

# 一、传统与现代

## ——阿拉伯人生活方式的变迁

千百年来，阿拉伯社会一直保持着三种传统的生活方式，即沙漠生活（游牧民）、乡村生活（定居农民）和城镇生活（市民）。从近代开始，伴随欧洲殖民主义者的入侵和遍及阿拉伯世界的民族解放运动及独立运动，阿拉伯人的上述三种生活方式都受到了较大的影响，也发生了比较大的变化。但是，对阿拉伯人生活方式影响和冲击最大的仍然是石油因素。石油的发现、石油价格的暴涨，以及在石油影响下阿拉伯世界突飞猛进的现代化建设和内部人力资源的巨大流动等等，强烈冲击着传统的阿拉伯社会，使阿拉伯人的社会结构、价值观念、行为类型、相互关系等各个方面均发生了一系列质的变化。

### 贝都因人今昔

游牧生活是阿拉伯世界最古老的生活方式。由于阿拉伯人所在的地域 80% 以上是沙漠、半沙漠地带，雨量稀少，部分阿拉伯人口——贝都因人，长期过着游牧生活。阿拉伯世界所有国家都拥有多少不等的贝都因人，其中沙特、海湾阿拉伯诸国、伊拉克西南部、叙利亚沙漠、利比亚、苏丹、索马里诸国，贝都因人的人数均超过每个国家总人口的 10%。沙特在 1975 年人口普查时，

估计有 190 万贝都因人，约占该国总人口的 25%。贝都因人的主要社会组织由部落和部落以下的各个分支组成。他们在沙漠中栖息，住的是由动物皮毛缝制的帐篷，吃的是骆驼肉和羊肉。其价值体系强调对家族忠诚、自治观念、勇敢和好客。过去数千年来，贝都因人的传统形象，是一顶帐篷、一匹马、一群牲口、一把剑、一种原始的价值观念以及在沙漠里四处漂泊谋生的生活方式。几千年来，他们能够适应大沙漠中极其艰苦的生活环境，并保持生活方式一成不变。但是，同样是在石油因素的冲击下，今天大多数贝都因人的生活也已有了巨大的改变。

### ● “世外桃源”中的居民

直到今天，在阿拉伯半岛和北非的辽阔大沙漠中仍然居住着大批贝都因人。“贝都因人”在阿拉伯语中的意思是“游牧的民族”。在人类社会即将要进入 21 世纪的今天，现代文明正以它的无限生机冲击着世界的各个角落，但是贝都因人仍能以传统的生活方式生活在现代化的世外桃源之中，过着与世隔绝的、无拘无束的游牧生活。在他们的心目中，只有沙漠没有边界，因此为了牧放牲畜，他们常常肆无忌惮地穿梭于国与国之间的边境上，随心所欲、来往自如，如入无人之境。在他们的眼里也没有总统或国王，他们的口头禅是“我们没有国王，只有真主安拉”。

贝都因人的祖先是生活在两河流域、叙利亚、阿拉伯半岛的游牧民，他们以放牧为主，率领着大批的羊、骆驼和马在广阔无垠的沙漠和丘陵中游牧。历史上，他们长期住在阿拉伯农耕地区的荒漠边缘，过着逐水草而生的生活。早在伊斯兰教兴起之前，贝都因人就已经是阿拉伯半岛社会的重要组成部分了。阿拉伯半岛位于尼罗河和两河流域这两个文明区之间，它东面的印度、中国、东印度群岛，西面的埃塞俄比亚、埃及、地中海沿岸国家，历史上都是发达的地区，有着大宗的商业往来。因此，只要是通过陆

地沙漠地带进行的商业来往，都要依靠贝都因人的骆驼队驮运货物，商人们也需要贝都因人当向导。相传，伊斯兰教的先知穆罕默德就曾经当过赶驼人。悠扬的驼铃声成为这片广大地区之间商业往来的象征，也同时包含了贝都因人的辛苦和汗水。伊斯兰教创立初期，穆罕默德在麦加等地遭到了商人、贵族和当权者的强烈排斥，但是却得到了朴素的贝都因人的欢迎和爱戴，在伊斯兰教的传播和阿拉伯半岛的统一过程中，贝都因人都功不可没。

贝都因人过着部落式的群居生活。部落的大小视其人口和牲畜的数量而定，每个部落都有自己的酋长。酋长是部落的领袖，负责分配牧场、接待客人、保护自己的部落不受别的部落的掠夺和侵袭。贝都因人生活在贫瘠、恶劣的生活环境中，终年为生存而飘泊，干渴、劳累、食不果腹、狂风、黄沙，是他们每天必须面对的现实，在这样的环境里，贝都因人练就了膘悍、顽强、骁勇的体质和性格。曾有这样一件事情，很能说明贝都因人的强悍：有一次，叙利亚政府军在其境内的沙漠中，逮捕了一个闯入其领土的别国贝都因人，部落首领出面交涉但久拖未决，于是该部落酋长年仅 8 岁的小儿子自告奋勇，率领几个同年的“小伙伴”，各带一把匕首遛进叙利亚监狱去救人。当然他们不可能成功，但却加速了整个事件的解决。另一方面，恶劣的环境也使贝都因人好斗且好掠夺。在沙漠中曾经广泛流传着这样一则谚语：“我反抗我的兄弟，我和我的兄弟反抗我们的堂兄弟，而我和我的兄弟及堂兄弟又反抗这个社会。”

尽管生活环境十分恶劣，拥有的财富也少得可怜，但贝都因人的慷慨好客却是举世罕见的。当有陌生的客人来到时，每一个贝都因人都会出来热情欢迎，并端出其煮好的最好的肉食招待客人。如遇主人正好食物短缺时，他们也会毫不吝啬地拿出其仅有的椰枣和咖啡让客人享用。哪怕自己忍饥受渴亦毫无怨言。贝都因人的慷慨好客习惯，几千年来丝毫没有改变。对一位地道的贝

都因人而言，贫穷并不是羞耻，他们认定金钱、骆驼等资产只是人们生来就应共享的东西。他们认为，凡是流出去的钱财，总会有回流的一天。至于是否如此，那只能托靠真主的旨意了。

### ●一成不变的传统生活

贝都因人的家一般都是较为宽敞的帐篷。帐篷面向背风的一面敞开，帐篷内以帘幕分隔成男女起居间。帐篷内家用物品并不多，富裕一些的可能有几张手工编的地毯，铜制的炊具和餐具。若干以羊皮为罩的木头驼鞍，几个盛水的羊皮袋，一卷绳索，一些乳香及祭祀时焚烧的檀香等等。

人们的穿戴也很简单。通常男子多穿长及脚面的白色长袍，据说穿这种长袍在人走动时，会产生一种类似空调的作用，空气在人的两腿间形成的对流会使在沙漠中行走的人倍感凉爽。男人们的头上戴一种名叫“固特拉”的头饰，这是一块下垂的大布巾，折叠后包在头部，以防强烈的阳光和尘埃及蚊虫的侵扰。有时他们也戴棉质头巾，用黑色粗绳绕在头部。男人主要的装饰是武器，一般贝都因人喜欢佩带一柄银质匕首，一支枪或一条也门制的花梢子弹袋。这种装备对家境较好的贝都因人来说，是一种富有和高贵的显示。妇女们的穿着则非常保守。在她们白色纱罩内衣外面，是宽松的白色或黑色长袍，全身严密地包裹着，头部也用黑色头巾包扎，面部包括眼围均涂着黑色化妆品，以对抗沙漠中强烈的阳光。为显示女性的羞怯，她们还以黑色面纱遮掩脸部，只留一条眼缝向外窥视。有的妇女为表现自己的富有，还戴起镶嵌了宝石或玛瑙的金银首饰，每双手臂戴上十多个手镯是很常见的。

对于贝都因人来说，他们的生活就是不断地寻找水源及牧场。有时，他们每隔几天就可能有一次小的搬迁，而在一年中的初冬和春末，更会有两次大规模的迁移。所谓“逐水草而居”是其生活的典型写照。贝都因人部落的聚集或搬迁，并无一定的定式。任

何一个部落或一个家庭在一个地点停留两三天后，即有可能会转移到几里以外的另一新地点，只要该地牧草鲜嫩多汁。在从一地到另一地的长途跋涉中，贝都因人每天所过的生活几乎都一成不变。每天黎明，从做礼拜（晨礼）后开始，妇女们即将捡来的柴火或干驼粪作为燃料，点燃夜间未熄的火尽，煮好捣碎的咖啡豆，早餐就开始了。食物的种类非常之少，多是少许的椰果、一碗骆驼奶、几块无酵面饼等等。早餐过后，男人们开始讨论当天的行程，决定仍留原地还是继续迁移。如决定留在本地，便须将骆驼分组，将初生小驼和母驼，牧放在离帐篷不远之处以便就近照料。即使是在冬季，母驼也至少需要一周饮一次水，这样才能从其身上挤出奶水。驼奶是贝都因人营养极佳的饮品。

在劳作一天后，贝都因人作过礼拜（宵礼）准备吃晚餐。大家围坐着共吃一大盆米饭。人们用右手将米饭取出，捏成一团放进口中嚼食，边吃边喝驼奶，吃过喝过后再喝一杯有豆冠味的苦涩咖啡。据说，生活在利比亚沙漠中的贝都因人生活条件最为艰苦，不仅食物非常简单、单调，还常常饥一顿饱一顿。有的时候，他们会因找不到可吃的东西而挨饿，而当有食物的时候他们就拼命吃。在任何时候，骆驼都是贝都因人的宝贝，它们既是出行代步的运输工具，又是重要的食物来源。当利比亚贝都因人长途跋涉、在茫茫的沙漠中无处觅食时，口渴至极他们会割破骆驼的血管吸吮驼血，饿了则从驼峰上切下一块油脂充饥。骆驼哺育期的驼奶就更是他们的美食了。

### ●无法抗拒的吸引力

石油的发现对贝都因人的生活产生了无法抗拒的影响，千年一律的游牧生活也随之发生巨大的改变。30年代末，石油勘探开始之时，贝都因人充当了美国石油公司的向导，然后又充当非技术性劳力。一些贝都因人被训练成会驾驶和修理汽车的人，有的

还购买阿美石油公司的二手车辆。拥有一辆二手汽车曾一度成为五六十年代阿拉伯半岛贝都因人某种新地位的象征。到了 70 年代，卡车和其他车辆已成为贝都因人扎营生活的工具，它起着与传统上运送行李的骆驼及马匹相类似的作用。卡车等机械化车辆被用来搬运饮水、托载羊群到另一个牧地，充当看管骆驼的交通工具，以便于在宽广的沙漠里放牧。

机动车辆给贝都因人的生活带来了巨大的变化，也给游牧生活带来崭新的文化内容。随着时间的推移，贝都因人到城里的次数越来越多了，即使呆在沙漠中游牧时也更多地聆听收音机，他们还与汽车代理商、机械师、电工及汽油商等进行更频繁的交易。与此同时，政府和石油公司在沙漠里探井开挖地下水，直接促使循环生态发生显著变化。现在，贝都因人可以在靠近水源的牧场逗留更久的时间，特别是在夏季的时候。由于水井并非由某一部落开掘或为某一部落所独有，因此现代贝都因人也开始学会了与其他部落分享水源。一些国家的政府为鼓励贝都因人定居下来，还在夏季时给游牧部落提供教育、社会和健康等诸多方面的服务，名之为“夏令营”。在 70 年代中期时，各式各样的“夏令营”曾一度遍布整个沙特阿拉伯。政府的苦心给贝都因人播下了定居的种子，在有深井的附近地区设立的学校、清真寺和诊疗所及各种娱乐设施，这都成为贝都因人定居下来的诱因。年轻的贝都因人最先试探着走进城市生活，他们从政府那里得到贷款以从事商业活动，更多的是到石油公司当一名司机或石油工人什么的。年轻的贝都因人有很强的适应环境的能力，经过几年之后，这些生活在帐篷里的年轻小伙子，有少数人还成为了公司经理、军队中的军官、飞行专家或政府官员等等。现在，他们的马鞭被挂在了住宅内的墙壁上，成为一种象征和回忆，而肩膀上则可能担负着国家的重任。

## ●重返大自然

人力资源严重短缺是阿拉伯产油国，特别是沙特阿拉伯等国政府面临的共同难题。在这些国家中，贝都因人和妇女是尚未被触及和开发的两大人力资源，因此政府对贝都因人的定居可谓颇费苦心。但是，多年来把游牧人口融合到现代化沙特社会的努力一直收效甚微，只是在两种情况下——即在油田工作和征募参加沙特国家警卫队的人员方面略见成效。不管政府如何费尽心机，贝都因人还是强烈地依恋他们的部落和游牧生活。他们常常穿梭往返于两种不同的文化类型和生活中，在油田或国家警卫队工作几年后，他们往往暂时退出现代化的经济生活领域，回到原来的游牧生活圈子中去结婚成家。选择长久定居下来生活的贝都因人只是很个别的。一位西方人在搭乘在一家西方石油公司做司机的贝都因青年所开的便车时，曾为这位年轻的贝都因人溢于言表的重返大自然时的激情深深感染。他描写道：“年轻人带着激动的喜悦，载着我以疯狂的车速，奔驰于崎岖起伏的沙漠中。他不停地说：返回帐篷家园真够开心！然而他所称的帐篷家园竟然是一辆大型的露营式箱型汽车，里面还有空调及电视等设备，只是他仍然骄傲地坚持他自己是贝都因人。”

显然，再回到游牧生活也并不等于说又回到了千年不变的传统生活。因为在这里，虽然帐篷、骆驼、羊群、马和剑确实都还在，但却多了卡车、收音机和机枪等等。贝都因人虽然仍在广阔的阿拉伯沙漠里移动，但却在每个地方停留更多的时间。当决定迁移到另一地方游牧时，其行动也较以前更快捷了。牲口仍是贝都因人的主要经济基础，给他们提供肉、奶、毛、运输和交换的媒介，但金钱现在也被当作交易的补充媒体，这些钱是他们到油田工作或参加国家警卫队所挣得的薪水。而且，现在他们除食用传统的贝都因人食物（奶、椰枣和肉）外，也间杂吃些米饭和罐

头食品。石油和来自石油的财富，也从另一方面影响到贝都因人的生活，优种骆驼现在越来越被当作一种奢侈品和运动项目的主角，阿拉伯半岛上的君主们和上流社会风行赛骆驼，贝都因人因此而获得厚利。据说，一只良种的赛驼常常可以卖到 1.5 万美元。

### ●职业选择

贝都因人在沙漠中生活，没有时间观念，更不愿受太多的约束，这些特点在他们选择现代化职业时表现得也非常明显。当人们问起贝都因人，在形势所迫不得不选择定居生活，他或她们最让自己的孩子从事何种现代职业时，大多数贝都因人均选择了军职，而尤以空军驾驶员为首选项目。专家们解释说，指挥人和驾驭物是贝都因人的兴趣所在，所以上述选择实际上仍然未离开他们传统的价值体系。如果说，勇敢、侠义和经常迁移是贝都因人的部分行为规范，那么驾驭超音速战斗机在原则上与此是颇为吻合的，而驾驶一辆坦克、一部武装车辆或一部卡车，也反映了同样的行为规范。所以，很自然地，贝都因人在选择现代职业时，大多会更愿意当个沙特军人，国家警卫队队员或卡车司机。当然，在穿梭于两种不同社会形态的年轻一代中，离婚、酗酒和吸毒的事例已有增加的趋势，扰乱和违抗传统权威的情形也与日俱增。

### ●随处可见的影响

贝都因人的性格有着强烈的反差，一方面他们热情、慷慨、豪爽、重视友谊，他们讨厌受到制度的束缚和压制，渴望自由自在地创造自己的生活，所体现出的乐善好施、有恩必报等优良传统令人称道。但是，另一方面他们的好侵袭、复仇、斤斤计较等习惯，也充分体现了这个集体的落后、固执和偏激。

20 世纪以来，贝都因人的社会发生了较大的变化，他们中的一部分人进入了城市，改变了游牧的习惯，成为商人、官员或者

城市居民，另外有一部分陆续成为农业定居人，经营着农场或牲畜养殖。但是，仍有约三分之一的贝都因人继续过着游牧的生活，他们带着自己的羊和骆驼，依然在无垠的沙漠中游荡，寻找水草，寻找乐园。

贝都因人的集体被现代化肢解了，但是贝都因人的生活习惯却依然保留了下来。在沙特阿拉伯、科威特、阿联酋等国家的城市里，到处可以看到带有贝都因人帐篷色彩的建筑，赛骆驼、赛马仍是城里人喜欢的体育节目，更不用说一到周末一家老小驱车百公里到沙漠中野餐、露营等所体现出的对贝都因人生活的怀念和憧憬了。

贝都因人的传统名菜烤全羊，现在依然是阿拉伯国家的人民款待高贵客人的必备食品，也是阿拉伯国家领导人举行国宴时的主菜。自从贝都因人皈依了伊斯兰教，烤全羊就成了穆斯林们的骄傲，看着烤制得金黄、泛着些许枣红色光的全羊，你不能不佩服贝都因人在烹饪方面的天赋和才智。

定居下来的贝都因人，只要条件允许，大都准备有贝都因人式的帐篷，每当有客人来，主人和客人支起帐篷，在里面谈天说地，品茶、喝咖啡，像是回到了先前的生活中，别有情趣。利比亚领导人卡扎菲，在他的豪华官邸外面，就设有贝都因人式的帐篷，每当要思考重大国事问题时，他总要到帐篷里或深入到大沙漠中去，似乎只有在帐篷里面和无边无际的大沙漠中他才能够获得智慧、灵感和启示。阿联酋总统扎耶德年轻时代曾生活在贝都因人中间，现在他休假必去的地方就是到贝都因人的营地去骑马、打猎、放鹰隼，他的办公室对贝都因人是开放的，不论政务多繁忙，只要有贝都因人前来拜访，他都要放下手中的工作同他们畅谈一番，并且总是乐此不倦。

## “ 新型企业家 ”

所有海湾国家都明确规定，凡是外国公司在当地国家所进行的投资及其他商业活动，均必须有当地合伙人；外国人或公司在此进行的任何投资事业，其所持有的股份均不得超过 50%。真所谓“肥水不流外人田”。随着阿拉伯海湾产油国经济的迅速飞跃，一个“崭新的新型企业家阶层”也很快崛起。

这里所说的阿拉伯产油国的新型企业家，既不是现代资本主义社会那种常见的企业家，也不是阿拉伯式的传统商人。他们虽非勤事产业，但也不是完全仰赖他人为生。与典型的西方企业家不同的是，这些“新型”企业家的生意虽是国际性的，交易的对象为政府和多国籍公司，但却不用冒任何风险，亏本机会极少，而且事实上他们也不需要多少资本，甚至不需要任何资本就可以创业，无论如何都会有利可图。

### ● 百万富翁哈立德

石油价格暴涨的 1973 年时，哈立德刚好 34 岁，可谓年富力强。他出生于阿拉伯半岛腹地的一个部落。在沙特国内完成中学教育后，60 年代初哈立德到埃及接受大学教育，后由于沙、埃关系恶化，乃转往美国继续其大学学业。他先在得克萨斯州接受一段强化英语训练后，来到美国西海岸的一所大学并最终取得社会科学学士学位。在此之后，哈立德返回沙特，在政府内当了两年公务员，旋即被选派到美国攻读计划和公共行政方面的硕士学位。在美国取得硕士学位后，哈立德回国进入新成立的计划部工作，与其他接受西方（多为美国）教育回国的沙特人一起，共同制定了沙特最早的两个五年计划。1973 年，油价暴涨后不久，哈立德辞

去公职，与亲朋好友一起开了一家私人公司。公司的全部资金不足 5 万美元，以五位合伙人之一所捐赠的一幢四个房间的别墅做临时办公室，一部电话、一条电传打字线路、两台打字机，而且只有哈立德一人为公司全天工作的职员。该公司营业范围包罗万象：经营进出口贸易，为民间和政府机构做可行性研究，充当工程管理和社会服务顾问，承建道路、公共建筑、房屋、水厂、发电厂以及建筑医院、旅馆和超级市场等等。凭借这个摊子，在公司开业的头五年中，哈立德接下了数以百万美元计的政府合同，包括建筑小学、机场、两条工业用道路、社区福利中心，还替不同的产业进行了七项庞大的调研。这五年中，该公司所有的营业项目都是与沙特政府当局进行的。结果在短短的五年后，哈立德与他的五位合伙人，都成了出手阔绰的百万富翁。哈立德的故事是成千上万个沙特企业家的典型例子。

### ● 成功秘诀

哈立德及成千上万个新兴企业家的成功可说是 70 年代的石油、教育、公共服务以及经济繁荣等的意外结果。由于没有风险，沙特新型企业家能耐得高低几乎完全取决于其能否集合起的一个象样的合伙人“群体”。理想的群体所包括的成员应是：具有血缘关系或密友，而又在沙特社会和政府结构里身居要职。由于政府是最大的主顾，最有利可图的生意是与政府做的，因此如果合伙人中有一个或数个在政府机构做事，或为下一个五年计划做计划工作，那就更有帮助了。因为这样他们就可以拿到有价值 and 最新的情报，而且旧日的同事也比较容易接近，甚至以前的部属现在可能已当上具有决定权的官员。这个群体还必须有一个条件，即至少应和一个高官保持密切联系，以备必要时发挥其政治上的影响力，大多数成功的群体都与王室的成员有或多或少的联系。

沙特企业家尤其擅长转包艺术。他们标到大合同后，自己所

做的实际上并不很多，几乎每件工作，不论大小，都要转包给来自阿拉伯世界或更远的韩国、美国的承包商去做，但就这一个转手，沙特企业家已获得了可观的利润。这个利润还很难用投资回报率来评估绩效，因为这类公司在成立之初，资金或者很少，或者几乎不需要资金。

### ●大款“风采”

哈立德们在家时，穿着宽松飞扬的阿拉伯白袍，对沙特王国的传统和伊斯兰仪式都非常在意。他们挟着世界名牌皮尔·卡丹公文包，穿梭往返于欧美大都市巴黎、伦敦和纽约之间，动辄接洽几百万、几千万，甚至几亿美元的生意。在一些著名的娱乐场所，你间或也会看到他们的身影，他们可能会在摩纳哥或拉斯维加斯的赌场上偶而玩上一把。

实际上，这些新型的大款们是特定历史时代、特定地区和国家的特定产物。在当地国家的经济生活中，他们并不是无足轻重的，他们扮演着极为重要的社会、经济角色。他们结集了具有广泛关系的当地人和情报，与外在世界建立起密切的关系并在沙特内部拥有一定的政治势力。所有这些要素的结合，使这些犹如“开路先锋”的群体能在沙特经济开发中内外穿针引线，接标承包各项工程。以沙特国家发展水平而言，当时的投资或企业环境对外界来说可谓坎坷、陌生，实在是只有“开路先锋”才能担此大任。

而且，应当承认，这些新型企业家是当地最先受过现代教育的个体，对石油带来的繁华和庞大的石油美元收益非常敏感。这些人出类拔萃，集文化掮客和卓越的经济活动中间人为一体。他们把对外界来说相当陌生的沙特社会和政治环境介绍给世界，同时又将对沙特来说也相当陌生的外在世界引进沙特。海湾经济起飞，这些新型企业家们功不可没。

## 独具特色的“保证人”

保证人是沙特、科威特、阿联酋、卡塔尔和利比亚等阿拉伯产油国所独有的又一个“特殊阶层”。滚滚而来的财富、人力资源的极其短缺、本地人对外来者涌入的担心等因素，促成了“保证人”这种奇特的社会经济角色的出现。尽管阿盟签订有经济协定和劳工特许状，但大多数阿拉伯产油国却都实行严格的移民和劳工法律，对非本地人（包括来自其他阿拉伯国家的劳工）有着极明显的待遇差别。在这些国家，所有外来的谋职者，必须具有与当地公司或合伙人签署的书面合同，或者有一个保证人，以作为申请护照、居住和工作许可的必备条件。当雇主是政府时，则由政府充当保证人，但在民营企业则需要找一个当地人作保，于是一个新兴的“保证人”阶层迅速崛起，成为石油大发展时代的一件颇为奇特的事情。

### ●目不识丁的保证人阿卜杜勒

阿卜杜勒在联合国一个机构驻沙特首都利雅得的办事处工作，是一名专职司机。石油价格暴涨时他年近 40 岁，目不识丁，是贝都因人的后代，属于第三代定居下来的贝都因人。阿卜杜勒家有妻子和五个孩子，孩子们都在上学。他坚信教育对孩子们的价值，但对他自己来说则无所谓。他坚决不参加当时在沙特到处都在举办的成人识字班的扫盲教育（每周几个晚上），理由之一是他很忙而且也很满意现在的生活。因为据他了解，一个联合国下属机构驻沙特办事处的负责人，一位拥有博士学位的长者（即至少受过 20 年正规教育）的工资，比起他自己从各方面得到的收入要少很多。原来，他是一个“保证人”，当司机只不过是了要有

一份事情做而已（开车是他的唯一技能），他开车所挣得的钱在他的全部收入中只占很小一部分。他所得的大部分来自他的两家杂货店、一家玩具店、一家修车厂、一家理发店及一个裁缝铺。虽然在他的名下有如此多的店铺，但他并不实际拥有这些财产，也丝毫不熟悉那些业务，他仅仅是为投资开这些店铺的外国人充当保证人。

原来，根据海湾阿拉伯国家的当地法律，外来人不允许开创或完全拥有店铺。因此，一个埃及人或叙利亚人，如果要想在沙特或科威特等阿拉伯产油国开一个类似的店铺，就必须找一个当地人来充当保证人或合伙人。阿卜杜勒就是这些埃及人或叙利亚人的合伙人或说拥有全部所有权的雇主。这些外国人聚集资金、技术和势力，再由阿卜杜勒借出他的指纹（如果会签名的话可签名）印在合同协议书上，给予他们法律上的保障，并以此取得营业执照。这个诚实、公正的阿卜杜勒所得的回报是盈利的 50%。他和被保人都很满意这一协议。据说，有些较为贪婪的保证人甚至收取高达 80% 的盈利。但不管怎么说，这种保证和被保证人关系可以使双方共享其利。

### ● 必不可少的中间环节

保证人的做法因人而异。最活跃的保证人可能会到邻国跑一趟，并带回各种不同技艺的外国人，再把他们安插到他的商店行号当他的部属，或成为他的合伙人。有的保证人只“整批”输入劳工，再把他们“分批”给本地的雇主，从中赚取他们工资某一比例的报酬。最不积极的保证人则可以借出他们的指纹或签名，使那些想来这些富油国淘金的外国人达其所愿。这些通过保证人来到产油国的外国人在未找到工作前必须独立生存，有了职业后则得付给保证人一笔费用。

保证人对政府和被保证人都负有一定的法律责任，他得对被

保人的公共行为负责。为此，他们通常会代为保管被保人的护照和所有的旅行文件，使他们无法在所在国内旅行或离开国境，或在未得到保证人的同意下转替他人工作。保证人基本控制被保人的行动。根据当地法律，保证人有权随意终止与被保人的雇佣或合伙关系，随时可把他们驱逐出境。

与前述的新型企业家一样，保证人也是特定历史条件下在特定的地区和国家出现的特殊事物。大量的石油美元收入，天文数字的投资，兴旺发达的建筑业，极为有限的本地人力供应以及外国劳动力的急速流入等等，造就了“保证人这一特殊的阶层”。与新型企业家们不同，保证人普遍受教育程度不高，只受过一点儿或完全没有受过教育。但是，并不是每一个当地人都是保证人或都可以成为保证人，而只有那些精明强干、善于把握机会的当地城市居民才有可能成为保证人。保证人在当地经济发展过程中也发挥了重要的作用。

## 离开土地的埃及农民

阿拉伯人口的增长在世界上是比较突出的。以埃及为例：1800年时人口仅 500 万，1900 年增加到 1000 万，1980 年增加到 4200 万，到 1996 年更达到 6400 万。但是，埃及农田的扩充则十分有限，即从 2000 年前的 500 万公顷增加到目前的 700 多万公顷。结果，与日俱增的人口压力使每年没有农田的贫苦农民迅速增加，于是不可避免地导致农村人口蜂拥挤进城市的现象。在 70 年代石油价格暴涨之后，年轻而无地的一代埃及农民开始发现一个新的出路——出国，即到阿拉伯产油国去打工。

## ●开罗国际机场农民多

从 70 年代中期起，开罗国际机场几乎每天都出现熙来攘往的埃及农夫，其数量之多令人吃惊。他们或出境或入境，或在这里送往迎来。人们不难看出，这些农民大多数是第一次出国，也是第一次使用飞机这种现代化的交通工具。原来，这些来自尼罗河河谷的农民，正准备离开其世代代生、养他们的尼罗河谷，到阿拉伯产油国去打工淘金。

埃及农民的外流是对这个阿拉伯世界最喜爱定居，也可能是定居时间最久的国家人们传统观念的最大冲击。与叙利亚人、黎巴嫩人、也门人、突尼斯人、阿尔及利亚人和摩洛哥人相比，埃及人确实是阿拉伯人中最少迁徙的人。埃及人这种永久定居不动的观念不是偶然的，和其他与水力资源关系密切的社会一样，埃及人世世代代依赖尼罗河河谷和三角洲，以河水灌溉的农田讨生活。如此千百年来，埃及人形成了人、土地、河水以及中央政府这样一种生活定式。这种定式的稳定性来自埃及农民与土地固定不变的关系，而埃及中央政府则在其中加以管理和协调。

## ●为生活所迫的青年农民

拉乌夫出生在尼罗河三角洲一个世代务农的家庭。父亲是一个老实巴交的农民，膝下有六个孩子，拉乌夫排行老三。为给孩子谋口饭吃，拉乌夫 8 岁那年，父亲将他送到本村一户财主家里帮助干杂务。拉乌夫在这家财主家里与财主的孩子一块长大。财主的孩子都先后上了学，受到了良好的教育，拉乌夫则一直忙着伺候这帮少东家们。1966 年即拉乌夫 18 岁那年他入伍从军旋即赶上了 1967 年第三次中东战争。由于埃及在战争中遭到惨败，国家上下憋着一股劲要夺回战争中失去的埃及领土西奈半岛。因此，拉乌夫被安排在军队中延期服役，以至又参加了 1973 年第四

次中东战争。在战争中，作为陆军战士的拉乌夫以勇敢著称，曾冒着枪林弹雨强渡苏伊士运河，并肩扛反坦克火箭参加过西奈沙漠里的坦克大战。1974年，拉乌夫退伍回到家，时年26岁，回到家乡的拉乌夫要结婚成家。可是他昔日的东家已经过世，东家的财产也已被几个少东家分别继承，其中多数已不在村子里居住。这时，拉乌夫的父亲也已经垂垂老矣，家里更变得一贫如洗，原有的半亩地也因生活所迫而在前几年就卖掉了。拉乌夫看到家里是没法再呆下去了。于是，他打点盘缠离开故乡，来到了地中海岸边的亚历山大市，找到了在亚历山大大学任教的一位少东家，并请这位少主人帮忙找份工作。

拉乌夫的这位少主人是亚历山大大学的副教授，为人善良，他的夫人也在学校图书馆有一份工作，夫妇俩有两个上学的孩子。但是，当时正值战争刚刚结束，大批军人退役，亚历山大街道上到处可见没有工作可做的青年人，要为拉乌夫找一份差事谈何容易。出于阿拉伯人传统的好客及老乡观念，而且也碍于自己的身份地位这份“面子”，这位副教授无法拒绝拉乌夫的要求，于是便让拉乌夫当起了自己的专职司机（拉乌夫在部队开过坦克），负责开车接送他们一家上班、上学，但又不可能付太高的工资，讲好每月给拉乌夫10个埃磅（约合15美元）。10个埃磅对当时的一个埃及农民来说也算是一笔不小的收入了，因此拉乌夫对这样的安排非常满意。当然，那位副教授少东家得为此而在大学校外兼课以赚取额外的收入。

### ●少东家要出国

拉乌夫在少东家家里开车后不久，这位副教授突然接到了校方的通知，将他暂派到沙特阿拉伯利雅得大学任教（埃及作为阿拉伯世界的最大国家经常向其他需要智力输入的阿拉伯国家派出高级知识分子），要求即刻就起身。这一下拉乌夫可慌了神，他愁