

力的需求。比如19世纪后期到20世纪前半叶，英属马来亚的经济被锡矿和橡胶两个产业强力拉动，增加的是一整串岗位需求。

华工背井离乡，虽然远离故土，但也是为了那一线的生机。最终，亲戚带亲戚、同乡带同乡、商号招伙计……南洋华人社会就这样逐渐成型了。

## 异乡风雨路

那些勉强抵达南洋的人，迎接他们的，绝不是想象中遍地黄金的乐土。

新加坡圣约翰岛码头是当时南洋也是世界上最大的海关检疫站。华工抵达码头所面临的第一件事是接受检疫。他们被赶到一个淋浴间用硫磺水沐浴，一旦有人在硫磺水的刺激下发了烧就会被带走，每天都有人死去。挺下来的人，最终会拿到一张允许居留的纸。

但那也是新的苦难的开始。

南洋的太阳毒辣，劳工的工作条件恶劣，在没有安全保障的种植园、矿场或渔场中，荆棘、瘴气、蟒蛇、体型巨大的蝎子等都是危险因素。还有老虎，据记载，当时马来半岛上就活跃着两万只以上的马来虎，大型种植园还成立有专门的“打虎队”。

环境这样艰苦，但劳工只能

吃到极稀的番薯粥，米粒寥寥无几，配以廉价咸菜、咸蛋或咸鱼，以补充流汗过多而缺失的盐分。

异乡人的身份，注定了融入当地的不易。南洋初来乍到的华人被称新客，不会讲当地话，没有本钱，没有靠山，本就是最容易被欺负的靶子。

当时曼谷的潮汕人中流传着一句俗语：“生有二哥丰，死有大峰会。”“二哥丰”指的是昔年暹籍华裔商人郑智勇，他为人仗义，为走投无路的潮汕同乡提供庇护。而“死有大峰会”则指死后能得到宋代高僧大峰的照顾，比喻人从善，生死都有依靠。

民间如此看重“二哥丰”，郑智勇的社会地位可见一斑。而除了劳工苦力外，也有幸运儿凭借天时地利以及个人能力，在南洋创出一番天地。

1922年，许书标出生于海南文昌。两岁时，他随母亲漂洋过海，前往泰国与父亲团聚。

年轻时，他做过药品推销员，后来开了自己的医药工厂。

下图：当年的身份“证件”。  
摄影 / 王哲



上世纪70年代，他研发出一款提神饮料，取名“红牛”。这款饮品最初面向卡车司机和体力劳动者，帮助他们缓解长途驾驶的疲劳。后来一位奥地利商人在泰国喝到红牛，立刻被它的效果吸引。双方一拍即合，即将红牛推向全球市场。

1993年，许书标回到文昌寻根，在家乡投资建设了中国第一家红牛工厂。他曾说，回海南办厂不为赚钱，只想为故土尽一点心意。

另一位传奇人物叶亚来，17岁时决定自卖为猪仔，跟随同乡远渡南洋。抵达马六甲后，他先是被安排在族人经营的锡矿厂工作，之后被转介到另一族叔叶五的杂货店当伙计。

经过多年打拼，叶亚来将初期只有几间“亚答屋”的滩涂，逐步开发成了充满活力的繁荣市镇——吉隆坡，1868年叶亚来受命任吉隆坡华人甲必丹，在其有效治理下，吉隆坡治安稳定，经济迅速发展，他也被尊为“吉隆坡之父”。

这些南洋发迹的华人们，虽身在异邦，却从未忘记血脉另一端的故土。他们在中国抗日战争中，为了救援桑梓、抵御外侮，向国内捐赠大量财物；有的南洋华侨还自愿放弃优越平静的国外生活，亲身投入祖国的独立和民族的解放事业——1939年至