER TRUNK DIALING
ISD :- INTERNATIONAL SUBSCRIBER DIALING

根據這幾年研究的田野經驗，旅程中的藏人隨行助理協助安排行程住宿交通、協助翻譯，是執行任務的必備，然而他們並不見得對於我們每次要拜訪的地點熟悉，甚至也和我一樣從來沒有去過當地，他們處理問題的方式，就是透過個人的網絡解決。幾次來到這裡的隨行助理都不是 Manju Ka Tila 的居民，但他們會想辦法找到在這裡的朋友，一方面會友敘舊，一方面也處理研究任務的各種需求，例如運用人脈幫我借到一支手機號碼，事先預定車票、雇請可靠的司機等，用最有效的方式完成各種任務。2010 年 8 月當我們要從 Ladakh 的列城下到德里的時候，列城的藏人朋友就請我們的隨行助理幫他帶錢還款，這是去年他行經德里到列城時，旅費不足向朋友借支的款項。這種透過人與人建立的「出外靠朋友」網絡加上地理上的來往必經所在，使得 Manju Ka Tila 成為藏人在印度旅行時一個安歇之處。

說到住宿，這裡有很多 guest house，根據 tibetcity.com 上面登記超過四十家，但這不是最新數字，因為 Nyima 所經營的旅館並未列出，光從登記的數量就知道可以容納旅客的容量，這些小型的 Guest house 基本上都不大，十幾到二十間房間上下，一般而言一個晚上幾百盧比，看房間大小論價，有空調要額外加錢，最頂級的大概不會超過 1500 盧比。根據在藏人社區住宿經驗，這些藏人開設的旅館的問題是如何維持應有的水準，通常開張一段時間成本已經回收，但設備開始老舊，環境缺乏持續的維持，品質就開始低落，因此選擇旅店的標準就是找新開張的，房間也要先看過再決定是否要住進來。目前當地最大最新的旅店 Ga-Khyil House，2006 年落成的大樓 Chu-Gang building，地址是 House No. 39, Block 12，是這裡最新的建築物，一共有 5 層(包括地下一樓)。這棟大樓由 Welfare Society of Central Dokham, Gheshi Gangdrug, India 組織所擁有，這是當年保護達賴喇嘛出亡的衛隊「四水六崗」所出資興建的，這棟大樓規劃成為商店街，但商店的進駐率不高，Nyima 租下旅館的經營權，Ga-Khyil House 在第三、四層¹⁰²有 30 個房間，每年 9 月到次年 3 月是旺季，其他時間因為德里酷熱和雨季的氣候影響屬於淡季，三樓還有一間餐廳，裝潢相當有氣氛，但幾乎沒有人來這裡，當我在 2009 年夏天淡季住在這家旅館時，整個晚餐就是我們這桌和一兩個客人但當 Nyima 當我參觀廚房時，卻有 5 個工作人員忙碌地準備食物，原來這裡的人習慣將食物叫送到房間，吃完之後放到門外，讓工作人員來收。整棟大樓有 60 個單位，Nyima 一個人承租了 30 個單位，他期待這裡的店面都能開滿，帶動餐廳的生意，但目前離這個目標還很遙遠，我笑稱他現在是“King of the Chu-gang Building”。

旅館的經營雇有 15 個人手，重要的管理部分由 Nyima 的兩個親戚幫忙，其他都是雇用印度人。經營的資金是 Nyima 家族合資，主要是 Nyima 和哥哥，目前生意獲利不錯，估計五年內就可以回本。Nyima 就住在櫃檯後面的房間，由於在台灣工作和生活數年的經驗，旅館內有兩個其他藏人或印度人同等級旅館所沒

¹⁰² 按照印度的方式是地下一樓是 base floor, 一樓是 ground floor, 我們慣稱的二樓是他們的一樓。所以按我們的說法旅館是在三、四樓。

有的設備，一個是有放垃圾袋的垃圾桶，另一個是出入衛浴的塑膠拖鞋，新的旅館也沒有氣味和蟑螂。除了旅館的生意之外，生意最好的是藏醫，早上九點就有滿屋的病患，印度人比藏人要多，還有在門外等候的，據說前面還要再開一家，看來藏醫反而是吸引印度人的熱門生意。

一樓有一家裝潢現代的西式糕點的咖啡店Coffee House¹⁰³，提供冷氣和無線上網，是西方觀光客會來的地方。在coffee house看報紙喝茶的時間，店裡播放的是印度的音樂，但漸漸地的從櫃臺飄出華語的流行歌曲，這是櫃臺員工自己在聽的音樂，兩種音樂的音量幾乎相當，但因為語言上的熟悉感，我的耳朵反而伸向櫃臺的華語歌曲。我點的解暑消渴的hot ginger lemon honey tea，付錢時刻意用中文和他們交談，想知道這位服務生使用哪種語言，他說聽得懂中文、英文，平常講的是藏文，顯然這個年輕人是新來的難民。

這個新的商業大樓是藏人在印度經濟的一種發展，一方面是提供藏人在印度旅行所需服務的族群經濟，同時也提供外國背包客的觀光景點和往達蘭薩拉的服務，另一方面則是提供藏人往商業發展的機會，目前看來是藏人投資做生意的家族事業型態，而雇用印度的幫手為主，提供印度人的就業機會。2009年夏天，雖然住到Nyima的旅館，有空調的乾淨房間，但因為德里夏天雨季遲來電力吃緊，必須輪流供電，Manju Ka Tila本就是德里的邊陲地帶，不在優先供電區域，電力一停就是12小時，雖然旅館備有發電機，卻因不堪過度使用而故障，在40度高溫下的Manju Ka Tila沒有空調的水泥建築就像熱蒸籠，即使來自熱帶臺灣，我也感到吃力，於是雇著計程車子到唯一想到能夠避暑的德里市區購物中心稍作喘息，隔天按照預定行程搭機回台，竟然有「逃」出德里的感覺。我這個過客幸運地有處可逃，但藏人卻得在此維生學習適應現有的環境。

Manju Ka Tila雖然是藏人的地理交通要道，但現實上還是一個非法的難民社區，缺乏基礎建設，路邊外露叢結交纏的電線，凸顯該地區發展歷史的任意樣貌和自求多福的態度，新德里市政府曾經以整治污染的Yamuna河岸的名義，要求Manju Ka Tila等為首的1470多個非法定居點（包括印度人居住）進行拆遷，2006年由印度最高法院下達搬遷令，但由於很多難民社區的居民不斷提出上訴，要求印度政府和最高法院重新審理有關決定，雖然印度政府有權收回這塊土地，藏人以在德里地區類似的社區有上千個，何以藏人的社區會是優先被取締的對象為理由，而使市政府暫時罷手，終於在2008年的10月新德里市政府向所有非法居住區發放了臨時暫住證，消除了當地流亡藏人日夜為拆毀住處的憂慮，據說未來有希望獲得印度政府的合法居住證¹⁰⁴。

¹⁰³ Coffee House, House no. 39 (GF), New Tibetan Camp, Majnuka Tilla, Delhi-11054, phone: 011-23811829, E-mail: dikicoffee@live.com Tsering Dickey

¹⁰⁴ 根據2008年10月15日挪威西藏之聲的報導

Manju Ka Tila 就像是藏人流亡的宿命，有著不能在自己的土地上保障自己財產的悲哀，這個地區無法有任何長期的規劃，即使有其地理上的重要性，四十年來卻還是在最基本的環境設施，也處於和印度主流社會隔絕，2009年夏天我在當地雇車前往位於德里南端的知名學府 Jawaharlal Nehru University，拜訪該校的學者教授，但在 Manju Ka Tila 跑車多年的印度計程車司機卻不知道路線，他解釋說，「因為從來沒有載過這裡任何一個乘客到過這個大學」。2010年仲夏當我再度在 Manju Ka Tila 的 Coffee House 遇到被我戲稱為 “King of the Chu-gang Building” Nyima 的時候，他已經賣掉旅館的經營權住到德里市區朋友家中，準備移民加拿大，他抱怨印度的髒亂和空氣污染，但在德里的期間還是經常要過來 Manju Ka Tila 找朋友辦事情，可以確定的是，即使 Nyima 移民加拿大之後，當他有機會再來到印度時，有可能會在 Manju Ka Tila 街上見他迎面而來再一次地異地相逢。

二、「使命必達」

印度幅員廣大，四通八達的鐵路系統之外，十億以上的人員和物資運輸的基礎建設還很不足，火車、公車都儘量塞人，甚至包括車頂，我在南印度親眼見到一台機動三輪車，有人稱為嘟嘟車(auto rickshaw)裝了大小喇嘛十幾人。在印度只要任何可以移動的運輸工具，都被充分利用，到裝滿、裝不下為止。我們習慣高鐵、捷運、公車、當然還有摩托車等工具，臺灣的郵政體系，宅急便、還有超商網上訂購甚至 24 小時內取貨的便利服務，除了過年、國定假日之外，移動和傳遞基本都能有效地進行。但對在印度的中下階層的人而言，如何經濟而有效率地移動，或如何將物品運送到目的地，是日常生活的戰略，像是搶票、爭位子般的鬥爭，或者共乘、搭便車等順便互相幫助的資源分享。

對流亡藏人而言，規劃、利用/挪用各項連結，是在印度生存很重要的一項技能。作為田野研究者的我，也成為他們傳遞物品的環節，行李裡面都有一個「快遞專區」要使命必達的物件，將東西直接送到指定人的手中。基本流程如下：

為了研究流亡藏人在印度的毛衣貿易，我必須走訪到藏人設有毛衣市場的印度城市，每一次的田野旅程都是新的開始，規劃路線，解決交通和食宿問題。最好的情況是找到在當地的藏人的接應，從台灣延伸到某個印度城市進行網絡動員，下田野之前，對在台藏人或藏傳佛教徒四處打聽，找人介紹當地可以幫忙的人，就在風聲散佈之際，有效的線索進來的時候，就會有人請託幫忙順便帶東西到印度去。

這個過程印證了六度分隔(six degree of separation)的小世界理論，也就是找到合適的六個人，不論妳是誰，或在世界哪個角落，都能和世界的任何一個人產生連結，也浮現出從台灣到印度各種民間的網絡關係，幾趟下來帶過形形色色的物品：例如幫忙帶過藏人歌手葛莎雀吉在台灣首度發片的《度母化聲》數十片音樂光碟到達蘭薩拉，順便廣告一下，該專輯還在台灣入圍**金曲獎**第十七屆「最佳傳統樂曲專輯」；至於最重量級的紀錄是台灣有機豆腐業者託付，各達十公斤的凝結劑和發泡劑，這是台灣業者發心協助南印度藏傳佛寺成立豆腐工廠，增進他們素食飲食的多樣性和蛋白質營養，由於尚屬草創階段還沒有找到合適的原料，品質也不穩定，還是得依靠台灣的原料，所以這批生產豆腐的藥劑，關係到接下來的幾個月，整個佛寺數千人新鮮豆腐的供應。而為了使這些白色粉末不會在印度入境時，被海關誤認為毒品，還費了一番周章請化工行出證明，以免自己成為小說《項塔蘭》裡面的人物。

至於幫忙帶錢是很普遍的，像是藏人朋友 Tashi 熱心幫我介紹住在 Shimla 的舅舅，協助我田野的安頓，還很台灣地拿出美金 100 元，要我到 Shimla 見到這位

「只通過電話但從未謀面」的舅舅時，幫他送出這個紅包，而我也帶回來舅舅的照片，讓 Tashi 知道舅舅的長相。也幫台灣的佛學團體帶過數千美金的捐款，給印度某個學校。歷年來一群台灣的佛教徒都到這個由義籍人士創辦，專門收容印度窮苦兒童的學校擔任志工，但他們覺得所做有限，不如將機票錢省下來，直接捐給學校，正在苦惱不知如何將錢送到時，透過朋友正好知道我要到該地作田野，有這種做好事的機會，當然也是「使命必達」。

通常我都知道幫忙攜帶物品內容，去年到印度的田野規劃了幾個地方，最後一站會到達蘭薩拉，台灣達賴喇嘛基金會秘書託付一個小包裹，要親送到達賴喇嘛法王辦公室，我也不便多問，但總是有許多想像，到底什麼重要的東西，要我們親手交過去，護送這種「最高機密」，那我們不就成了 007 影片中的角色了嗎？一路上戰戰兢兢小心保護，終於最後交到法王秘書的手中，達成任務，也解除了心裡的壓力，最後還是忍不住問了包裹的內容，謎底終於揭曉：「硃砂印泥」，是法王正式用印時要使用的文具，這種印章文化的用品，印度找不到的，而由海外單位協助提供。

既然是文具用品，為何不直接用寄的，算算我們在印度一趟下來直到「使命必達」，時間和國際郵件沒差多少，就官方單位而言，這種包裹的郵資絕不是問題。但藏人確實傾向請人幫忙帶東西，以關係網絡傳遞物品，請人帶錢的情況也很普遍，直接的理由是省去匯款的手續費或郵費，但背後透露的是「信任」的問題。印度的郵政系統並無法得到藏人的「制度性信任」，多數藏人無法成為印度的公民，難民的身份不能在印度的銀行開戶，也經常面臨印度官僚重重關卡的刁難，於是各種社會網絡成為解決問題的途徑，成為親朋好友的義務。

有人對印度社會的評論：“It is late but never too late, it is wrong but never too wrong”，用在郵政系統也很貼切。當在台灣收到由印度寄來的包裹，耗時至少三個星期到一個月的時間，最外層被仔細地縫上白布，並有數處紅色的封蠟章(火漆印)，足見這個郵政系統的歷史和「時間感」。在紀錄片《達賴喇嘛十問》的開始，導演到了印度，卻不知道要怎樣聯絡到達賴喇嘛約採訪時間，導演的印度司機建議：「可以寫信給達賴喇嘛約時間。」但導演說：「我不信任印度的郵政系統。」司機說：「喔！這裡是印度，你可以寫 email 給達賴喇嘛！」，的確，通訊科技的進步超越了許多障礙，使溝通更直接，作家唯色在「看不見的西藏」部落格中提到，藉由視訊沒有護照的她在西藏境內得以晉見達賴喇嘛：「我流了很多很多的淚。當我以藏人的方式磕了三個頭，默頌祝禱文、手捧哈達跪在電腦跟前，淚眼朦朧中，看見尊者遙遙地伸出雙手，似要接過哈達，又似要給我加持，我無法用言語來描述內心的感受....」科技的進步讓人們可以利用手機和網路，但唯色還是無法親手將哈達獻給達賴喇嘛。

於是在印度的流亡社會中，空間的移動都不再是個人的事，停留或拜訪哪些地方，或要去見哪些人，也不再是個人完全單獨自主的決定，因為在執行「使命必達」的任務中，既有的網絡被動員，我們的網絡也被延展，台灣到印度的田野之旅，拜訪的地點或遭遇的對象，看似巧合卻又如命中注定。

三、拉達克(Ladakh)

若要在西藏境外，找到最能代表西藏傳統的地方，達蘭薩拉可能是大家心目中的答案，因為是達賴喇嘛在印度安頓所在，也是當前西藏流亡政府的行政中心，但對藏人而言，這是一個和印度人混居、氣候景觀都需要重新適應的新故鄉。然而在當前印度國土最北方的拉達克，不論在氣候景觀、風土民情、宗教信仰、語言文字等，都屬於傳統西藏文明的範圍，而有「小西藏」之稱，也因為高山、峽谷、河流、沙漠等奇景，高海拔與世隔絕而有香格里拉的美稱。首都列城(Leh)海拔 3500 公尺，猶如地球表面草木不生高山環繞的一大片綠洲山谷，據說就如拉薩山谷的縮小版；拉達克約百分之八十人口信仰藏傳佛教，是印度最大的佛教地區，更重要的是，自從佛教傳入拉達克後，一直沒有中斷。離列城約八公里，達賴喇嘛的夏宮就修建在拉達克人民捐資的土地上，附近還有一座 Thiksey 寺，以建築風格而有「小布達拉」之稱。

歷史上，拉達克屬於「阿里三圍」，深受西藏文化的影響，曾是一個小王國，在政治上卻沒有明顯的從屬關係。位於喜馬拉雅山西部，喀拉崑崙山間，最接近西藏的羌塘只有兩百公里，幾世紀以來首府列城是西藏高原和印度河流域往來重要的貿易要站，群山兩邊的牧民也隨著季節逐水草移動，隨著人群往來自然地理邊界的流動，印度佛教傳到西藏成為藏傳佛教，當佛教在印度滅亡之後，藏傳佛教則保留下來，並形成大喜馬拉雅山區的文化共同體。

西元 1846 年英國人入侵喀什米爾之後，就將拉達克劃為喀什米爾的一部分，1947 年印度脫離英國獨立，英國人將拉達克與喀什米爾一起交給了印度，但因為宗教信仰的差異，信仰伊斯蘭教的巴基斯坦和印度分治，傳統阿里三圍分屬印度、巴基斯坦，該地並成為位於中（共）、印（度）、巴（基斯坦）邊界未定的地帶，這塊佛國土地隨著西方帝國主義的擴張與現代民族國家的興起，在飄揚著五彩風馬旗和傳統藏式建築與白色舍利塔之間，成為印度政府重兵駐守之地，迷彩草綠軍服的士兵和軍用卡車穿梭其間，機場和聯外道路開通維修都由印度軍方負責，透發著濃濃的戰地氣息。但和喜馬拉雅山另一邊的西藏不同的是，這些軍人拿著武器，監看的是鄰界敵軍，而不是對內指著百姓。而其壯觀的山川景象，也成為印度寶萊塢電影的場景，不久前熱映的印度片「三個傻瓜」(3 idiots) 男女主角重逢的蔚藍湖畔就是在拉達克的班公措（湖）(拉達克語 Pangong Tso)，該湖東部約三分之二在西藏境內由中國控制，西部約三分之一則屬印度控制。

自然的人文地理跨越高山峻嶺，而現代民族國家強權所築起的疆界，卻使家人離散親人兩隔。我從南印度開始走訪藏人定居點，並一路往北回溯藏人來到印度的遷移歷程，距離地平線的高度也開始節節上升，2009 年 6 月首度來到海拔 2000 多公尺的 Manali，Manali 位於 Kullu 河谷，接近雪線所在，過去的名稱為 Kulanthpitha，意思是「可居住世界的盡頭」，往北一個多小時車程就可以來到海拔 3978 公尺的 Rohtang Pass，這是藏文的名稱，指的是「屍骨之地」，這裡長年冰封，高山道路難行，是個奪命的險境，而得此名。1959 年大批西藏難民

剛流亡印度之時，就在此高山峻嶺間幫印度政府開鑿公路，大約有十年的時間以此賺取維生的工資。現在沿線道路開通，Manali 成為印度最受歡迎的蜜月勝地，而 Rohtang 成為印度中產階級酷夏避暑的滑雪觀光景點，上山沿途路邊出租連身滑雪衣、雪靴和雪橇的店櫛比鄰次，在印度仲夏烈日當空下，彷彿超現實魔幻的景象。生平首次來到這種高度，開始感覺缺氧頭痛之際，此程一路伴我、使用英文和我交談的藏人朋友 Chopel，竟用中文唱起「那就是西藏高原」，我們一起遙望著群山遠方，知道家鄉就在山的那一邊，記得當時我隨口對他說，「你大聲喊一點，說不定你的家人會聽得到。」但我隨即改口，「你知道我是開玩笑的」，Chopel 卻很認真地對我說，「媽媽一定聽得到！」，他的回答反讓我哽咽心酸。

2010 年夏天我又從德里十幾個小時車程來到 Manali，繼續往上挑戰跨越五千公尺以上，蜿蜒四百多公里的 Manali-Leh 公路，一天半的顛簸車程，終於來到有小西藏之稱的拉達克，這裡約有近七千名流亡藏人聚居，人口數量僅低於南印度農業聚居區以及達蘭薩拉，藏人在這裡也有毛衣市場，外牆上漆著「Thank you India, 50 years in exile」，滿牆的大字公開表示對印度的感謝。既然地理和文化如此接近西藏的家園，在這裡的藏人應該最有回家的感覺，他們的西藏認同應該也是最明顯的吧？2011 年夏天，我有機會拜訪位於列城郊區的藏人安置點索南林(Sonamling)辦公室，第一位由選民投票選出的最年輕首席代表，今年 41 歲拉達克出生的扎西頓珠，他以堅定的口吻回答我的問題：「我是西藏人，但我也拉達克人」，接著當我再進行其他訪談時，發現他的回答不是特例。

但藏人在拉達克其實只是寄人籬下，連次等公民都稱不上的流亡難民。藏人不能和當地擁有印度公民權的拉達克人一樣，具有購買土地，或在印度的公家機構任職的資格，雖然當地有多達 2500 名學生進入西藏兒童村(TCV)學校就讀，九成的當地青少年都能接受教育，但即使拿到學位之後，頂多在流亡政府開辦的學校擔任教師，其他人只能以勞動方式謀生，經營小生意，或以種植苜蓿草作為牲畜的飼料。至於有些人到當地私立學校教書，或在旅行社擔任登山嚮導的工作，也經常受到差別待遇，因而藏人在當地經濟上也是劣勢。

整體而言，拉達克的寺院屬於藏傳佛教文明，依然承襲藏傳佛教傳統的管轄體系，例如格魯派(黃教)還是轉世的阿里仁波切管區(這一世剛好是達賴喇嘛的么弟)，達賴喇嘛被拉達克人尊為精神領袖，西藏高僧喇嘛在此都具有崇高的地位，拉達克的出家喇嘛也以到印度南部重建的西藏三大寺留學研讀，取得格西(藏傳佛教高級學位)為目標。從宗教文化體制而言，藏傳佛教是拉達克的主流文化，但在民族國家體制下，藏人並沒有印度的公民身份，經濟處境處於弱勢。但因為印度將拉達克劃為自治區，容許拉達克人制訂適合當地的法令，傳統的宗教文化得到妥善保存，自由地舉行法會，寺院教育得以延續，藏人即使生活只能維持溫飽，但有宗教信仰的自由也就滿足了。現任在台灣的達賴喇嘛西藏宗教基金會董事長拔熱·達瓦才仁曾經寫道：「我突然想到，如果有一天，西藏滅亡了，

只要印度仍然保持民主制度，拉達克一定是最後的西藏，那時如果我還活著，那就只好移民到拉達克了。離開西藏文化而生存，對我永遠是痛苦。」¹⁰⁵，對流亡藏人而言，這就是西藏了！

¹⁰⁵ 〈重返西藏—拉達克散記〉，頁 158-168。收於西藏流亡政府外交與新聞部，2004，《西藏問題論文選—西藏人談西藏》，印度：達然薩拉。

參考書目：

- 王力雄，2003，〈末法時代：藏傳佛教的功能及其被毀壞〉，《民主中國》。
- 朱文惠，2002，《佛教寺院與農牧村落的共生關係：中國西南藏族社區研究》，台北：唐山出版社。
- 柯志明，1993，《台灣都市小型製造業的創業、經營與生產組織》。台北：中央研究院民族學研究所。
- 翁仕杰，2004，〈南印度西藏流亡社會發展現況及其困境—以農業生產和醫療照護為主的探討〉，《蒙藏現況雙月刊》13：(6)：1-27。
- 曾嫻芬，2001，〈族群資源與社會資本：洛杉磯華人創業過程的研究〉，收於張維安編，《台灣的企業組織結構與競爭力》，台北：聯經。
- 傅正明，2006，《詩從雪域來：西藏流亡詩人的詩情》。台北：允晨出版社。
- 潘美玲，2006，〈印度流亡藏人的維生策略：以毛衣貿易為例〉，頁64-81，收錄於《「第一屆兩岸藏學研討會」論文集》，淡江大學西藏研究中心，2006年6月9-10日。
- 潘美玲，2008，〈既非對抗亦非屈服：印度流亡藏人的在地生存策略〉，頁37-59收於夏曉鵬、陳信行、黃德北主編《跨界流離：全球化下的移民與移工》，台北：台灣社會研究雜誌社。
- 蘇嘉宏 2005 《流亡中的民主：印度流亡藏人的政治與社會(1959-2004)》，台北：水牛出版社。
- Avedon, John F. 著、尹建新譯，1991，《雪域境外流亡記》。台北：慧炬出版社。(Avedon, John F., 1984, *In Exile from the Land of Snows*. London: Michael Joseph Ltd.)
- Polanyi, Karl 著、黃樹民等譯，1989，《鉅變：當代政治經濟的起源》。臺北：遠流出版。(Polanyi, Karl, 1971, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. New York: Beacon Press.)
- Aldrich, Howard and Catherine Zimmer. 1985. "Entrepreneurship through Social Networks." in *The Art of Science of Entrepreneurship*, edited by R. Smilor and D. Sexton. New York: Ballinger.
- Aldrich, H. and R. Waldinger. 1990. "Ethnicity and Entrepreneurship." *Annual Review of Sociology* 16: 111-135.
- Alam, Jayanti. 2000. *Tibetan Society in Exile*. Delhi: Raj Publications.
- Anand, Dibyesh. 2000. "(Re)Imaging Nationalism: Identity and Representation in Tibetan Diaspora in South Asia." *Contemporary South Asia* 9:271-88.
- . 2003. "A Contemporary Story of 'Diaspora': The Tibetan Version." *Diaspora* 12:211-230.
- Arakeri, A. V. 1998. *Tibetans in India: The Uprooted People and Their Cultural Transplantation*. New Delhi: Reliance Publishing House.
- Baker, Wayne, 1984, "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89 (4): 775-811.

- Barnett, Robert, and Shirin Akiner (Eds.). 1996. *Resistance and Reform in Tibet*. New Delhi: Motilal Banarsidass.
- Beckert, Jens, 2010[2006], "The Ambivalent Role of Morality on Markets," Pp. 109-128 in *The Moralization of the Markets*, edited by Nico Stehr, Christoph Henning, and Bernd Weiler. New Burswick: Transaction Publishers.
- Bernstorff, Dagmar, and Hubertus von Welck (Eds.). 2004. *Exiles as Challenge: The Tibetan Diaspora*. New Delhi: Orient Longman.
- Bonacich, Edna. 1973. "A Theory of Middleman Minorities." *American Sociological Review* 38(5): 583-594.
- Bonacich, Edna and J. Modell. 1981. *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: a Study of Japanese Americans*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Burt, Ronald S., 1993, "The Social Structure of Competition." Pp. 65-103 in *Explorations in Economic Sociology*, edited by Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation.
- The Central Tibetan Administration(CTA). 2003. "Exile Economics." *Tibetan Bulletin: The Official Journal of the Central Tibetan Administration of H. H. The Dalai Lama* 7(3).
- DeVoe, Dorsh Marie. 1983. "Survival of a Refugee Culture: The Longterm Gift Exchange between Tibetan Refugees and Donors in India." Ph. D dissertation, Department of Social Welfare, University of California at Berkeley.
- _____, 2005, "Tibetans in India." Pp. 1119-1130 in *Encyclopedia of Diasporas: Immigrant and Refugee Cultures Around the World*, edited by Ian Skoggard, Carol R. Ember, and Melvin Ember. New York: Springer.
- Dodin, Thierry, and Heinz Pather (Eds.). 2001. *Imagining Tibet: Perceptions, Projections, and Fantasies*. Boston: Wisdom Publications.
- Dreyer, June Teufel. 2006. "Economic Development in Tibet under the People's Republic of China." Pp. 129-151 in *Contemporary Tibet: Politics, Development, and Society in a Disputed Region*, edited by Barry Sautman and June Teufel Dreyer. New York: M. E. Sharpe.
- Falcone, Jessica, and Tsering Wangchuk. 2008. "'We're Not Home': Tibetan Refugees in India in the Twenty-First Century." *India Review* 7:164-199.
- Fligstein, Neil and Luke Dauter, 2007, "The Sociology of Markets." *Annual Review of Sociology* 33: 105-128.
- Fourcade, Marion and Kieran Healy, 2007, "Moral Views of Market Society." *Annual Review of Sociology* 33: 285-311.
- Frechette, Ann, 2005, *Tibetans in Nepal: The Dynamics of International Assistance among a Community in Exile*. Oxford: Berghahn Books.
- Goldstein, Melvyn C. 1975. "Tibetan Refugees in South India: A New Face to the Indo-Tibetan Interface." *Tibetan Society Bulletin* 9:12-29.
- . 1978. "Ethnogenesis and Resource Competition among Tibetan Refugees in South India: A New Face to the Indo-Tibetan Interface." Pp. 395-420 in *Himalayan*

- Anthropology: The Indo-Tibetan Interface*, edited by James F. Fisher. Paris: Mouton Publishers.
- . 1996. "Change, Conflict and Continuity among a Community of Nomadic Pastoralists." Pp. 66-111 in *Resistance and Reform in Tibet*, edited by Robert Barnett and Shirin Akiner. New Delhi: Motilal Banarsidass.
- Granovetter, Mark, 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.
- , 1994, "Business Group" Pp. 453-475 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by N. J. Smelser and R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Greenhalgh, Susan, 1988, "Families and Networks in Taiwan's Economic Development." Pp. 67-100 in *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, edited by Edwin A. Winckler and Susan Greenhalgh. New York: M.E. Sharpe Inc.
- Hopkins, Nicholas S. 1978. "The Articulation of the Modes of Production: Tailoring in Tunisia." *American Ethnologist* 5(3): 463-483.
- Hu, Xiaojiang, and Miguel A. Salazar. 2006. "Market Formation and Transformation: Private Business in Lhasa." Pp. 166-192 in *Contemporary Tibet: Politics, Development, and Society in a Disputed Region*, edited by Barry Sautman and June Teufel Dreyer. New York: M. E. Sharpe.
- Huber, Toni, 2001, "Shangri-la in Exile: Representations of Tibetan Identity and Transnational Culture," Pp. 357-372 in *Imagining Tibet: Perceptions, Projections, and Fantasies* edited by. Thierry Dodin and Heinz Pather. Boston: Wisdom Publications.
- Houston, Serin and Richard Wright. 2003. "Making and Remaking Tibetan Diasporic Identities," *Social and Cultural Geography* 4(2):217-232.
- Kharat, Rajest S. 2003. *Tibetan Refugees in India*. New Delhi: Kaveri Books.
- Klieger, P. Christiaan (Ed.). 2002. *Tibet, Self, and the Tibetan Diaspora: Voices of Difference*. Leiden: Brill.
- Kloosterman, Robert, and Jan Rath (Eds.). 2003. *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*. New York: Berg.
- Korom, Frank J. (Ed.). 1997. *Constructing Tibetan Culture: Contemporary Perspectives*. Quebec: World Heritage Press.
- (Ed.). 1997. *Tibetan Culture in the Diaspora: Papers Presented at a Panel of the Seventh Seminar of the International Association of Tibetan Studies, Graz, 1995*. Vienna: Verlag der Osterreichischen Akademie der Wissenschaften.
- . 1999. "Tibetans in Exiles: A Euro-American Perspective." *Passage: A Journal of Transnational and Transcultural Studies* 1:1-33.
- Light, Ivan. 1972. *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Light, Ivan and Steven J. Gold. 2000. *Ethnic Economies*. New York: Academic

- Press.
- Light, Ivan and Stavros Karageorgis. 1994. "The Ethnic Economy." Pp. 647-671 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by N. J. Smelser and R. Swedberg. Princeton, NJ.: Princeton University Press.
- Mahmoudi, Kooros M. 1992. "Refugee Cross-Cultural Adjustment: Tibetans in Inida," *International Journal of Intercultural Relations* 16:17-32.
- Malkki, Liisa H. 1994. "Citizens of Humanity: Internationalism and the Imagined Community of Nations" *Diaspora: A Journal of Transnational Studies* 3(1):41-68.
- Marx, Karl. 1967[1867]. *Capital Vol. I: A Critical Analysis of Capitalist Production*. New York: International Publishers.
- McGuckin, Eric. 1997. "Tibetan Carpets: From Folk Art to Global Commodity." *Journal of Material Culture* 2(3): 291-310.
- Methfessel, Thomas. 1995. "Socioeconomic Adaptation of Tibetan Refugees in South Asia Over 35 Years in Exile." Pp. 13-19 in *Tibetan Culture in the Diaspora: Papers Presented at a Panel of the Seventh Seminar of the International Association of Tibetan Studies, Graz, 1995*, edited by Frank J. Korom. Vienna: Verlag der Osterreichischen Akademie der Wissenschaften.
- Min, Pyong Gap. 2010. *Ethnic Solidarity for Economic Survival: Korean Greengrocers in New York City*. New York: Russell Sage Foundation.
- Misra, A. ,2003. "A Nation in Exile: Tibetan Diaspora and the Dynamics of Long Distance Nationalism." *Asian Ethnicity* 4(2):189-127.
- Norbu, Dawa. 1987. *Red Star Over Tibet*. London: Oriental University Press.
- . 1992. *Culture and the Politics of Third World Nationalism*. New York: Routledge.
- . 1996. "Tibetan Refugees in South Asia: A Case of Peaceful Adjustment." Pp. 78-98 in *Refugees and Regional security in South Asia*, edited by Muni and Baral. New Delhi: RCSS and Konark.
- . 2000. "Is Tibetan Culture Congruent with Modernity? Some Clues from the Asian Experience." *Tibetan Review* 34(2): 8-14.
- . 2001a. *China's Tibet Policy*. Richmond, Surrey, U.K Curzon.
- . 2001b. "Refugees from Tibet: Structural Causes of Successful Settlements." Pp. 199-235 in *Refugees and Human Rights*, edited by S. K. Roy. New Delhi: Rawat.
- . 2004. "The Settlements: Participation and Integration." Pp. 186-212 in *Exiles as Challenge: The Tibetan Diaspora*, edited by Dagmar Bernstorff and Hubertus von Welck. New Delhi: Orient Longman.
- . 2005. "Tibet in Sino-Indian Relations: The Centrality of Marginality." *Asian Survey* 37(11):1078-1095.
- . 2006. "Economic Policy and Practice in Contemporary Tibet." Pp. 152-165 in

- Contemporary Tibet: Politics, Development, and Society in a Disputed Region*, edited by Barry Sautman and June Teufel Dreyer. New York: M. E. Sharpe.
- O'Neill, Tom. 1999. "The Lives of the Tibeto-Nepales Carpet." *Journal of Material Culture* 4(1): 21-38.
- Palakshappa, T. C. 1978. *Tibetans in India: A Case Study of Mundgod Tibetans*. New Delhi: Sterling Publications.
- Penny-Dimri, Sandra. 1994. "Conflict amongst the Tibetans and Indians of North India: communal violence and welfare dollars," *The Australian Journal of Anthropology*, 3(5).
- Peteet, Julie. 2005. *Landscape of Hope and Despair: Palestinian Refugee Camps*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Popkin, Samuel L., 1979, *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam*. Berkeley: University of California Press.
- Powelson, John P., 2000, *The Moral Economy*. Michigan: University of Michigan Press.
- Prost, Audrey, 2006, "The Problem with 'Rich Refugees' Sponsorship, Capital, and the Informal Economy of Tibetan Refugees." *Modern Asian Studies* 40(1): 233-253.
- Raval, Dinker, 1983, "East Indian Small Businesses in the U.S.: Preception, Problems and Adjustments," *American Journal of Small Business* 7(3): 39-44.
- Saklani, Girija. 1984. *The Uprooted Tibetans in India*. New Delhi: Cosmo Publications.
- Samuel, Geoffrey. 1993. *Civilized Shamans: Buddhism in Tibetan Societies*. Washington and London: Smithsonian Institution Press.
- Saroa, K. T. S. 2004. "Freedom and Human Rights in Tibet: A Pilgrim's Impression." Pp. 106-130 in *Freedom, Human Rights and Democratic Transition of Exile Tibet*, edited by M. T. A. C. Taipei: Mongolian and Tibetan Affairs Commission (蒙藏委員會)。
- Sautman, Barry, and June Teufel Dreyer (Eds.). 2006. *Contemporary Tibet: Politics, Development, and Society in a Disputed Region*. New York: M. E. Sharpe.
- Scott, James C. 1985. *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Singh, Manjit. 1990. *The Political Economy of Unorganised Industry: A Study of the Labour Process*. New Delhi: Sage Publications.
- Stehr, Nico, Christoph Henning, and Bernd Weiler eds., 2006, *The Moralization of the Markets*. New Burswick: Transaction Publishers.
- Stobdan, P., 1991, "Tibet and the Himalayas: A Strategic Dimension to India's Security." *Strategic Analysis* 16(6): 608-698.
- Subba, Tanka B, 1990, *Flight and Adaptation: Tibetan Refugees in the Darjeeling-Sikkim Himalaya*. Dharamsala: Library of Tibetan Works and Archives.
- Swedberg, Richard, 2003, *Principles of Economic Sociology*. Princeton, NJ: Princeton

- University Press.
- Thompson, Edward, 1971, "The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century." *Past and Present* 50: 76-136.
- Tripp, Charles, 2006, *Islam and Moral Economy: The Challenge of Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Turner, Victor. 1969[1995]. *The Ritual Process: Structure and Anti-Structure*. New York: Aldine de Gruyter.
- van Gennep, Arnold. 1960. *The Rites of Passage*. Chicago: University of Chicago Press.
- Waldinger, Roger. 1986. "Immigrant Enterprise." *Theory and Society* (15): 249-285.
- Weber, Max, [1904]1949, "Objectivity in Social Science and Social Policy." Pp. 49-112 in *The Methodology of the Social Sciences*. New York: Free Press.
- _____, [1922] 1978, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Translated by Ephraim Fischhoff et al. Edited by Guenther Roth and Claus Wittich. 2 vols. Berkeley: University of California press.
- _____. 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Translated by Talcott Parsons. New York: Scribners.
- White, Harrison C., 1981, "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87(3): 517-47.
- _____, 2002, *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Wuthnow, Robert. 1994. "Religion and Economic Life." Pp. 620-646 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by N. J. Smeilser and R. Swedberg. Princeton, NJ.: Princeton University Press.

調查報告：

- Office of Planning, 2004, *Tibetan Community in Exile: Demographic and Socio-Economic Issues 1998-2001*. Office of Planning, Central Tibetan Administration of His Holiness the Dalai Lama, Dharamsala.
- Department of Finance (DoF), 2005. "Tibetan Sweater Sellers," *Paljor Bulletin* 1:16-17.

附錄表一、藏人在印度的聚居區及產業類別

農業為主的聚居區	農工業並行的聚居區	手工業為基礎的聚居區
1. Choepheling, Miao, A.P.		
2. Changthang, Leh ladakh, J&K	1. Bir Tibetan Society, H.P.	1. Dekyiling, Dehra Dun, U.P.
3. Dickyi Larsoe, Bylakuppe, Karnataka	2. Bonshi, Dolanji, H.P.	2. Tibetan Self-Help Handicraft Center, Darjeeling, West Bengal
4. Dhondenling, Kollegal, Karnataka	3. Dhondupling, Clementwon, U.A.	3. Tibetan Handicraft Center, Mcleod Ganj, Dharamsala, H.P.
5. Dhoeguling, Mundgod, Karnataka	4. Bir Dege, Bir, H.P.	4. Phuntsokling Tibetan Handicraft Center, Dalhousie H.P.
6. Dhargyaling, Tezu, A.P.	5. Kham Kathok, Sataun, H.P.	5. Tibetan Women's Handicraft Center, Rajur, U.A.
7. Doegu Yougyaling, Herbertpur. U.A.	6. Gapa Welfare Society, Kamrao, H.P.	6. Tibetan refugees Self-Help Handicraft Center, Shimla, H.P.
8. Kunpheling, Rawangla, Sikkim	7. Lingsang, Dehra Dun, U.A.	
9. Lugsum-Samdupling, Bylakuppe, Karnataka	8. Poanta Cholsum, Paonta Sahib, H.P.	
10. Lama Hatta, Darjeeling, West Bengal	9. Nangchen Division, Chauntra, H.P.	
11. Norgyaling, Bhandara, Maharashtra	10. Tashi ling, Pandho, H.P.	
12. Phuntsokling, Gajapati, Orissa	11. Sakya Shijak, Purwala, H.P.	
13. Phendeyling, Mainpat, Chattisgarh	12. Tashiling,, Sonada, West Bengal	
14. Rabgyaling, Hunsur, Karnataka	13. Tashi Jong, Baijnath, H.P.	
15. Sonamling, Leh ladakh, J&K		
16. Tenzingang, Bomdila, A.P.		

資料來源：<http://www.tibet.net/home/eng/settlements/settle/settleindia.html>

附錄表二、印度流亡藏人毛衣市場分佈地點

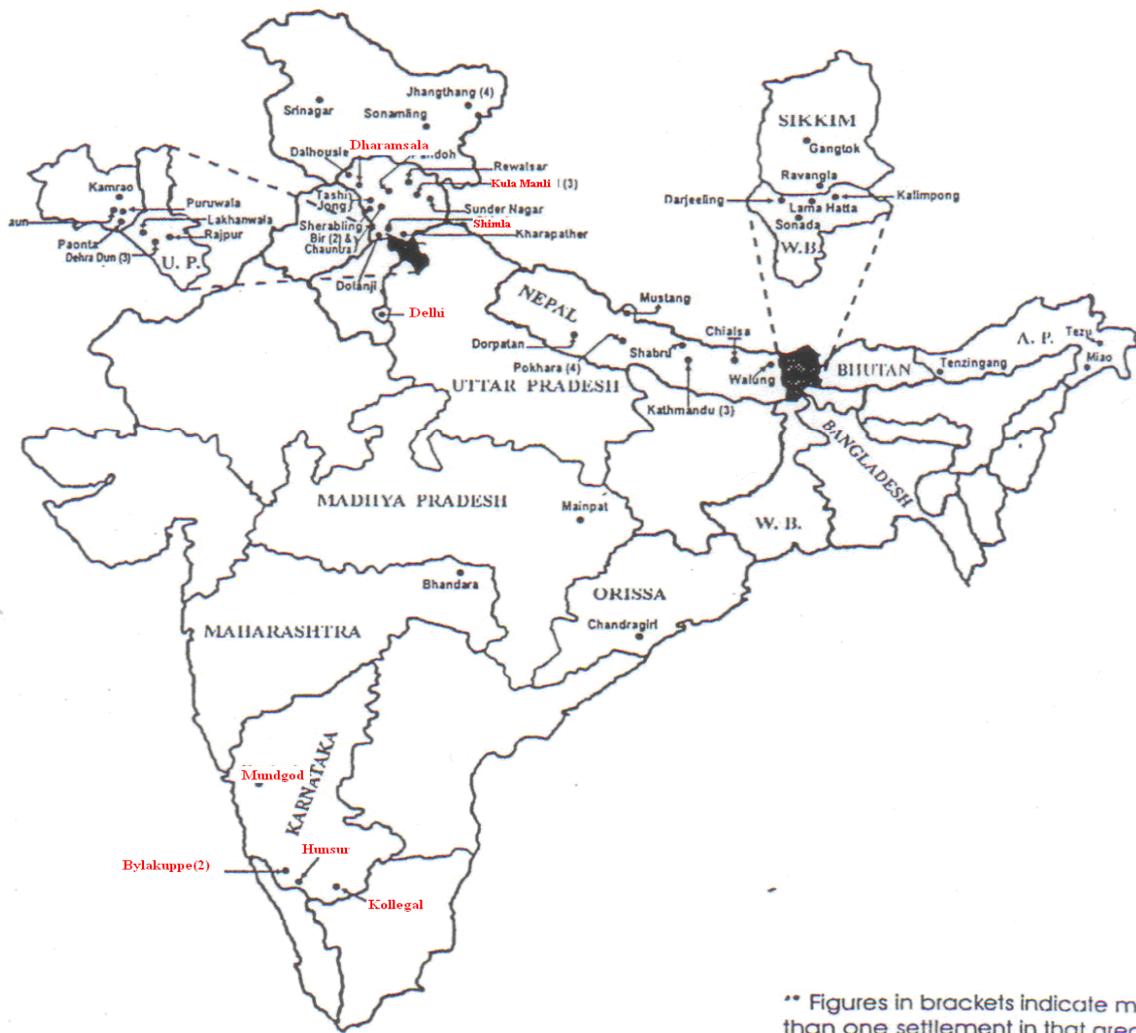
Region	State	Place	# of locations
North	Jammu & Kashmir	1. Sri Nagar	1
	Himachal Pradesh	2. Shimla 3. Solan	2
	Punjab		
	Haryana	4. Pancjkulla	1
	Delhi	5. Delhi 6. Ladak Budh Vihar	2
	Rajasthan	7. Jaipur 8. Udaipur 9. Mount Abu 10. Ajmer 11. Alwar 12. Jodhpur	6
	Uttaranchal	13. Naini Tal	1
	Uttar Pradesh	14. Lucknow 15. Kanpur 16. Allhabad 17. Varanasi 18. Nainital	5
	North East	Bihar	1. Patna 2. Aurangabad 3. Bodhgaya
Jharkhand		4. Daltenganj 5. Dhanbad 6. Hazaribagh 7. Ranchi 8. Jamshedpur 9. Ramgarh 10. Tatanagar	7
Orissa		11. Cuttack 12. Berhampur	2
West Bengal		13. Asansol 14. Kolkata (1) Wellington square 15. Kolkata (2) Hedua group	3
Assam		16. Guwahati	1
Sikkim			
Arunachal Pradesh		17. Itanagar	1
Nagaland		18. Dimapur	1
Meghalaya			
West	Gujarat	1. Gandinagar 2. Ahmadabad 3. Vadodara 4. Baruch 5. Surat 6. Rajkot	7

		7. Baroda	
	Maharashtra	8. Amalner 9. Jalgaon 10. Nagpur 11. Yavatmal 12. Nanded 13. Mumbai 14. Pune 15. Kolhapur 16. Sangli 17. Latur 18. Aurangabad 19. Nasik 20. Shirdi 21. Chandrapur	14
Center	Madya Pradesh	1. Gwalior 2. Bhopal 3. Sagar 4. Indore 5. Burhanpur 6. Uijain 7. Jablapur	7
	Chhattisgarh	8. Raipur 9. Bhillai	2
South	Karnataka	1. Chikmagalur 2. Mysore 3. Hunsur 4. Bangalore 5. Belgum 6. Dharwad 7. Hubli 8. Hazaribagh	8
	Andra Pradesh	9. Karimnagar 10. Hyderabad 11. Vishakapatnam 12. Warangal 13. Hanamkonda	5
	Kerala		
	Tamil Nadu	14. Chennai 15. Coimbatore 16. Kodaikkanal 17. Ooty 18. Rameshwaram 19. Kanyakumari	6
Total Locations			85

資料來源：1. Direct interview sweater sellers and questionnaire survey.

2. Association list provided by Government-in-Exile

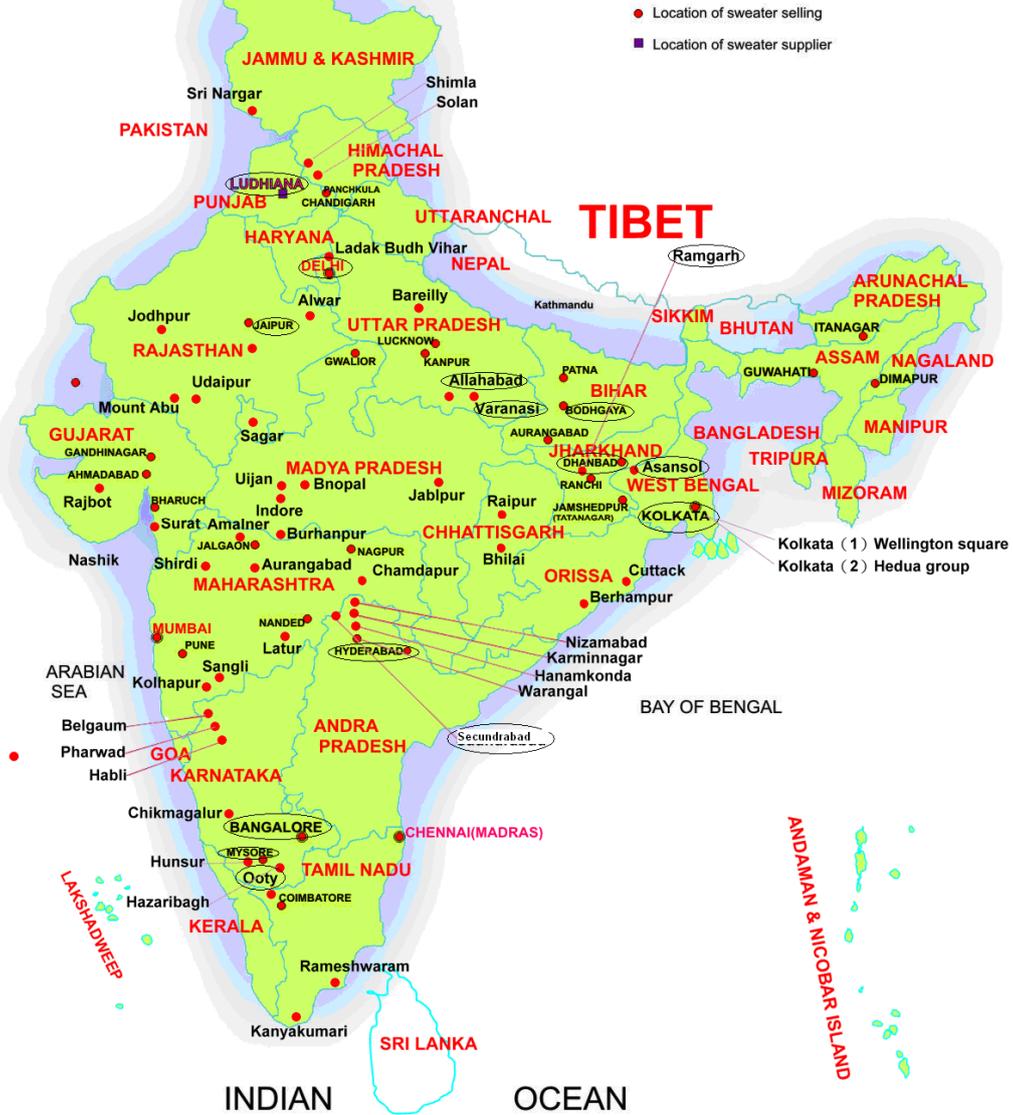
3. 紅底代表沒有藏人毛衣市場的省分，藍字部分代表流亡政府所提供的毛衣協會



附圖一、流亡藏人在印度和尼泊爾的定居點

附註：研究者已經進行拜訪與田野的藏人定居點分別是 Karnataka 邦四個定居點包括 Bylakuppe 的 Lugsung Samdupling (Old camp)，和 Dickey Larsoe (New camp)，Hunsur 的 Rabgayling，以及 Kollegal 的 Dhondenling。以及流亡政府所在的 Dharamsala，印度首都所在的 Delhi 以及位於印度北方的 Ladakh, Manlai, Shimla 等地。

INDIA-Locations of Tibetan sweater sellers



附圖二、流亡藏人在印度各大城鎮的毛衣販售地點
以黑色圈起的城鎮是研究者進行過田野的毛衣市場，單一地點包含一個或以上的
毛衣市場



附圖三：流亡藏人在印度 Jaipur 的毛衣販售實景



附圖四：藏人販售毛衣的購物袋