

念，不能以功利眼光，来对待社区事务。其实尊重生命的价值观念，在中华文化里面有着丰富的内容，在这方面是不让西方文化专美于前的。可是经此一役，由于某些华裔楼宇业主的率性而为，无异于给博大精深的中华文化贴上了一个冷漠褊狭有失人道的卷标，只能增加对族裔文化的偏见，进一步加深其误解，不利于营造中华文化的正面形象，致使许多以往为这种正面形象所进行的努力功亏一篑。

其实忌讳每个民族都有，但绝不是所属文化的主体。众所周知，西人忌讳“13”这个数字，可是西人在生活中表示这种忌讳的时候，很少冠冕堂皇地用西方传统文化和信仰来举证，应该属于信则有，不信则无的范畴，尽管这种忌讳也可以勉强归类于边缘文化里面。

加拿大是多族裔社会，世界上几乎所有国家都有移民定居此地，所以将多元文化奉为国策乃是明智之举，在社会正常发展中可以省却很大麻烦。这就意味着互相包容，彼此关照，说白了就是通情达理。如果每个族裔文化都较真起来，在一个移民国家，很多社会服务项目就难以营建。即使表面上某个族裔在争执中占了上风，结果却会影响到整个社会的福利水准，最终也会降低自己的生活质量。

([加拿大] 《环球华报》2011-01-21/喻京润)

华商是中国的“女儿”，居住国的“媳妇”

许多华人在海外都从事贸易，世界各地由此形成了林林总总的华人贸易市场。罗马的华人贸易市场就是海外华商市场的一个典型，人家说它是一个“基因有些变异的孩子”，所以一出生就受到种种的非议与磨难。罗马华商这个市场在一片非议与磨难中幸存了下来，发展了起来；在生存与发展中，华商受到了种种的非议与磨难，非议与磨难如影般地伴随着这个市场生存与发展的始终。

作为这个市场的经营者，我们时常油然而生出一种孤独感、无助感与茫然感，但这个市场绝不是一个“等、靠、要”的市场，而是一个具有顽强的、百折不挠的“草根市场”，是一个“博士生”开创的市场。但随着这个市场发展的不断深入和与当地社会的不断融合，出现了许多新问题、新情况与新矛盾，虽然我们对这些新问题、新情况、新矛盾没有任何的经验与准备，也没有任何的选择，但我们必须要去面对！环境的特殊性，文化的边缘化加上人才的匮乏等因素都在制约着这个市场的健康发展。十几年的市场历史告诉我们：一个没有理论指导的市场，必然是一个盲目的、短视的、不可持续的市场。着眼于明天的市场来思考今天的做法，没有理论的高度就没有市场的深度。对罗马华人市场未来的发展负责，对市场的问题做一些必要的理性思考，寻找到华人贸易市场的一条可持续的发展道路是意大利华商总会一个不可回避的历史使命。

海外的华人经济跟中资企业不同，如果说有社会属性的话，应该是属于“女性”的，一方面她跟中国有着天然的血缘关系，是中国的“女儿经济”；另一方面她毕竟要在居住