

双重认同与战略中介：马来西亚华人社团在“一带一路”倡议中的角色与行为逻辑研究

赵玉玲

暨南大学国际关系学院/华侨华人研究院，广东广州

DOI:10.62836/ssr.v3n3.1202

摘要：“一带一路”倡议在东南亚的推进深度嵌入在地复杂的社会政治生态之中，兼具跨国联系与本土根基的东南亚华人社团在其中扮演独特角色。研究以马来西亚中华大会堂总会（华总）为案例，运用过程追踪法，系统其在“一带一路”倡议中的角色实践与行为逻辑。研究发现，华人社团扮演着超越“桥梁”隐喻的“战略中介”角色，具体表现为三个维度：作为信息-桥梁型中介，降低中马双边信息不对称、对接合作机会；作为风险-缓冲型中介，在项目遭遇争议时审慎表态、化解政治敏感；作为身份-话语型中介，通过参与跨国议程重塑族群形象、提升华社话语地位。驱动上述实践的，是利益平衡、风险规避与身份建构三重逻辑的动态互动，其权重分配随中马双边关系周期、国内政党竞争强度、项目争议水平等情境变量而动态调适。然而，华人社团的战略中介行为也受到国家主权边界、族群政治制度与国际格局变迁的深刻约束。

关键词：战略中介；马来西亚华人社团；华总；“一带一路”；双重认同；族群政治

Dual Identity and Strategic Intermediation: The Role and Behavioral Logic of Malaysian Chinese Associations in the Belt and Road Initiative

Yuling Zhao

School of International Studies/Academy of Overseas Chinese Studies, Jinan University, Guangzhou, Guangdong

Abstract: The advancement of the Belt and Road Initiative (BRI) in Southeast Asia is deeply embedded in the region's complex socio-political ecology. Southeast Asian Chinese associations, which possess both transnational ties and local roots, play a distinctive role in this process. Taking the Federation of Chinese Associations Malaysia (Huazong) as a case study and employing process-tracing methodology, this study systematically examines the role practices and behavioral logic of Malaysian Chinese associations in the BRI. The findings reveal that Chinese associations perform a “strategic intermediation” role that transcends the conventional “bridge” metaphor, manifesting in three dimensions: as information-bridging intermediaries, they reduce bilateral information asymmetry between China and Malaysia and facilitate cooperation opportunities; as risk-buffering intermediaries,

* 作者简介：赵玉玲（2003年3月），女，汉族，湖北省黄冈市，暨南大学国际关系学院/华侨华人研究院，硕士研究生，研究方向为菲律宾政治与外交、东南亚华人和中国新移民。

they adopt prudent stances and mitigate political sensitivities when projects encounter controversy; and as identity-discursive intermediaries, they reshape the ethnic group's image and elevate the Chinese community's discursive standing through participation in transnational agendas. Driving these practices is the dynamic interplay of three logics—interest balancing, risk aversion, and identity construction—whose relative weights are contextually calibrated by variables such as the cyclical state of China–Malaysia bilateral relations, the intensity of domestic party competition, and the level of project-related controversy. Nevertheless, the strategic intermediation of Chinese associations is profoundly constrained by the boundaries of state sovereignty, the institutional framework of ethnic politics, and shifts in the international order.

Keywords: strategic intermediation; Malaysian Chinese associations; Huazong; belt and road Initiative; dual identity; ethnic politics

1 引言

进入21世纪第三个十年，“一带一路”倡议已成为全球最具影响力的跨国发展议程之一，其在东南亚的推进重塑着区域经济地理，也深度嵌入当地社会政治生态[1]。在此进程中，东南亚华人社团日益凸显其独特的桥梁与中介作用。这些社团根植于居住国社会，又与中国保持着深厚的历史、文化与血缘联系，其在“一带一路”项目落地过程中的角色呈现高度的复杂性与策略性。

这一现象引出本文的研究问题：在一个由民族国家主导的国际体系中，拥有跨国联系与双重文化认同的非国家行为体，如何在一个超国家发展议程中定位自身角色、平衡多重利益，并最终影响该议程的在地化进程？具体到经验层面，即马来西亚的全国性华人社团在“一带一路”实践中扮演何种角色？其行为逻辑与动力机制为何？这种参与又如何反塑华人社群的政治认同与社会地位？

本研究选取马来西亚中华大会堂总会（华总）为核心案例，基于以下理由：第一，马来西亚是“一带一路”在东南亚的关键支点国家，项目数量多、金额大、领域广，为观察社团行为提供了丰富经验场域。第二，马来西亚华人社会组织完善、政治参与历史悠久，华总作为其最高代

表机构，政策影响力显著，行为具有典型性。第三，马来西亚的族群政治环境为华人社团的角色扮演提供独特约束与机遇，使其中张力与策略选择格外清晰。

2 理论框架：“战略中介”模型的构建

2.1 “战略中介”的概念界定与核心维度

基于既有研究，本文对“战略中介”做出操作性界定：战略中介指行动者利用自身跨越不同制度场域、连接异质性网络的独特结构位置，在多重行为体之间进行资源对接、信息传递、意义转译与风险分配，并通过这种中介实践实现自身及所代表群体的策略性目标。本研究提出驱动其战略中介行为的三重核心逻辑：

利益平衡逻辑。华人社团作为族群利益代言人的传统角色，决定其参与“一带一路”的首要目标是为社群成员创造商业机会与经济收益。然而，这种族群利益导向并非无约束。社团必须在以下张力中寻求平衡：一方面需向社群成员证明参与“一带一路”能带来实质性商业机会与行业发展空间；另一方面需向马来西亚社会证明其活动惠及国家整体发展而非仅是“华人圈子的利益输送”[2]。利益平衡逻辑驱动社团在公共话语中突出“一带一路”对本地供应链的带动效应、对技术转移的促进作用，主动邀请非华裔企业参与

项目对接，在对外表述中强调“国家利益”的话语优先性。

风险规避逻辑。华人社团在马来西亚长期面临“忠诚困境”[3]，历史经验表明，当中马关系出现紧张或国内族群政治竞争激化时，华人社群往往成为“是否忠于国家”的舆论拷问对象。这种结构性脆弱决定了社团在参与“一带一路”时必然采取审慎的风险规避策略：避免公开扮演“中国利益代言人”角色[4]，在中马谈判分歧时保持低调或中立；对可能引发环境争议、劳工纠纷的项目审慎表态；在公共论述中反复援引“主权”“国家利益”“全民共享”等本土话语，以对冲“亲华”标签的政治成本；建立多层次对外发言体系，以非社团正式身份发表敏感性观点。

身份建构逻辑。除短期利益计算与中期风险规避外，华人社团还承载着深层的族群身份建构诉求[5]。在马来西亚以“马来人优先”为基地的族群权力结构中，华人社群长期面临“经济强势、政治弱势”的结构性张力。参与“一带一路”为社团提供重新界定族群地位、重塑社会评价的话语机遇。身份建构逻辑驱动社团将华人描述为马来西亚走向国际化的“天然伙伴”与“战略资本”，强调华人的双语能力、跨国视野、商业网络对国家对接中国发展机遇的不可替代性[6]，将“一带一路”参与塑造为华人爱国主义的当代表达——既服务国家发展利益，又展现族群专业能力，在证明“族群价值”与规避“忠诚质疑”之间寻求话语平衡。

2.2 理论框架的操作化

为将上述框架应用于实证分析，本研究将其操作化为三个分析维度。根据战略中介的功能领域，将华人社团的中介行为区分为三种理想类型：信息-桥梁型、风险-缓冲型、身份-话语型。此三类实践在经验层面往往相互交织，同一项社团活动可能同时承载多重功能。识别影响社团策略选择的关键制度情境变量包括：中马双边关系周期、国内政党竞争强度、项目争议的社会动员水平、社团领导层实际构成。

3 华总的战略中介实践：信息桥梁、风险缓冲与话语塑造

3.1 信息-桥梁型中介：降低信息不对称与对接合作机会

作为占据中马“结构洞”位置的关键行为体，华总的首要功能是降低双边信息不对称，为成员企业创造商业机会，其核心动力源自利益平衡逻辑。

考察团与对接会机制。华总通过组织商务考察团、举办项目对接会，将中国投资信息精准传导至本地华商网络。2017年第二届世界华侨华人工商大会上，华总副总会长钟来福明确宣示：“马来西亚华商是‘一带一路’建设的带路者，总会将带领成员在进入中国及与中国企业合作共赢方面做更多尝试。”[7]这一表态将华总定位从被动的信息接收者提升为主动的机会创造者。

制度化合作网络。2024年7月，华总总会长吴添泉率团访问四川，与自贡市侨联签订友好协议[8]，鸿山集团与马来西亚亿利达控股签署战略合作协议，涵盖第一、二、三产业全面对接，是推动“一带一路”与马来西亚“昌明经济”框架深入对接的典型案列。

知识生产与传播。华总不仅传递商业信息，还承担政策解读与知识普及功能。2017年《星洲日报》相关报道中，华团对“一带一路”的回应个案达671则，内容涵盖政策沟通、设施联通、贸易畅通、金融流通、民心相通各维度。马来西亚华人社会根据当地社情民意对“一带一路”进行解读和创造性参与，扮演中马之间的桥梁角色。

3.2 风险-缓冲型中介：化解政治敏感与应对公众争议

当“一带一路”项目遭遇在地争议时，华总扮演“风险-缓冲型中介”角色，核心动力源自风险规避逻辑。运作策略包括保持政治中立、以本地话语转译争议、在敏感议题上审慎表态。

争议情境中的话语策略。2018年马来西亚政权更迭后，东海岸铁路（ECRL）等大型项目成为公共争议焦点。在此类高度政治化议题上，华总的公

介入空间极为有限。华团选择性回应策略反映其风险规避意识：对可能引发争议的项目审慎表态，在公共论述中反复援引“国家利益”“全民共享”等本土话语以对冲政治成本[9]。

平衡族群利益与国家利益。风险规避逻辑的深层动因是华人社团在族群政治中的结构性脆弱。2017年华总向政府提交备忘录要求承认独中统考文凭时，特别强调这是“国家人才资源优化”而非单纯族群诉求。同样在“一带一路”议题上，华总需向马来西亚社会证明其活动惠及国家整体发展。

非正式外交与信任积累。风险缓冲不仅体现于危机应对，更体现在日常信任积累。2016年华总大厦落成时，时任总理纳吉布亲临主持，拨款300万马币并捐赠《四库全书》。这种高层互动为华总积累可观的政商资本，使其在项目争议时具备与各方沟通的渠道与信誉。

3.3 身份-话语型中介：重塑族群形象与提升话语地位

除短期利益与中期风险规避外，华总参与“一带一路”承载着深层的身份建构逻辑，即通过高规格跨国议程重新界定族群地位、提升华社在国家发展叙事中的可见度与正面评价。

华社贡献的话语建构。2017年钟来福提出“马来西亚是‘一带一路’倡议的支持者，马来西亚华裔是‘一带一路’建设的带路者”，将华社从“受益者”重塑为“贡献者”，强调华人的双语能力、跨国视野与商业网络对国家发展的不可替代性。[10]

历史叙事与当代价值的联结。2024年“马中‘一带一路’合作故事全国巡回分享会”走进麻坡，回顾从华社支援中国抗战到当代合作共赢的“麻坡故事”。麻坡漳泉公会1936年成立后积极募款支援抗战，如今通过“一带一路”促进旅游融合与新机遇发掘。这种叙事联结将华社参与塑造为爱国主义的当代表达。

文化遗产与高规格外交的仪式功能。华总主办的“全国华人文化节”持续三十余届，在“一带一

路”框架下被赋予新的跨国意涵。2025年槟城华企商会与中山市签署合作备忘录，启动“南洋文化推广平台”，设有“华侨之家”“中马友谊之家”等主题空间。[11]华总大厦作为耗资数千万令吉的华社新地标，2016年开幕典礼上中国大使与马来西亚总理同台亮相，2000余人出席，向马来西亚社会宣示华社在国家发展议程中的“在场”与“贡献”。

3.4 三种实践类型的交织与张力

上述三种实践在经验层面相互交织、动态调适。商务考察团既是信息桥梁，也是展示华社组织能力的话语实践；风险缓冲期的审慎表态本身即是一种身份管理策略；高规格外交活动既服务身份建构，其积累的政商资本又可用于未来风险缓冲。然而三重实践之间也存在内在张力：过度凸显信息桥梁可能诱发“利益输送”质疑，过度聚焦风险缓冲可能错失战略机遇，过度强调身份建构可能引发“自我东方化”批判。在此张力中寻求动态平衡，正是华总作为“战略中介”的核心能力所在。

4 华总战略中介行为的深层机制

4.1 情境变量与逻辑权重分配

华总的三重行为逻辑在不同情境下呈现差异化权重配置。中马关系“蜜月期”，利益平衡逻辑与身份建构逻辑占据优先位置。2016年华总大厦落成典礼上，总理纳吉布亲临并拨款300万马币，中国驻马大使黄惠康出席主持讲座，为华总同时追求经济收益与身份提升创造有利空间。而在双边关系承压或项目重新谈判阶段，风险规避逻辑迅速上升为主导。[12]2018年政权更迭后ECRL项目审查期间，华总公开介入极为审慎，正是风险逻辑压倒利益逻辑的体现。

马来西亚以族群为边界的政党政治格局也深刻塑造华团行为边界。有研究指出，华团以非政府组织身份进行政策游说时常面临“不具代表性”的合法性质疑。在“一带一路”议题上，华总需反复援引“国家利益”“全民共享”等话语以对冲族群利益代言的政治成本。针对ECRL等高度争议项目的考察显示，社会动员烈度较低时华总可积极

发挥信息桥梁功能；一旦争议升级为公共舆论焦点，社团则选择保持低调或仅作原则性表态。华团在支持“一带一路”的同时也提出对中国企业“一条龙”操作模式可能造成经济垄断印象的担忧，这种“支持但有疑虑”的态度结构正是风险规避与利益平衡逻辑相互作用的产物。

4.2 三重逻辑的相互支撑与内在张力

三重逻辑在特定条件下可形成相互增强的正向循环。身份建构为利益分配提供合法性基础——当华总反复强调华人的双语能力与跨国视野对国家发展的不可替代性时，这种话语本身即为后续争取商业机会铺平道路。风险规避保障利益参与的可持续性——2018年ECRL争议期间，华总虽未公开声援项目，但通过非正式渠道与中马双方保持沟通，为后续项目复工后的参与保留空间。[13]利益贡献为身份建构提供物质基础——华总通过组织考察团、签订合作协议、推动项目落地，不断积累华社参与国家发展的业绩，这些业绩又成为论证华社贡献、提升族群话语权的事实依据。

然而三重逻辑之间也存在难以回避的内在张力。过度追求短期利益可能诱发政治风险——中国企业“一条龙”模式虽高效却可能冲击本地企业利益，华总若过于积极推动此类合作可能被贴上“为华商圈钱”标签。过度凸显身份建构话语可能强化“华人效忠中国”的刻板印象。[14]如何在彰显文化纽带与证明国家忠诚之间保持话语平衡，是身份建构逻辑必须面对的挑战。此外，华总作为跨帮派联合组织，内部存在多元利益诉求：年轻世代更关注职业发展，老一辈领袖更重视文化传承；企业家群体追求商业机会，文教界人士更关注华文教育地位。[15]这种内部分化使社团在设定三重逻辑权重时必须协调不同群体关切，决策过程本身即是一种内部中介实践。

5 结语

本研究以马来西亚中华大会堂总会（华总）为核心案例，运用“战略中介”分析框架，系统考察了马来西亚华人社团在“一带一路”倡议中

的角色与行为逻辑。研究表明，华总所扮演的角色远非“桥梁”或“纽带”等单一功能隐喻所能涵盖，而是一种具有高度策略性的“战略中介”实践。作为信息-桥梁型中介，华总通过商务考察团、项目对接会、合作协议降低中马信息不对称；作为风险-缓冲型中介，在项目争议时保持政治中立，以本土话语转译跨国议题；作为身份-话语型中介，通过高规格跨国议程重塑族群形象、提升话语地位。

驱动上述实践的，是利益平衡、风险规避与身份建构三重逻辑的动态互动。利益平衡逻辑源自社团作为族群利益代言人的传统角色；风险规避逻辑根植于马来西亚华人长期面临的“忠诚困境”；身份建构逻辑则承载着在“马来人优先”结构中提升族群地位的深层诉求。这三重逻辑在不同情境下呈现差异化权重配置：中马关系蜜月期利益与身份逻辑优先，争议期风险逻辑主导。三者既相互支撑——身份建构为利益分配提供合法性、风险规避保障利益可持续性、利益贡献为身份建构提供物质基础——又存在内在张力：过度追求利益诱发政治风险，过度身份建构强化刻板印象，过度风险规避错失机遇。华总的策略能力，恰恰体现在能够在不同情境下识别主导逻辑、在张力中寻求动态平衡。

吴添泉在谈及马来西亚日精神时曾言：“你中有我，我中有你，并以大马为荣，这也才是真正的马来西亚日精神。”[16]这句话恰如其分地诠释了华人社团的双重认同与战略定位——根植本地，联结跨国；以居住国为荣，以祖籍国为缘。在“一带一路”从宏大愿景走向在地实践的过程中，正是这种根植性跨国主义构成了倡议可持续推进的社会根基。华人社团作为“战略中介”的实践，既是对这一传统的延续，也是对其的当代创新。在复杂的地缘政治变迁与深刻的族群关系张力中，它们以“权衡的艺术”寻求动态平衡，其经验与智慧值得持续关注与深入研究。

参考文献

- [1] 陈奕平,曹锦洲.国际移民与祖籍国经济现代化——以华侨华人为例的分析[J].华侨华人历史研究,2023,(02):6-15.

- [2] 段佩佩,葛红亮.马来西亚族群政治对华人身份认同的影响[J].八桂侨刊,2020,(01):57-64.
- [3] 王国平,孔建勋.跨界视域下的范式构建——评刘宏教授的《跨界亚洲的理论与实践——中国模式·华人网络·国际关系》[J].东南亚研究,2014,(04):107-112.
- [4] 骆立,陈中和.马来西亚华团对“一带一路”倡议的回应——以《星洲日报》为样本的分析[J].公共外交季刊,2019,(01):76-84+126.
- [5] 任梓铭.2000年以来马来西亚中华总商会研究[D].暨南大学,2024.
- [6] 宋燕鹏.神缘集聚、地缘认同与社团统合——19世纪以来马六甲广东社群的形塑途径[J].河北师范大学学报(哲学社会科学版),2021,44(06):51-61.
- [7] 谢婷婷,骆立.受众理论视角下的“一带一路”话语传播——基于马来西亚华人社会回应数据库的分析[J].东南亚研究,2019,(01):136-152+158.
- [8] 曾少聪.晋江籍华侨华人与“一带一路”建设[J].八桂侨刊,2018,(01):3-10.
- [9] 张立德. 2025-09-25.花前月下的承诺——伊斯兰党对非回教徒示好.联合早报. <https://www.zaobao.com/forum/views/story20250925-7564831>.
- [10] 8TV News. 2025-12-13.对东西马华裔持双标 再益形容安华“甘榜英雄”.<https://www.8tvnews.my/localnews/duidongximahuayichishuangbiao-zaiyixingronganhuaganbangyinxiong/>.
- [11] The Edge Malaysia. 2026-02-06.纳西尔促政府审查中资主导交易的利益. <https://theedgemalaysia.com/article/纳西尔促政府审查中资主导交易的利益>.
- [12] Burt R S. Brokerage and closure: An introduction to social capital[M]. Oxford University Press, USA, 2005.
- [13] Freedman M. Immigrants and associations: Chinese in nineteenth-century Singapore[J]. Comparative studies in society and history, 1960, 3(1): 25-48.
- [14] Huang Y. Understanding China's Belt & Road initiative: motivation, framework and assessment[J]. China economic review, 2016, 40: 314-321.
- [15] Liu K. The Belt Road Initiatives and Regional Integration in South East Asia: A Cultural Political Economy analysis of the Malaysia East Coast Rail Link[J]. 2026.
- [16] Portes A, Guarnizo L E, Landolt P. The study of transnationalism: pitfalls and promise of an emergent research field[J]. Ethnic and racial studies, 1999, 22(2): 217-237.

