

美国当地时间,3月9日,在被提名为美国驻华大使那一刻,骆家辉(Gary Faye Locke)信誓旦旦,声称将帮助奥巴马处理好中美关系“这一最重要也是最复杂的外交、经济以及战略关系”。

很快,下个月,美国驻华大使馆就会迎来这位“中国先生”。

虽然,与众多前任相比,骆家辉不识汉字,甚至不会汉语。但是,他们谁都无法如黄头发、黑眼睛的骆一样用标准的美式英语平静地说:“我是广东台山人,我的根就在这里。”并立刻招来台下雷鸣般的掌声。

乡民已经把骆家辉当作“归国游子”来欢迎,在广东省台山市水步镇吉龙村,他们用蹩脚的普通话说:“我们为骆家辉感到自豪,他很爱他的故乡。”

吉龙村25号是骆家的祖屋,只回来过两次的骆家辉尚能从这祖父的遗留中找到与中国实实在在的关联,他还会一点儿台山话,在“以忠诚和满腔热情维护美国利益”时,或许可以如他所愿“和乡亲 say morning(早上好)”了。

而亲情牌,对曾履职美国商务部长的骆家辉来说,是一贯都要坚持下去的。

香蕉人

抬上金猪,捧上水果,放在祖坟前,祭奠先祖,最后当场吃掉,台山人谓之“拜山”,每年一次,大抵在清明前后。

吉龙村村长骆其慰记得14年前的1997年,刚当上华盛顿州长的骆家辉携家人回乡拜山,骆家辉要以献花的方式怀念亲人,但村民坚持要以传统的金猪、水果拜祭,双方妥协后,鲜花、金猪和水果被一并放在了墓前,中西合璧。

生于美国,长于美国的骆家辉并不熟悉此类讲究,在第一次看到墙面斑驳的祖屋后,他惊叹“不可思议”,而村里甚至没有厕所,他觉得像是回到了19世纪,一切变得陌生。而对于村民来说,除了这张面孔,他们在这个引以为豪的“老乡”身上几乎找不到其他交集。

“有三四十个保镖跟着,根本没法接近。”当时安保很严格,骆其慰看到骆家辉站在加长林肯车上,四周都是人高马大的美国保镖,还有当地警方前来支援。骆家辉向夹道欢迎的舞蹈队、舞狮队招手,不断用台山话重复:“大家好!”村民没法上前搭话,再说话语不通,也不方便交流。

骆家辉在村里停留了不到3个小时,饶是如此,村民的热情不减,以致在2006年,卸任州长的骆家辉再次回到吉龙村时,欢迎的队伍依然能排到一公里开外。

在正式的场合,骆家辉提醒人们他和吉龙村的渊源:“我的祖籍,也是我父母结婚的地方,就是广东一个叫吉龙的小村子。”从这个起点,延伸出他们家族的轨迹。骆家辉会说他的祖父一个世纪前移民到美国,在西雅图从事最低级的体力劳动,刷盘子、送外卖养家糊口,父亲在中国参军,后来在美国参军,参加过二战中的诺曼底登陆,再后来开过餐馆,还当过杂货店老板。

这是个美国梦实现的象征,已是华裔第三代的骆家辉经过自己的刻苦努力进入了“常春藤”学校耶鲁大学,在律师所工作过,后来又做到州长,成为美国第一位华裔州长。他最后如此点评:“我们家族用100年时间,才跨越这2000米(从他家到州长官邸之间)的距离!”

2006年,在没有竞争对手的情况下,骆家辉宣布退出州长竞选。不过,他的政治生涯并没有因此中断,作为民主党新星,他仍然在美国政坛发挥着作用。在2008年美国大选中,骆家辉支持了希拉里和奥巴马。2009年2月25日,奥巴马上台后不久,骆家辉就被提名为商务部长,成为继赵小兰、朱棣文之后,美国历史上第三位华裔部长。

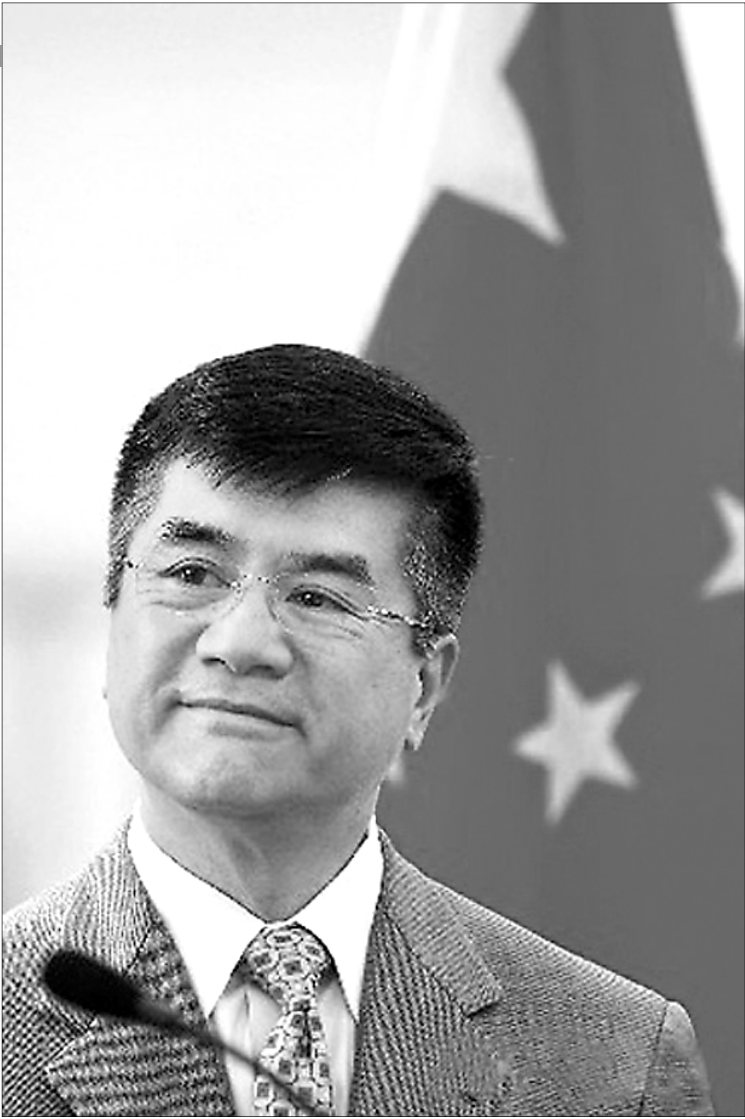
两次短暂的回乡寻根之旅

●骆家辉有明确而坚定的身份认同,他终究是美国人。但他最善于找到平衡。他会滴水不漏地讲:“我为自己的华裔背景感到骄傲,也为自己是100%的美国人感到自豪。”

●面对中美贸易摩擦,骆家辉立场一直强硬。而这位立场坚定的“推销员”总是因其外表将中国人引向对“杀熟”的联想。

●有人调侃,61岁的骆家辉来中国做大使,“他来或不来,中美关系就在那里,好不好坏。”

骆家辉(资料片)



骆家辉的“马甲”

本报记者 龚海

的祖屋。▶骆家辉在台山市吉龙村
本报记者 龚海 摄



让骆家辉收获了人气,“谦虚、平易近人。”骆其慰这样觉得。与骆家辉见面并不多的85岁六叔公骆耀章更是不乏夸赞之词:“家辉很出息。”而当地外事部门每次都把骆家辉回乡当成盛事,最后干脆颁给他台山市“荣誉市民”的称号。

美国的推销员

骆家辉最善于找到平衡。他会滴水不漏地讲:“我为自己的华裔背景感到骄傲,也为自己是100%的美国人感到自豪。”

骆家辉有明确而坚定的身份认同,他终究是美国人。有吉龙村的村民念叨扩建村口的大池塘时,骆家辉的爷爷捐了钱,村子里修路,骆家辉和他父亲又汇了1500美元,为村里建设做了贡献,但骆家辉并没有让太多的中国人感到亲近。

即便在第一次回乡拜山,骆家辉也没有闲着,他马不停蹄地去了北京、上海、成都、香港等

地,就贸易、农业、教育等领域与中国方面会谈,积极推销华盛顿州的产品。

华盛顿聚集着微软、波音、星巴克、亚马逊等行业巨头,做州长期间,骆家辉每年都要率团到世界各地推销波音的飞机,华盛顿苹果,甚至马铃薯。

2003年10月,骆家辉来到上海和广东,他在上海的超市、广东的生鲜批发市场现场“促销”华盛顿苹果;又到广州第一家星巴克店亲手调制咖啡,推广咖啡文化;定下南航在广州和西雅图之间的直飞;甚至帮华盛顿的一家建筑公司承接下东莞建造55层高楼的项目。一路下来,骆家辉收获颇丰。到2004年他离任时,该州对华出口已经翻番,双方贸易额达到了200亿美元。

在担任商务部长后,骆家辉更是力促发展美中全面贸易关系,立志让美国成为世界出口的领导者,为奥巴马的“出口倍增”计划寻找“中国商机”。2010年,骆家辉带领贸易代表团多次到

访中国,于上海、北京、天津等城市推广“清洁能源”,做起了“能源推销员”,很快就获得大笔订单。美国有技术,中国有市场,仅仅这一年,在他的领导下,美国对华出口增长了34%,与中国签署的贸易协议将支持23.5万个美国就业岗位。

几乎在中国的每一个演讲场合,骆家辉都打出了亲情牌,进而跑马圈地,把中国当成一棵巨大的“摇钱树”。曾经多次参与接待骆家辉到访的江门市外事局一官员有些失望地说:“骆家辉嘛,头两次还很慎重,后来就看得淡了,除了他,还有很多华裔名人呢,比如赵美心,都很好。”

就在从中国取得大把订单的同时,面对两国贸易摩擦,骆家辉似乎并没有让人看到中国人身上的那种谦和与容忍,他几乎从不心慈手软。

在其美国商务部长任内,美国对华“双反”调查频繁发生。

2009年9月,美国决定对价值18.5亿美元左右的中国制造

轮胎征收35%的进口关税,来作为对美国国际贸易委员会所谓“供应量大增导致市场混乱”状况的回应。

2009年10月美国商务部展开“双反”调查,同年11月美国决定对中国产铜版纸征收反补贴税及反倾销税。

2009年10月27日,骆家辉还在中国,美国商务部就宣布对中国进口的混凝土用钢筋线和钢格栅板征收临时性关税,幅度为7.44%-12.06%,理由是中国政府向中国的钢铁企业提供补贴。

骆家辉批评中国知识产权保护力度不够,他限制对华的高科技出口,而在谈及人民币汇率、贸易摩擦等争议问题时,这位“推销员”则表示,“分歧在我们两国的贸易中仅是极其微小的部分。我并非第一个来中国宣传开放市场重要性的美国官员,但在很多领域,特别是在清洁能源领域,中美利益捆绑在一起。”

面对中美贸易摩擦,骆家辉立场一直强硬,他本人曾明确表示,美国政府难以承认中国的市场经济地位。在2010年6月美国对华贸易政策听证会上,骆家辉更是放出狠话,“将尽一切手段敲掉中国的贸易壁垒”,“随时准备在对话失败的情况下将中国诉诸WTO”。

这位立场坚定的推销员总是因其外表将中国人引向对“杀熟”的联想。

新大使的心迹

“能多些机会回来看看吧。”“他一当大使,中美之间肯定不会打仗吧。”这是许多吉龙村人能想到的骆家辉做驻华大使的好处。

当地外事部门照例发去了贺信,而六叔公骆耀章还关心做大使比做商务部长到底是升官了还是降职了的问题。

从商务部长到大使这样一个归属于另一个部长(国务卿)管理的职务,职位无疑是降低了,这种人事任命也是美国历史上罕见的。不过骆家辉显然是驻华大使的最佳人选,没人比他更清楚中美贸易的行行道道,重视对华关系的奥巴马相信“他会把担任商务部长时发挥的技能与经验应用于他即将担任的新职务”。

骆家辉的华裔身份确实有一定的“迷惑性”,在短暂的喜悦之后,中国人很快还是意识到,来的只是一个相同肤色的美国人,他的华裔身份并不影响他代表美国人的利益,复旦大学美国研究中心副教授宋国友就认为,中美关系的发展不可能因为一人一事就轻易改变,商务部长也好,驻华大使也好,都代表着美国的利益,即便骆家辉想为中美关系发展做点贡献,也要取决于奥巴马政府的整体对华策略。在这一点上,他和历任驻华大使并没有差别,就像骆家辉的前任洪博培,他也曾决心搞好中美关系,但在去年那样的氛围下,还是难有作为。

而骆家辉在宣誓就任驻华大使那一刻,就表露了心迹:“作为商务部长,我协助美国企业开拓国外市场,使它们能为美国本土创造更多就业机会。我渴望在中国继续从事这方面的工作,帮助总统先生您处理好美国最重要和最复杂的外交、经济和战略关系之一。”

不存在任何幻想,就像时事政治评论员阮次山在微博中说的,据他的经验,“会讲中文的老美,往往比不会讲中文的华裔人士亲近中国。原因很简单,前者亲近中国是有选择性,后者有中国血统乃属命中注定别无选择。”而更有网友以为,骆家辉为了向美国人表明自己没有“胳膊肘往外拐”,可能要花更大力气效忠美国,随之带来的可能是对中国态度更加强硬。

于是,有人开始调侃,61岁的骆家辉来中国做大使,“他来或不来,中美关系就在那里,好不好不坏。”