# 市场、阶级与社会

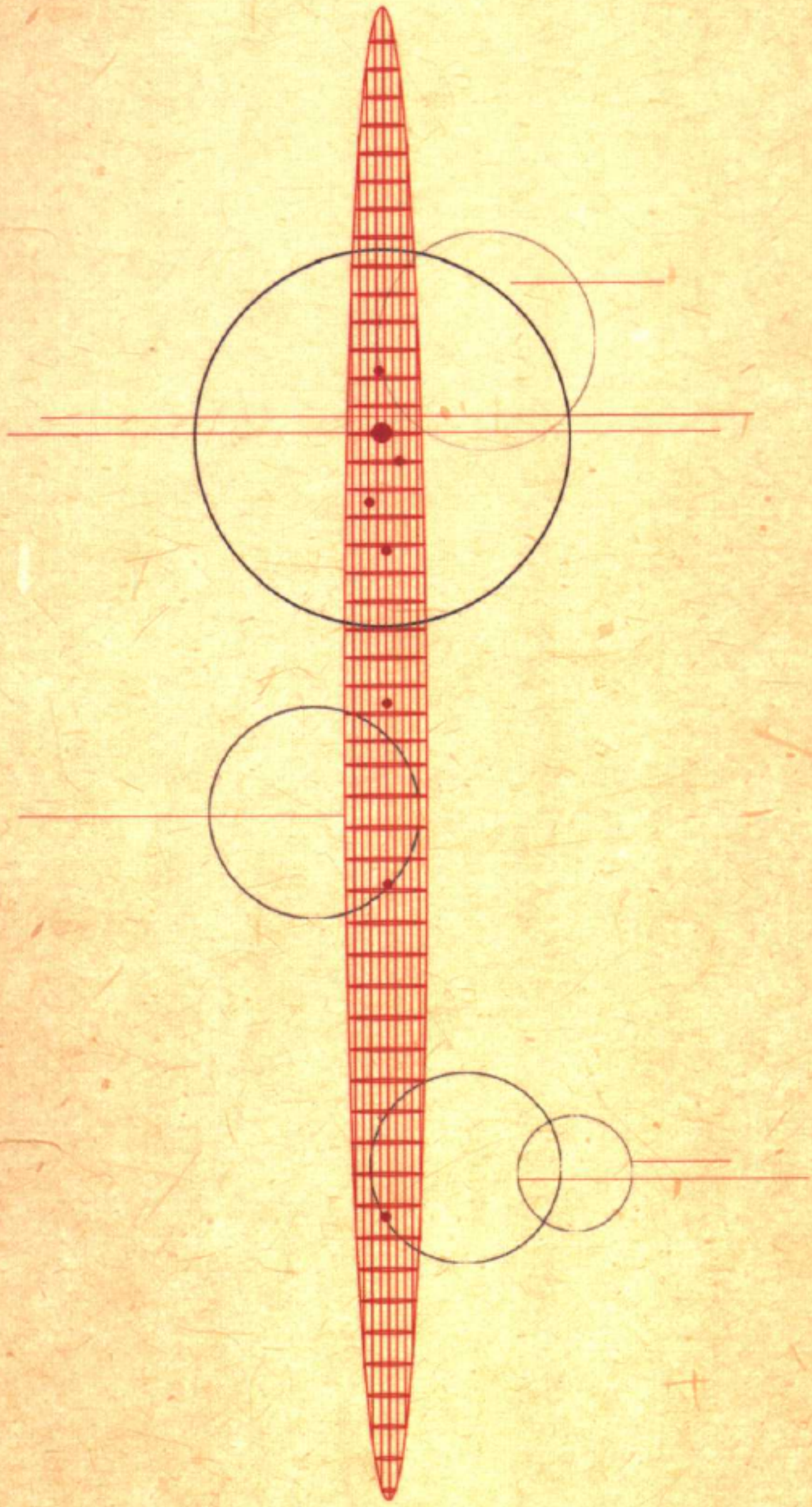
# Market, Class and Society

## Critical Issues on Sociology of Transformation

## 转型社会学的关键议题

• 社会学的市场概念 • 市场的诞生 • 纠纷与协议 • 商标的故事 • 关系霸权
• 社会转型与工人阶级的再形成 • 社会的生产 • 走向公民权

□沈 原 著



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS(CHINA)

# 市场、阶级与社会

## 转型社会学的关键议题

## Market,Class and Society

Critical Issues on Sociology of Transformation

重建的中国社会学陷入一场深刻的悖论。面对社会转型带来的巨大想象空间，社会学竟然没有能力提出振聋发聩的好问题；面对剧烈变动的社会现实，社会学也竟然缺乏恰当的理论和技术手段加以研究和测量。所以，现实情况竟是这样：人们在形成阶级分层的时代去研究职业分层，在频频发生社会冲突的时代去研究稳定结构；在制度变迁的时代去讨论“微小实践”；在劳动生产过程之外去研究劳工；面对底层社会的苦难却强调“价值中立”。这样一来，社会学就陷入了某种滑稽可笑的境地，甚至变形为布迪厄所说的“社会巫术”那一类的手艺：它借用科学的手段来遮蔽生活现实，麻痹人们的思想，但却绝不提供新的知识。

www.ssap.com.cn

上架建议：社科—社会学

ISBN 978-7-80230-834-3

9 787802 308343 >

ISBN 978-7-80230-834-3/D · 260

定价：39.00元

# 市场、阶级与社会

## 转型社会学的关键议题

# Market,Class and Society

## Critical Issues on Sociology of Transformation

口沈 原 著

社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS(CHINA)

# 目　录

绪论:转型社会与转型社会学 / 1

社会学的市场概念 / 19

市场的诞生 / 92

纠纷与协议——市场中社会规范的建构过程 / 110

商标的故事 / 147

社会转型与工人阶级的再形成 / 163

“关系霸权”:对建筑工劳动过程的一项研究 / 194

社会的生产 / 273

“制度的形同质异”与社会团体的发育

——以中国青基会及其对外交往活动为例 / 301

走向公民权

——业主维权作为当代中国的一种公民运动 / 325

“强干预”与“弱干预”:社会学干预的两条途径 / 353

# 绪论：转型社会与转型社会学

这里收录的十篇文章，是我从1998年以来陆续写下的。虽说时间拖得很长，但还是可以看出，全部文章都是围绕着三个主题展开：一是“市场”，二是“阶级”，三是“社会”。因此，本书的标题，也就定为《市场、阶级与社会》。在我看来，这正是我国转型期所面临的三个相互关联的宏大实践课题。当然，这三个主题也是政治学、经济学等相关学科所关心的对象。我在这里，主要是从社会学的角度触及这三个课题。在我看来，它们构成转型社会学所亟待处理的三个关键议题。

## 市场问题

我们所从事的改革事业可以称之为“市场改革”或“市场取向的改革”，对于这一判断，时至今日已经成为绝大多数社会成员的共识。用国际社会学界通用的术语来说，这个改革就是指从“再分配”体制向“市场”体制的转变。我们所言说的“社会转型”，也是指基于经济体制的市场改革所带来的社会、政治等领域的变化。对于“社会转型”的概念，我们需要有一个比较严格的界定，而不能泛泛而论。

既然当下的改革主要是市场改革，而社会转型又主要由市场

转型所引发，那么，对于什么是市场，如何理解市场的运作机制以及怎样把握市场与其他社会领域的交互作用，就都需要进行深入研究。因此，本书的第一部分就是以市场为中心而展开的。

本书的第一篇文章题为《社会学的市场概念》，是在我未发表的博士论文部分内容基础上摘录而成的。这篇博士论文写成于1997年，题目是《新经济社会学的市场理论》，在国内当属较早地系统探讨和介绍新经济社会学的文献之一。在本书中，我把这篇论文中有关经济学和社会学的市场概念章节挑拣出来，略加梳理，形成一章，力求揭示两个学科关于“市场”概念的联系和区别，突显社会学市场概念的理论意涵和实践意义。

按照著名经济社会学家理查德·斯维德博格（R. Swedberg）的描述，经济学的市场概念起先是具体的，包含着地域、买卖者的交往等因素。“边际革命”净化了市场概念，将之变成抽象的价格机制。这一变化的结果是增强了市场概念的分析能力而简化了其具体内容。所以，在以后的发展中，许多经济学的努力都是通过引入各式各样的因素，推动市场概念重返具体（Swedberg，1994）。

与经济学相比较，社会学虽然对市场制度触及不多，但从古典时代起就已奠立了从自己学科的视角出发处理市场问题的理论基础：把市场理解为一定的社会结构。无论是在“物与物交易关系”的背后看出“人与人社会关系”的马克思，还是强调人们的理解型的经济行动构造了市场的竞争关系与权力关系的韦伯，就实质而论，都是在单纯的交易关系、价格机制之外，看到了更多的社会要素，并且努力把这些要素与价格机制连接起来加以理解。到了近代社会学，波兰尼（K. Polanyi）首先提出了“嵌入性”概念，而后被格兰诺维特（M. Granovetter）系统地发展为“新经济社会学”的理论纲领。按照这一纲领以及按照哈里森·怀特（H. White）等人的研究结果，市场制度是嵌入于社会结构之中

的，它不仅有其社会性起源，而且其运作就本质而言也是一个深受社会关系和社会结构的作用的社会学过程。在这些社会学家看来，那种把社会关系当成“摩擦系数”而加以舍弃的经济学观点走得太远了，以至于经济学家手中的“纯净模型”（clean model）难以把握日常生活现实。

新经济社会学的市场研究不仅停留在概念的界定上，而且还进行了大量的田野研究。我在文章中引用的三个研究案例，分别是格兰诺维特对劳动力市场的研究、博特（R. Burt）对市场竞争的研究，以及格兰诺维特和马克盖尔（McGaire）对美国电力市场之形成的研究。如果说，三项研究有什么共同点的话，那就是他们都把社会结构的观点引入市场分析，把市场概念构造得更为具体，更为真实，从而证实了格兰诺维特的宣言：在市场分析中不仅应当有社会学的一席之地，而且社会结构的观点在分析市场问题时还是必需的（格兰诺维特，2005/1985：315）。

在这里，关于社会学的市场概念，我想补充两个基本论点。由于篇幅关系，这两个基本论点在文章本身中都没有涉及。第一个基本论点是，就是在新经济社会学学派内，同样是力求将“社会结构”的观点引入市场分析，但在走势上也有非常实质性的区别。实际上这里存在两条路线。一条是哈里森·怀特的路线。他的理论特点是为经济学的解释模型捆绑上社会学的“脚手架”（Swedberg，1987）。这就是说，怀特不是想另起炉灶，而是设法利用社会结构变量的引入，改造或完善经济学的市场模型，使之更加逼近现实，更具有解释能力。在这个方面，我个人的看法是，怀特 1981 年的经典文章《市场是从哪里来的?》最为鲜明地体现出这个特点。怀特的 W（y）模型用生产者社会互动的观点重新定义“供给曲线”，实际上是对新古典经济学“价格机制”的模型的社会学补充。另一条是格兰诺维特的路线。他的理论特点是在有关市场的所有基本问题上，用社会学的解释变量替代经济学

的解释变量。例如，他关于劳动力市场的经典论文《劳动力市场的社会学和经济学的研究途径：一个社会结构的观点》就是例证。凡是原来用经济学变量来解释的市场现象，如“工作搜寻”、“企业文化”、“内部升迁”等，格兰诺维特都代之以“社会结构变量”加以解释（参见 Granovetter，1992）。至于这两条路线会导致什么样的结果，现在似乎仍然难以判断。怀特的新著离社会学好像渐行渐远，而格兰诺维特路线近年来也似乎没有什么有影响力的作品问世。

再说我想补充的第二个基本论点。我做博士论文的那个时代，国内关于“新经济社会学”的材料甚少。很多书籍需要托朋友从国外带进来。这就极大地限制了我的眼界。再加上专以介绍“新经济社会学”为业的斯维德博格个人偏好的导引，使得我曾经以为“新经济社会学”主要就等同于“社会结构学派”，即运用社会网络分析来研究市场制度和市场现象的那个学派，对于其他模式涉及甚少。实际上，就理论分析模式而言，“社会网络分析”只是进入市场分析的若干社会学模式之一。按照弗里克·多宾（Frank Dobbin）的说法，他们最多也只能说是“三分天下有其一”。另外的两个模式，一个是则立泽尔（V. Zelizer）等为代表的文化分析模式，另一个是以多宾、弗里斯坦（N. Fligstein）等人为代表的制度分析模式。对这两个模式，国内社会学似乎研究得尚不充分。例如，则立泽尔的很多著作，始终涉及市场制度的扩展与人类终极价值的冲突，对理解市场制度的本性至为重要。多宾和弗里斯坦等人的著作，则涉及国家的经济政策、制度安排对企业的模塑作用。他们从另外的角度，不仅把社会关系，而且把政治与文化都引入市场分析，是非常有意义的（参见 Dobbin，2004）。

但是，对我们来说，市场绝不仅仅是学者们在书斋里争论的课题。毋宁说，在转型期，市场更是一个实践的对象。我们正在生产市场。生产市场这件事，使我们占据了一个得天独厚的学术

位置：可以亲眼目睹各种各样的市场的生成过程。这就要求我们走出书斋，进入田野，对市场的诞生和发育做实地的、细致的观察和了解。因此，在有关市场研究的这一部分，在理论探讨之后，我加上了三篇关于市场的田野调查成果。这些成果来自20世纪90年代后期，其时我参加了一项由北京大学社会学系王汉生教授主持的研究课题。这个课题的田野调查据点选在HB省BG镇，这是华北地区几乎家喻户晓的一个乡村工业化地带，以生产和交易箱包为业。两年多的田野调查使我了解到这个箱包市场是如何在制度变迁的大背景下，从各种社会力量的复杂互动中脱生出来，又是如何变化和发展的。《市场的诞生》主要就是根据调查所得的口述资料，复原了BG箱包市场的产生过程。其余的两篇，则描述了市场中解决纠纷的社会机制，以及商标作为各种地方性社会、政治和文化力量互动的地盘。这些田野调查当然还是对某一类型市场的非常粗浅的研究，尚不足以对社会学的市场理论做出多大的贡献。但是，我想，它们毕竟代表了一个开端。沿着这条有一定理论关怀的田野调查道路继续走下去，终有一天，我们会在社会学与经济学就市场制度而开展的学术交流中占据一席之地。

## 阶级问题

市场转型必定引发基本社会群体的演变。从马克思主义的立场来看，这将主要表现为阶级构成和阶级关系的变化。因此，转型社会学不能不把阶级及其演变的问题列上自己的日程表，不能不对随着市场转型而生产和再生产出来的阶级群体和阶级关系加以分析。虽说在改革前的近30年中，“阶级”已经是一个被用滥了的字眼。一提起“阶级”和“阶级斗争”，就难免使人联想起差不多与那个年代中每个社会成员的个人遭遇，以及与整个民族的深重灾难联系在一起的大大小小、数不胜数的悲惨事件。但是，

转型社会学还是需要指出两点：第一，那个时期所言说的“阶级”在很大程度上是一个政治话语虚构的范畴，而不是马克思所说的“阶级”；第二，随着市场转型，马克思所言说的阶级确实出现了。因此，尽管人们在主观上对“阶级”颇有忌讳，但仍须将之作为一个社会学认知的范畴凸现出来。不讲阶级和阶级分析，恐怕很难称为马克思主义学说。

众所周知，在西方社会学中，面对社会主义国家的市场转型，形成了两个不同的学术派别：“新古典社会学”（Neoclassical Sociology）和“社会学的马克思主义”（Sociological Marxism）。前者以伊万·塞勒尼（Ivan Szelenyi）为主要代表，后者则以麦克·布洛维（Michael Burawoy）为主要代表。两个学派的共同点在于都看到了社会主义国家市场转型对于人类命运所产生的宏大历史影响，也正是基于这个意义才能把当今的社会学与“古典时代”联系起来，与马克思和韦伯这样的“社会学建立之父”的著述联系起来。但是，在如何解释这个宏大历史意义上，两个学派却具有根本的区别。大体上说来，“新古典社会学”是精英论者，他们看重的是资产阶级的历史作用。因此，他们提出的问题是：当传统的资产阶级已经被社会主义革命彻底消灭以后，要依靠谁来建设一个市场社会？在一部名为《无须资本家来打造资本主义》的经典著作中，三位著者根据中欧社会主义国家的转型经验，提出在当代的社会、政治环境中，知识阶层是资本家的有效替代，文化资本具有至高无上的意义（参见 Eyal, Szelenyi and Townsley, 1998）。反之，“社会学的马克思主义”则主张把研究的重点置放到工人阶级和底层民众身上，研究市场转型对他们的影响以及他们如何成为转型的动力（Burawoy, 2001）。

在《社会转型与工人阶级的再形成》一文中，我提出，在这两个派别中，“社会学的马克思主义”是一条更为切近中国现实的研究路线。这是因为，正如我一直强调的那样，当人们异口同声地

说，中国正在变成一个“世界工厂”的时候，其社会学意义正在于：中国正在重新形成一个世界上最为庞大的工人阶级。对于转型期重建的这个阶级，转型社会学应当加以深入地研究。因此，按照社会学的传统提法，我们应当“把工人阶级带回分析的中心”。

在我看来，构成当代中国工人阶级的主要有两个部分，一个部分是从农民变成工人，即我们所谓的“农民工”；另一个部分是原有的国有企业工人转变为市场社会中的工人。当然，也还有其他各种情况，如我的同事和朋友孙立平正在研究的“新失业群体”，我认为实际上就是城市人口中的青年一代正在沦为“日工”（day worker）阶层。这当然也是工人阶级形成的一个部分，或许还是我们这个全球化时代的工人阶级之最有特色的一个部分。不过，在我们的情境下，在当前的阶段上，最主要的还是上述两个部分。

对工人阶级再形成的这两个组成部分，可以依据塞尔维尔所概括的劳工研究的两个理论模式，即“马克思模式”（Marx-type labor unrest）和“波兰尼模式”（Polanyi-type labor unrest）加以考察（Silver, 2002）。在我看来，“马克思模式”特别适合于考察农民工转变为工人阶级的过程。正是在马克思所强调的工业生产的熊熊烈焰中，这些农民才被熔炼为工人阶级，并且有可能从“自在”走向“自为”。由此出发，就涉及农民工研究需要实现的两个转变：从当前研究的“流动中心性”转变到“生产中心性”，以及从“抽象工人”转变为“具体工人”。而实现这两个转变的关节点，就是沿着布洛维指出的“走入工作现场”的路子，引入“工厂政体”（factory regime）的概念，在具体的劳动过程中考察劳资关系，考察权力的支配与对权力的反抗。应当指出的是，我的朋友和长期合作者李静君在推动劳工研究的理论和田野工作方面，都起到了巨大的作用。

正是基于上述这一整套理论思考，我们开展了对建筑业农民工的调查研究，并且把一个初期的研究成果在这里展示出来。这

就是《关系霸权》的论文。从2005年开始准备，2006年正式实施的“建筑工调查”，调查方案的设计者和实际的推动者是中国社会科学院社会学研究所社会学研究方法室的前后两任主任，沈崇麟研究员和陈婴婴研究员，参与者则包括清华大学和中国社会科学院社会学所的部分师生，以及调查涉及城市的大学社会学系等院系师生。调查涵盖天津、上海、重庆、兰州和广州等五个城市，共计回收5000份问卷，堪称迄今为止规模最大的按照行业开展的农民工调查。具体的调查情况在论文中有所说明。

这篇论文的核心是揭示建筑工地劳动过程中的权力关系。如前所述，当引入“工厂政体”的概念，按照不同的行业来研究农民工的劳动过程之际，我们就会发现一个十分有趣的现象：作为“世界工厂”的当代中国实际上变成了一个“工厂政体”的博物馆。从最原始的“工厂专制主义”（factory despotism）到垄断资本主义特有的“霸权体制”（hegemony system），布洛维在其《生产的政治》一书中勾勒出的人类历史上存在过的各种各样的工厂政体，都在同一个时间点上并列杂陈，展示出它们各自的特性（参见Burawoy，1985）。农民工从乡村地带的家乡中流动出来，分流到各个不同的工厂政体并受到锤炼以后，他们也就依照这些工厂政体本身的特点而被锻造成不同的工人阶级片段。这就是说，即使是从农民工变为工人阶级，也不可能是一个整体划一的过程。这个过程更加表现出阶级形成过程的具体性和复杂性。

“关系霸权”与建筑工地的特定工厂政体相关，它直接透视的是建筑工的劳动过程，关涉的则是“劳动过程理论”（labor process theory）。“劳动过程理论”的核心在于揭示资本主义剥削的秘密，它是整个劳工社会学的基石。一般认为，《资本论》第一卷第三篇《绝对剩余价值的生产》奠定了劳工社会学的劳动过程理论的基础。其后，经过从布雷弗曼（Braverman）到布洛维，再到李静君等人的发展，形成相对完整的理论体系（参见布雷弗

曼，1979；布洛维，Lee，1998）。毫无疑问，在“劳动过程理论”中，马克思关于“死劳动”与“活劳动”的理论概括具有至为重要的意义，因为如何掌控“活劳动”永远都是资本家或管理者所必须面对的最大难题。为了使资本购买的劳动力顺畅地和最大化地转化为劳动活动本身，资本家或管理者必须设置各式各样的技术和制度安排。不用说，在技术和制度安排允许的条件下，“工厂专制主义”无疑是最为节约成本的控制形式。我们已经看到了在众多出口加工区内的资本主义“返祖现象”——“血汗工厂”的大批涌现。在那里，单靠自动化的生产线就足以实现对劳工的最大限度的压榨。在那里，如马克思所诅咒的，是机器统治了人，是“死劳动”支配着“活劳动”。但是，在某些行业中，由于难以实现对劳动过程的精密控制，“工厂专制主义”无法实现，因此而不得不采用葛兰西和布洛维意义上的“霸权”形态。建筑业即为一例。不过，在建筑工地上实际运作的“霸权”统治，其可得资源却并非如布洛维笔下的“赶工游戏”（the game of making-out）那样，依靠的是制度，而是靠关系。农民工身上所具有的各种先赋性关系被直接纳入劳动过程，转变为支配与反抗的资源。因此，我们把这种特殊类型的霸权称为“关系霸权”。

现在，清华社会学系正在开展一系列的劳工研究课题，其成果也将陆续问世，“关系霸权”的论文仅仅是一个开端而已。当然，即便是“关系霸权”的理解在我们的研究队伍中也不尽一致（参见周潇，2007）。观点上的不一致并不稀奇，实际上这种不一致往往是推动进一步理论探索的动力。

## 社会问题

市场转型引发阶级结构的变动，也促成“社会”的发育和成长。如何从改革前的体制，即国家吞没市场和国家吞没社会的状

态，走向国家、市场和社会三者分立、相互协调乃至以社会为最终目标，约束国家与市场的状态，是改革必须面对的基本任务。实际上，社会至上正是社会主义的本意。

如布洛维所说，“社会学与社会生死与共”（布洛维，2007）。转型社会学把社会的生产当成自己必须面对的首要任务。不过，如果说，对阶级的重视应当归因于马克思的学术传统，对社会的重视则超出马克思之外了。按照布洛维的看法，经典马克思主义缺乏“社会”本身的概念。把社会提升到马克思主义理论议事日程的首位，归功于马克思以后的两位马克思主义者，即波兰尼和葛兰西。特别是葛兰西，他揭示出资本主义长盛不衰的奥秘并不完全在于生产的进步和技术的提升，而主要在于公民社会的作用，从而为马克思主义的“社会学转向”提供了强大的动力（参见布洛维，2007）。

在我看来，强调社会和强调阶级并非彼此对立。毋宁说，两者是互补的。把公民社会引入马克思主义思想体系，解决了经典马克思学说的一个盲区，这就是工人阶级形成以及从“自在”走向“自为”所必需的社会环境。马克思主要把阶级理解为人们在生产关系中所处的位置，他多少忽略了生产关系总是嵌入于一定的社会结构的。实际上，查克里巴蒂已经告诉我们，资本主义的工业生产体系是可以同任何社会安排，包括传统的社会安排结合在一起的（Chakrabarty，2000）；而索摩斯更是告诉我们，在早期工人阶级形成的历史中，基层社会生活中的“公共领域”是多么重要（Somers，1993）。可以说，如果仅仅有工业生产结构而欠缺公民社会的社会环境，那么，工人阶级要想形成阶级意识并进而成为自为的阶级，必将困难重重。

有一个案例可以大致说明这一点。1911 年，在美国纽约市的三角区，一场大火烧毁了一家以移民工人为主的服装厂，同时夺去了 100 多个年轻工人的性命。自此以后，这个“工业化早期历

史上的悲惨事件”就成为整个社会持续关注的一个话题。直到2004年，还有新的著作问世，重提这个话题，继续反省美国工业化早期的劳资关系。正是这种带有强大舆论压力的公民社会环境，促成了一系列保护工人权益的立法，从而有助于工人阶级在维护自身权益的斗争中团结起来，形成阶级意识。相形之下，1994年深圳“智丽玩具厂”的那场夺去80多条农民工性命的大火，至今还有多少人记得呢？这难道还没有反映出一个非公民性质的、冷漠的社会环境对工人阶级生成的负面影响么？

可见，实践本身已经揭示出公民社会对于工人阶级的形成具有多么重要的意义。因此，相对于阶级形成而言，我在《社会的生产》中尝试着提出“公民社会优先”的命题。但是，怎样才能促使公民社会的生产呢？在当前的条件下似乎有两种可能。一种可能立足于葛兰西的公民社会理论，认定公民社会乃是众多自治性社会团体和协会的集合。实际上大多数的社会学家都是沿着这样的一条路线前进的。很多研究都是将重点置放在对各种NGO、NPO的成长与发育上。不过，经验研究表明，有许多组织名为NGO、NPO，实际上不过是体制上演的一出“变形记”而已。这些组织挤占了本应由“社会”占据的那块空间，吸纳了本应配置给“社会”的资源，但却并不生产“自组织”的社会生活机制。其实，它们的成长表明的恰恰是国家权力的强盛。套用组织社会学的术语，这里就出现了一个“形同质异”（isomorphism）的问题。这些组织外形上似乎是NGO和NPO，但实质上并非如此。或许，充斥于生活空间的这种NGO、NPO，会随着时间的推移而发生某种改变。但至少在现阶段，对于它们的性质如何，对“社会的生产”具有何种意义，我们仍不能抱持过分乐观的态度。

另一种可能将重点置放在具体的社会成员身上，置放在公民权的发育上。在沿着这条路线前进的社会学研究者看来，公民社会无非是公民之间的自主联合体。因此，研究的焦点不再是组织

躯壳，而是生活世界中的居民，是他们如何从缺失公民权的位置起步，经过自身的抗争，最终走向获得公民权。在这里，获得公民权的居民（citizens with citizenship）及其行动成为全部问题据以旋转的轴心。

不过，涉及公民权问题，在理论上也就溢出了马克思主义的边界。这一回，我们需要到 T. H. 马歇尔那里找寻理论资源。马歇尔把公民权划分成“民事权”、“政治权”和“社会权”，界定了它们的内涵并且把它们的依次演化同现代社会的发展连接起来。把马歇尔的公民权理论引入马克思主义是顺理成章的事情。葛兰西和波兰尼最先在马克思主义中扯开一个缺口，把“社会”本身的概念移植进来，并且企图围绕社会概念重建整个理论体系，但这只是第一步。现在，为了进一步说明社会，特别是公民社会的性质，引入公民权的理论，这是第二步，当然也是必要的一步。

在《走向公民权》一文中，我对在市场转型前后的公民权状况形成如下几个判断：第一，改革开放前，居民（主要是城市居民）享有比较充分的社会权，民事权和政治权则当属残缺；第二，改革开放后，民事权上升，社会权受到较大幅度的剥夺，政治权则大体上可以说仍然保持在微弱水平；第三，在现阶段，我们步入一个“权利”的时代，农民、工人和刚刚形成不久的中产阶级，都在各自争取自身的公民权利；第四，在这个波澜壮阔、方兴未艾的民权运动中，由于权利受损而变得愤怒起来的“有房阶级”（housing class），在“业主维权”的名义下，通过维护自己私有住房的产权而走向公民权，并进而在商品房住宅小区内展开社区民主制度建设，他们的行动对于公民社会的建设具有特殊意义。在这里，社区层面上呈现出来的国家、市场和形成中的社会的三者互动，可能为公民社会的发育奠立微观基础。如果说，当年敢于领导第三等级挑战王权的法国中产阶级是“政治英雄”，导引了工业技术创新并创立了大规模生产线的英国中产阶级是

“生产英雄”的话，那么我们在这里遇见的就是一些“城市英雄”！

毋庸赘述，公民社会的发育必将是一项长期的历史任务。而且，如同前述阶级形成一样，公民社会的成长也不可能是一个统一的过程，而呈现出某种“区隔化”、片断化的趋势。根据现状至少可以判断：每个阶级都正在通过争取自己的公民权而培育着自己的公民社会。从经验研究入手，具体地探求各个阶级发育公民社会的途径和特征，仍然是一项长期而艰难的研究任务。我们后续的研究成果将会把这个研究不断地推向深入。

综上所述，我所理解的转型社会，主要是指由社会主义国家的市场转型所引发的在阶级关系和社会结构方面的巨大变迁。因此，市场、阶级和社会是转型社会学必须面对的三个中心范畴。本书就是围绕着这三个中心范畴展开的。如前所述，这里的论文还只代表一个开端，后续的经验研究将会更为深入、更为广阔地推进在这三个基本领域中的工作。

我把一篇论说“社会学干预”方法的论文放在最后，作为全书的结尾。我认为在市场转型期，由于各种制度结构的剧烈变化，本来可以为人们的行动提供确定性保障的基本条件不复存在了，因此，社会学，特别是转型社会学的方法，必须从“结构社会学”走向“行动社会学”。而在图海纳学派的脉络中，“行动社会学”的方法就是“社会学干预”方法（参见 Touraine，1988）。不过，如我所说，图海纳手中的“社会学干预”方法绝不是现成可用的，必须面对转型现实加以改造。我引入“解放社会学”和“公共社会学”来充实这个方法，并且将之运用到劳工研究和业主维权这两个领域的研究中去。我认为经过如此改造的“社会学干预”方法，就实质而论业已实现了向着马克思主义实践观的基本转向：它不仅强调学理，而且强调立场；不仅强调社会认知，而且更加强调社会改造，强调只有在社会改造的过程中才能达到

真切的社会认知。在这个意义上说，“社会学干预”的精神实质与马克思在一百多年前写下的那句名言是相吻合的：

“以往的一切哲学家都只是在解释世界，而问题在于改变世界。”

## 参考书目


布雷弗曼，1979，《劳动与垄断资本：二十世纪中劳动的退化》，方生等译，北京：商务印书馆。

布洛维，2007，《公共社会学》，北京：社会科学文献出版社。

格兰诺维特，2005/1985，《经济行动与社会结构：嵌入性问题》，载王水雄主编《制度变迁中的行为逻辑》，北京：知识产权出版社。

周潇，2007，《“关系霸权”：对建筑工地劳动过程的一项田野研究》，清华大学社会学系论文，未刊稿。

Chakrabarty, D. 2000. *Rethinking Working-class History.* Princeton University Press.

Burawoy, M. 1979. *Manufacturing Consent.* The University of Chicago Press.

——. 1985. *The Politics of Production.* Verso.

——. 2001. “Review: Neoclassical Sociology: From the End of Communism to the End of Classes.” Pp. 1099 - 1120 in *American Journal of Sociology*, Vol. 106, No. 4.

Dobbin, F. 2004. “Introduction: the Sociology of Economy.” Pp. 1 -26 in Dobbin ed. *The Sociology of the Economy.* New York: Russell Sage Foundation.

Eyal, Gil, Ivan Szelenyi and E. Townsley. 1998. *Making Capitalism Without Capitalists.* London/New York: Verso.

Granovetter, M. 1992. “The Social and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structure View.” In Granovetter and Swedberg ed. *The Sociology of Economic Life.* Westview Press.

Lee, Ching Kwan. 1998. *Gender and the South China Miracle.* Berkeley: University

of California Press.

Silver, B. 2002. *Forces of Labor.* Cambridge University Press.

Somers, M. 1993. "Citizenship and the Place of the Public Sphere: Law, Community, and Political Culture in the Transition to Democracy." Pp. 587 – 620 in *American Sociological Review*, Vol. 58, No. 5.

Swedberg, R. 1987. "Economics and Sociology: Past and Present." *Current Sociology*, Special Issue.

——. 1994. "Market as Social Structure." Pp. 255 – 282 in Smelser and Swedberg ed. *The Handbook of Economic Sociology.* Princeton: Princeton University Press.

Touraine, A. 1988. *Return of the Actor.* University of Minnesota Press.

对我们来说，市场绝不仅仅是学者们在书斋里争论的课题。毋宁说，在转型期，市场更是一个实践的对象。我们正在生产市场。生产市场这件事，使我们占据了一个得天独厚的学术位置：可以亲眼目睹各种各样的市场的生成过程。这就要求我们走出书斋，进入田野，对市场的诞生和发育做实地的、细致的观察和了解。

# 社会学的市场概念*

## 一 引言

19 与 20 世纪之交，在经济学界曾流传过一个故事。经济学分析大师维尔弗雷多·帕累托与经济历史学派的主帅古斯塔夫·冯·施穆勒在日内瓦相遇。虽说帕累托早已意识到：对于他关于能够在经济学中建立起类似于物理学那样的法则的说法，施穆勒表示颇不以为然，但还是没有料到施穆勒其人竟敢在他的讲座上，在大庭广众之下公然打断讲演，大声疾呼“在经济学中根本就没有法则”。这就真正激怒了帕累托。于是帕累托决定要教训一下这个毫不知趣的家伙。第二天，当帕累托在街道上远远望见施穆勒走来时，他赶紧迎上前去，并且用袖子遮挡住自己的脸。据说，由于帕累托一贯衣衫不整，因此施穆勒并未能一下子认出这个乞丐就是被他不礼貌地叱责过的那位经济学分析大师装扮的。帕累托向施穆勒问道：“先生，您能够告诉我在哪里可以找到一家不用付费而用餐的饭馆吗？”施穆勒答复说：“伙计，没有这样的餐馆。但是，在街角那儿你能找到一家不错的餐馆，那里的肉排很便宜。”这时，帕累托胜利地大叫起来：“啊，所以在经济学中是有法则的！”（转引自 Swedberg，1992：XIII）

---

* 本文的底本，是我在 1997 年写成的博士论文的若干章节。该文未曾发表。

这个故事后来被简化为一句格言："没有免费的午餐"，并且时常被经济学家挂在嘴边，用来嘲笑那些像经济历史学家施穆勒那样，企图反对新古典样式中的经济学法则的人。在新古典经济学家看来，施穆勒这类人物完全不理解经济学所要处理的是坚如磐石般的"经济学事实"，所表达的是不可移易的"客观经济法则"。不过，在事隔大约一个世纪以后，人们却并不都毫不犹豫地站在帕累托一边。施穆勒的观点虽然偏激了一些，但是，其中是否包含着某些值得进一步思考的内容呢？今天，许多社会科学家都越来越感觉到，要想打造一个适用于一切时代和所有国度的、类似物理学那样的"经济学法则"，大体上相当于痴人说梦；而亦步亦趋地紧跟帕累托的经济学家们在从经济现象的研究剔除社会文化因素，则似乎走得太远了一些。我在本文中所要讨论的就是一个对新古典样式的经济学抱持强烈怀疑态度的学派。在当代，它以"新经济社会学"或"经济生活的新社会学"的名字而著称于世，而它的主要贡献之一，就是面对"市场"这种经济生活现象，在人们所熟知的新古典经济学的解释之外，增加了一个社会学的解释。

## 二 "新经济社会学"的崛起

"新经济社会学"于20世纪80年代中期以后的崛起，表明社会学又一次跨出自己传统的研究领域，用社会学特有的眼光审视经济生活。这无疑标志着一个跨学科的巨大进步。在人类的各种社会生活领域中，经济生活无疑是最重要的领域之一，古往今来的社会思想家们始终对探究经济生活现象抱持着经久不衰的兴趣。但是，把经济生活作为"独具一格"的现象，从社会整体脉络中剥离出来专门地加以研究，却无疑是18、19世纪以来，随着古典经济学的产生而出现的。从那时起，经济学就与差不多也是在同一时代中产生的社会学处于错综复杂的关系之中。因此，要了解

“经济生活的新社会学”产生的学术历史背景，特别是了解这个学派重新界定的市场概念，就不能不从经济学与社会学关系的历史入手分析。

**（一）19 世纪末经济学与社会学的三次冲撞**

亚当·斯密的著作是在现代社会科学行将破晓的时分孕育成形的。虽说斯密是古典经济学的创始人，但其著作却引起早期社会学家的普遍好感。社会学的鼻祖奥古斯都·孔德称他为“不朽的大师”，马克思在其著作中也深受斯密的影响并给予积极的评价（马克思，1979/1844；以及 1975/1867）。至于更晚一些的爱弥尔·涂尔干，从《社会分工论》一书中就可察见古典经济学的劳动分工理论对他的重大影响（涂尔干，2000）。

正如以专攻熊彼特经济学思想而著称于世的瑞典学者理查德·斯维德博格（R. Swedberg）所说：在斯密的著作中，那引起早期社会学家注意的东西，“与其说是他对于具体经济现象的分析，还不如说是他所表现出的建构一般社会科学的尝试”（Swedberg，1987：13）。由于斯密开展其学术活动的时代尚处于各门社会科学充分分化和完好界定自己疆界的前夜，因此他也就能够不受后来形成的各门社会科学边界的羁绊，而是根据研究问题的需要，随心所欲地涉足于后来被称为政治学、社会学和伦理学的那些领域。斯密对于“经济学以外”的那些问题的关注，甚至导致了后人的某种误解。例如，在一部 20 世纪之初撰写的斯密传记中，作者就把他划入了“社会学家”的行列。

这样看来，经济学和社会学的关系本来似乎酝酿着某种相互交融的良好开端。按照这条路走下去，这两门学科就有可能达到熊彼特所说的“交互培育”的关系，它们也很有可能都不是像今天这个样子（熊彼特，1995）。但随后发生了某些令人遗憾的事件：在 19 世纪，在这两门学科之间发生了三次冲撞，摧毁了这个蕴藏着巨大学术建设潜力的开端。

**1. “方法论之争”（Which Methods Should Be Used?）**

孔德于1839年在巴黎出版的《实证哲学教程》中对古典经济学进行了辛辣的嘲笑和攻击。他批评经济学的演绎方法，把经济学划入他所谓的“毫无意义的形而上学”之中（转引自Swedberg，1987）。孔德的攻击起初在英伦三岛没有引起什么反应。唯一的例外是约翰·斯图亚特·穆勒（John Stuart Mill），这位古典经济学的重要人物曾经对孔德的实证主义哲学赞美有加。但是，在1860年以后，穆勒的态度却发生了根本性的转变，并且在1867年出版的一部小册子中发表了对孔德及其实证主义的公开批判，由此挑起了“关于实证主义的论争”。到1870年以后，已经有越来越多的经济学家参加到这一讨论中来，其中包括了古典经济学的一些最重要的人物，如约翰·卡尔尼斯（John Elliot Cairness）、阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）和约翰·尼维里·凯恩斯（John Neville Keynes）等，讨论的问题也从对孔德的批判扩大到有关经济学的性质和方法，而结果则是经济学家达成高度的共识：第一，孔德对他所攻击的经济学根本没有什么知识，因此，他拒绝承认经济学是一门科学，也就是大谬不然的；第二，孔德对演绎方法的攻击也没有道理，因为演绎思维在科学上是不可或缺的，而空洞的经验主义才一无是处；第三，孔德所设计的“社会学”其实是百无一用的东西，马歇尔写道：“谈论统一的社会科学之最高的权威（即社会学）是荒谬之至的……”这场讨论最终以英国的古典经济学家公开宣称把社会学的眼光从经济学研究中驱逐出去而告终，而其影响所及竟达数十年之久（参见Swedberg，1987）。

**2. “制度化之争”（Which Science Should Study Economy?）**

19世纪末年，随着各门社会科学的发展和日渐成熟，出现了一个在人类学术思想史上前所未有的现象，这就是所谓诸学科“制度化”的过程。这种“制度化”的前提是学术劳动的社会分

工，而其基地则是各类学术协会和大学校园。在这个过程中，每一个学术科目都必须界定自己的独特研究题目，然后才有可能建立独立的学术组织，并在大学中分割一块合法地盘。据说，这一“制度化”过程最为激烈的角逐舞台是在美国，在这里，“由谁来研究经济”的问题成为经济学和社会学争执的焦点。那个时代的美国社会学家就这个问题发展出三个不同的策略：第一个策略由莱斯特·沃尔德（Lester F. Ward）等人所倡导，实质是坚持孔德的路线，即应当由社会学家来协调包括经济学在内的全部社会科学；第二个策略由弗兰克林·吉登斯（Franklin H. Giddings）为代表，主张经济生活领域是经济学和社会学共同领有的园地，社会学有运用自己的概念探讨经济生活现象的合法权利；第三个策略则是所谓“剩余科学”（Leftover Strategy）的策略，即主张社会学腾让出经济生活领域，以换取社会学和经济学的和平共处。美国社会学内部的这场争执最后以第三种策略占据上风而告结束。1894 年 12 月，美国的社会学家甚至被传召到美国经济学会的年会会场上，要求他们对“自己正在做些什么做出解释”，而社会学家也就承认了自己的研究课题属于“剩余”的领域，并且当众同意不再触动经济方面的题目。造成社会学家向经济学家举手投降局面的原因无疑在于：虽然美国是当时社会学最为发达的国度，著名的“芝加哥学派”正是产生于这一时期，并且在此前后取得了一大批堪称卓越的研究成果，如罗斯的《社会控制》、库利的《人性与社会秩序》、托马斯和兹纳涅茨基的《身处欧美的波兰农民》等等；但与经济学相比，这一时期的社会学显然还处于劣势，像韦伯这样的大社会学家的主要相关著作还没有问世，因而在马克思之后，这门学术领域实际上没有出现大的突破，即没有生产出足以打动经济学家的重要成果。这必定使社会学在“制度化”过程中处于下风。正是“制度化”的过程，使得社会学之囿于“剩余领域”，以及经济学和社会学之间的互斥关系，获得了

某种定型化（参见 Swedberg，1987）。

**3. “价值中立”之争（What Roles Should Politics Play?）**

孔德在对古典经济学的攻击中提出了一个著名的论点：经济学家无视工人阶级在现代社会所蒙受的痛苦，并且反对国家对现存工业生产的“无政府”状态加以任何调节。这个有关古典经济学家的政治信仰的判断，实质上涉及社会科学的“价值中立”问题。就这个领域而言，经济学家早在 19 世纪 40 年代就已发展出一种比较明晰的概念，力图通过将事实与价值区别开来，以划清“科学”与“非科学”的界线；经济学家坚定不移地认定他们自己的事业属于“科学”范畴，因而仅仅关涉“事实”，绝不染指“价值”。这一信念通过穆勒给出了方法论上的说明：“一个科学的观察者或推理者，仅仅是观察者或推理者而已，而不是一个实践的建议者。他的责任无非是表明：一定的结果是跟随一定的原因而来，而且对达成一定的目标来说，一定的手段乃是最为有效的。至于这些目标本身是否应当追求，以及如果应当追求的话，又需在何种情形下和多大程度上予以追求，那并不是他作为一个科学耕耘者所要决策的任务，而且科学本身也从来没有赋予他此种决策的资格。”（Mill，1950）与之相比，社会学家则远远没有这样轻松。实际上，“社会学”与“社会主义”享有同一个字根。在欧洲，从圣西门以来，社会学就与各种各样的社会主义思潮密切相关，故而对欧洲早期的工业文明及其强加给人类社会的痛苦抱持强烈的批判态度。在美国，社会学的早期发育也多半是与慈善事业和社会工作连在一起的。因此，在社会学家那里，“事实判断”总是与“价值判断”难解难分、纠缠不清。而在 19 世纪末 20 世纪初那个崇尚“科学”的年代，社会学这种浑然不分“事实如此”（Is To Be）和“理应如此”（Ought To Be）的学术风格，自然会遭到经济学家的贬损。在经济学家眼里，社会学根本够不上被称为一门“科学”。因此“价值中立”之争以社会学败北而告终，也就不足为

奇了（参见 Swedberg，1987）。

19 世纪的这三次大的冲撞及其后果——将社会学逐出对经济生活现象的研究领域，对日后社会学与经济学的关系以及社会学本身的发展都造成了至深至远的影响。至于这种影响究竟是什么，在下文就会看到。

**（二）“三次冲撞”背后的理论对抗**

19 世纪经济学与社会学之间的三次冲撞，表明了在这两门学科的背后存在着一些深层的理论对抗。学科之间的冲撞是深层理论对抗的反映，突显出至少在那个时代，这两门学科实质上具有互不相容的预设前提。这里有三个问题尤为重要，理当说明。

**1. 关于社会科学的基本性质问题：社会科学究竟称得上是“科学”吗？**

一般而言，怀疑经济学是一门“科学分支”的经济学家实属凤毛麟角。绝大多数经济学家总是会毫不犹豫地表明他们是“统一科学论”的信徒。在他们看来，社会的经济生活就实质而言与自然界别无二致，因而对于经济生活也如同对待自然事物一样，可以借助于“科学”的手段加以处理。在 20 世纪“边际革命”以后，经济学家成功地将数学分析工具引入自己的研究领域，从而进一步加强了其“科学化”趋势。相形之下，在社会学中，就连那些亦步亦趋地追随“统一科学论”的“实证主义”学派也不得不承认，在运用数学和其他科学手段方面，他们还远远没有达到经济学的水平。这当然也就成为社会学之缺乏“科学性”的标志。更为重要的是，总有一部分社会学家对自己的学科究竟是否属于“科学分支”表示怀疑，而宁可承认社会学是处于“科学”和“艺术”之间的某种学科。“人本主义”和“批判理论”这两个传统在欧美世界的社会学中，在每一个时代中都不乏传人，就是一个有力的证明。

**2. 关于社会科学的研究基点问题：是“理性人”，还是“社会人”？**

社会科学自然是关于人和人类社会的学问。但是，在如何界定作为社会科学研究基点的“人”的问题上，经济学和社会学却是大相径庭的。经济学的基点是“个人”。在经济学家看来，这些个人具有理性算计的能力，是追求个人效用最大化的“理性人”或“经济人”。社会学则与之不同，多数社会学家都把“集体”作为自己研究问题的基点，因此也就预设了“社会人”的前提。自涂尔干以来，社会学一般反对将社会生活现象还原到个人行为；而自从进入20世纪以来，社会学研究应当将所谓“非理性”行为囊括到自己的研究领域之中，似乎已是一个不言而喻的前提。

**3. 关于社会科学的研究方法问题：演绎法，还是归纳法？**

如卡尔博格所说，“社会学喜欢归纳，经济学则喜欢演绎”（Kalleberg，1995）。经济学可以从一个简化假说出发，借助于数学手段，演绎出纯净的理论模型。但是在这一“建模”的过程中，势必要对大量社会细节加以舍弃。社会学则往往非常看重这类社会细节，强调理论经常产生于对经验事实的归纳，而非纯然的逻辑演算。这一点从社会学家普遍强调自己的学科是一门包含着“个体化内容”的经验学科中，就可以明白无误地看出。因此，在社会学中，存在一个著名的比喻：社会学和经济学的关系，就是“纯净模型”与“脏手”之间的关系（参见Hirsch et al.，1990）。

显而易见，正是由于经济学和社会学在社会科学的基本性质、研究基点和研究方法等方面的看法上存在着的严重分歧，才是导致这两门学科发生冲撞的深层理论原因。而这些冲撞的后果是造就了后来经济学与社会学在多年之间互不涉足的局面。

**（三）社会学与经济学的隔膜状态**

在经济学和社会学经过冲撞而各自界定了自己的研究领域之后，这两门学科长期以来分别严守边界，数十年间几乎没有

任何学术沟通。这个时期被斯维德博格称为经济社会学的“黑暗时代”（Swedberg，1987）。造成“黑暗时代”的原因，首先是因为经济学家普遍对社会学的研究课题不感兴趣。斯维德博格曾经提到一件趣事。20 世纪 60 年代中期，著名经济学家布坎南在一篇论述“经济学及其科学邻居”的论文中，列举了九门对经济学可能作出贡献的社会科学学科，唯独没有社会学。多年以后，当斯维德博格面访布坎南，请他对此做出说明时，布坎南的解释是，他当时“没有感到社会学能够有什么多余的产品供经济学来使用”（Swedberg，1990）。但在另一方面，大多数社会学家也不再关心经济问题。不涉足经济现象似乎业已成为社会学家所抱持的清规戒律，他们把自己封闭在“剩余领域”之中，精心致力于某些社会细节的研究。这两个学科之间的隔绝状态在 20 世纪 60 年代以后达到了顶峰。而且自那时以来，虽然有帕森斯等人尝试打破这一隔绝的努力，但却没有造就一种对经济学和社会学都具有强大影响的思潮。一直到 20 世纪 70 年代，局面才出现转机。

**（四）经济学和社会学：“跨越边界行动”**

具有讽刺意味的是，打破社会学“自我封闭”状态的最为强大的启动力量不是来自社会学家，而是来自经济学家。20 世纪 70 年代中期以后，新古典主义经济学最先跨出了迈过学科边界的一步，然后就是社会学重新进入经济生活领域。自此以来，这两个学科的界线变得日益模糊了。

**1. “经济学帝国主义”与社会学家的反响**

据说，“经济学帝国主义”这一术语最先是由坎尼斯·伯尔丁所使用的，他将该术语界定为“就经济学方面来说接管所有其他社会科学的一种尝试”（Boulding，1970）。“经济学帝国主义”的一般纲领由下列信条组成：经济学类型的分析也可在传统的经济学领域以外广为使用，而且将会证明比那些非经济学的社会科

学更具有优越性。

1976 年，美国经济学家加里·贝克尔（Gary Becker）出版了《人类行为的经济分析》一书，系统地将新古典主义微观经济学运用于分析人类社会的“非经济行为”，引起了社会科学界的巨大振荡。在不到五年的时间内，这部书一印再印，竟达五次之多。1981 年，贝克尔又出版了《论家庭》，进一步发展了他的研究方法。在贝克尔看来，新古典主义经济学的“理性选择”视角普遍地适用于一切人类行为的分析，而传统上由社会学、政治学、人类学和法学各自从不同视角加以分析的那部分人类行为，实际上都可以由“理性选择”给出解释，因而这些领域也都可以纳入“经济学帝国”的版图。他写道：“……我渐渐达到这样的结论：经济学研究方法是对于一切人类行为都具有应用性的综合性方法。”而“经济学研究方法”被界定为“最大化行为、市场均衡和稳定偏好的合并假设”等（参见贝克尔，1993）。

贝克尔的著作在社会学家中引起了轩然大波，引发出两类截然不同的反响。以普菲弗尔（R. Pfeffer）和詹姆斯·科尔曼（J. Coleman）为代表的少数社会学家张开双臂，欢呼“理性选择”理论向社会学研究领域的介入。普菲弗尔认为：社会学（以及组织科学）能够从走向经济学模型的“进化”中获益匪浅，因为经济学模型乃是“社会科学的普遍语法”（Pfeffer，1993）；科尔曼则将这一信条付诸实践，他在自己的题为《社会理论的基础》的三卷本巨著中，企图以“理性选择”为基础来重建全部社会理论（科尔曼，1992）。

然而，大多数社会学家却对经济学介入社会现象的研究断然表示反对。海尔斯奇（P. Hirsch）等人（1987）忧心忡忡地告诫社会学家：“我们的‘比较优势’，即对文化的开放性和对价值观与社会结构的旨趣，绝不应当折价换取简单的理性选择理论。我们对于经验研究的嗜好和强调，也绝不应当为了演绎建模而加以

遗弃。”另一些社会学家更是激烈地批判经济学的“入侵”，直言不讳地将贝克尔（在一定程度上还有科尔曼）当作“经济学帝国主义”的典型人物，把经济学跨越边界的行动当作一种“学科霸权”的体现。埃茨奥尼（Etzioni，1988）、斯梅尔塞（Smelser）、蒂利（Tilly）和怀特（White，1980）等人异口同声地主张：经济学的“理性选择”方法过于简单，因为它企图将文化和社会的维度，都压缩到个人行为效用最大化的框架之中。后来，斯梅尔塞等人还面向贝克尔的著作，针锋相对地提出“对于经济的社会学研究方法”，企图与之相抗衡。在 1981 年的美国社会学年会上，怀特直截了当地提出：鉴于经济学已经进入社会学的领地，因此社会学也应当进入经济学的领地（参见 Swedberg，1987）。怀特撰写的题为《市场是从哪里来的?》的论文，被公认为是 20 世纪 80 年代以来社会学向传统上由经济学据守的领域的首次进军。自那时以来，已经出现了一大批从社会学视角出发研究经济生活现象的著作。实际上，无论社会学家欢迎也罢，反对也罢，随着“经济学帝国主义”的出现，经济学和社会学之间的学科藩篱已被突破，新的局面正在产生。

**2. 经济学与社会学关系领域中的多元格局**

自 20 世纪 80 年代以来，经济学和社会学之间的关系领域已经演化成一个多种思潮都尝试着在其中一展身手的舞台，从而形成了多元化的格局。据格兰诺维特和斯维德博格介绍（Granovetter & Swedberg，1992），当前活跃在这一舞台上的至少有五个重要流派。表 1 概括了这五个学派的基本状况。

这种多元格局的出现，意味着不仅在社会学中，而且在整个社会科学中，都酝酿着某种更为深刻的过程。在我看来，实际上当社会学家和经济学家彼此指责对方的“帝国主义”时，他们或许都还没有清醒地看出：一场库恩所说的“研究范式的革命”似乎已经静悄悄地临近了。

表1 当前研究经济与社会关系的五个主要学派

| 序号 | 学派名称 | 代表人物 | 主要观点 |
|---|---|---|---|
| 1 | “理性选择的社会学” | 詹姆斯·科尔曼（有时还包括贝克尔） | 新古典主义经济学模式可以而且应当扩展到在传统上仅仅由社会学所研究的那些领域 |
| 2 | “社会经济学” | 埃茨奥尼 | 新古典主义经济学不足以解决经济学问题，而必须导入来自其他许多学科的视角 |
| 3 | “心理—社会—人类学的经济学” | 乔治·阿克尔罗夫 | 力主将心理学、社会学和人类学的研究成果，直接导入经济学的模型中去 |
| 4 | “交易成本的经济学” | 奥利弗·威廉姆森 | 在经济学、法学和组织理论交汇点的许多问题，可以借助于有效降低交易成本的制度而获得解决 |
| 5 | “新经济社会学” | 格兰诺维特、博特 | 许多传统上属于经济学领域的课题，必须通过社会学的视角才能得到深入的分析 |

资料来源：Granovetter & Swedberg，1992。

### （五）“新经济社会学”的理论纲领、视角和基本命题

据斯维德博格介绍，“新经济社会学”这个提法来自马克·格兰诺维特（Mark Granovetter）（Swedberg，1992）。格兰诺维特似乎是想用“新经济社会学”的概念与帕森斯等人的“老经济社会学”区别开来，正如在现代经济学中，人们惯常用“新制度经济学”来指称科斯、诺思、威廉姆森等人的理论，以求同凡勃伦、康芒斯和米歇斯等人的“老制度经济学”区别开来一样。

#### 1.“嵌入性”：新经济社会学的理论纲领

实际上，最集中地表明“新经济社会学”的理论特色的，是格兰诺维特在其1985年论文中表述的“嵌入性”概念。“嵌入

性”来自卡尔·波兰尼（K. Polanyi）在《早期帝国的贸易与市场》中一个似乎是很偶然的提法，经格兰诺维特之手而被发展成“新经济社会学”的理论纲领。

在格兰诺维特看来，新古典经济学为了分析的便利，将经济生活中的社会关系当作“摩擦系数”而从理论模型中剔除出去。这种做法导致其模型难以把握事实。后来，经济学家为了解释经济生活中的秩序、信任乃至失序问题，又将它们归因于“权威关系”或“概化道德”（generalized moral）的作用，但这是一种早就被社会学摒弃了的“功能主义观点”。实际上，人们的经济行动总是“嵌入于具体的、持续运转中的社会关系体系之中”的。在社会学家看来，“新古典模式的无声无息的市场在实际经济生活中并不存在，而且所有的交易都充盈着所表述的社会关联”（Granovetter，1985）。因此，“一切市场过程都应接受社会学分析，正是这种分析，揭示了市场过程的核心的而非边缘性的特征”（同上）。

格兰诺维特的“嵌入性”命题，即现实的经济行动总是嵌入于社会结构之中的，为社会学进入经济学研究的传统领域竖起了一杆大旗。在这面旗帜下，社会学家把自己学科特有的概念带入经济现象的分析，在二十多年的时间里，汇聚成一股强劲的学术潮流。

**2. 社会学研究经济生活现象的独特视角**

在格兰诺维特以后，斯梅尔塞和斯维德博格在对经济学和社会学两大学科的对比中，具体分析了运用社会学概念分析经济生活现象的特点，提炼出七个基本的区别。表 2 表明了这些基本区别。

由上可见，正是由于经济学和社会学两个学科在概念、理论和方法上的诸种区别，导致它们即使在观察同一组经济现象时，往往也会形成颇为不同的结论。学科之间的互补性由此而产生出来。

**表 2　经济学与社会学研究经济现象时的基本区别**

| 序号 | 基本概念 | 经济学 | 社会学 |
|---|---|---|---|
| 1 | 行动者概念 | 出发点是“方法论的个人主义”，因此单个行动者同其他行动者的关联常常被抽象掉了。正是出于这一原因，人们会嘲笑此种行动者为“原子化”行动者 | 对一个行动者必定是在与其他行动者的关联中加以考察的，并且这个行动者也只能作为社会的一分子才有其存在的理由 |
| 2 | 经济行动概念 | 把理性当作一个最基本的假设，一切经济行动都被假定为理性（算计）的行动 | 强调众多不同类型的经济行动，既包括理性的行动，也包括非理性的行动；理性只是许多行动变量之中的一个 |
| 3 | 经济行动的约束 | 以资源稀缺性和技术约束为焦点 | 除这些约束外，还更多地考虑到社会结构、意义系统甚至政治环境的约束作用 |
| 4 | 经济与社会的关系 | 以经济活动为基本的参照项，社会往往只被当成某种给定的东西而放逐到遥远的背景之中 | 把经济当成整个社会的一个组成部分。在社会学家考虑各种经济生活问题时，社会整体总是一个不可或缺的基本参照框架 |
| 5 | 学科分析目标 | 一般来说更为关注预测和解释 | 最注意的是描述和理解；社会学基本与预测无缘 |
| 6 | 使用的方法 | 经常使用的是数理模型，力求达到高度的形式化，在研究中也并不在意使用官方的、现成的数据 | 使用包括历史和比较的方法在内的各种各样的研究方法，在数据资料方面，社会学特别讲求由分析者自己生产的“第一手资料” |
| 7 | 理论传统 | “斯密—李嘉图—穆勒—马歇尔—凯恩斯—萨缪尔森” | “马克思—韦伯—涂尔干—波兰尼—帕森斯和斯梅尔塞” |

资料来源：Swedberg，1987，并参见 Smelser & Swedberg，1994。

### 3. 新经济社会学的三个基本命题

格兰诺维特与斯维德博格一起，提出了新经济社会学的三个基本命题。这三个基本命题如下。

（1）经济行动是社会行动的一种形式

如果说，当代经济社会学和经济学之间有什么共同点的话，那么首先就应指出，两者都认定“经济行动”是分析经济现象的出发点。这与着眼于分析“物质财富”的古典经济学有所不同。但是从这里继续前进，经济社会学和经济学的根本分歧就暴露无遗了。如表 2 所示，经济学将经济行动理解为个人寻求效用最大化的理性行动。而在社会学看来，经济学在剔除经济行动中的“非经济动机”方面走得太远了。按照格兰诺维特的理解，现实生活中当然并不存在任何纯净形态的经济行动。因此，“新经济社会学”固然承认经济行动的确与在具有替代用途的稀缺手段中进行理性选择有关，但是同时也指出仅仅这样地理解经济行动还是远远不够的。为了全面理解经济行动，就必须重建整个研究问题。为此，格兰诺维特引进韦伯关于经济行动的三个理解维度。第一，经济行动总是“他人取向的行动”，即行动者在经济行动中总是“考虑到其他人的在场和行为”，从而将行动者之间的社会关系维度包括到对经济行动概念的界定之中；第二，经济行动者只有借助于在社会中建构的意义，才能理解其他人的行动并相应地做出自己的判断，所以必须将“意义”及其理解的问题引入经济行动；第三，不应当把经济行动与权力割裂开来。经济行动应当被界定为行动者对于某种经济资源的控制，这种控制包括“合法裁决的控制权和配置权”，因而实质上就是一种“经济权力”（Weber，1978；并参见 Granovetter & Swedberg，1992）。

（2）经济生活是依赖于社会网络而运转的

格兰诺维特和斯维德博格原先对这一命题的表达方式是“经济行动在社会上定位”（economic action is socially situated），但是

这种表达方式容易使人误解为是前一个命题的同义反复。实际上，纵观全书，他们在这里所要说明的是“经济生活嵌入于运转之中的人际关系，而不是由原子化的行动者所个别实现的”（Granovetter & Swedberg，1992）。这也就是说，经济生活是依赖于社会网络而运转的。“新经济社会学”认为，社会网络是持续存在的，它将单独的个人连接为群体。现实的经济生活现象总是与社会网络密不可分。因此，“无论人们在社会学中认同什么样的视角，绝对本质的东西都是要考察个人和群体的实际的、具体的互动”，即社会网络的性质和作用（Granovetter & Swedberg，1992）。格兰诺维特认为，网络概念不仅对分析微观经济生活现象有其实用性，而且还有助于发展和完善经济学的理论。他以重新解读米歇尔·沙林斯（Sahlins，1974）的著作来说明这一点。沙林斯是波兰尼的信徒，他企图以对“初民社会”经济生活的研究成果来支持波兰尼的“嵌入性”观点——他以“石器时代的经济生活”为案例，力图论证前工业社会中的交换比例并不是如经济学所设想的那样由供求关系来决定。格兰诺维特则认为，这种说法不够确切。问题并不在于供求关系在前工业社会中对价格是否发生影响，而在于经济关系是否受到遏制其独自发生作用的社会网络的约束。他引证布罗代尔的论述作为结论：“宣称某一种交换形式是经济的，而另一种是社会的，是过于轻率了。在现实生活中，所有的（交换）类型都既是经济的，又是社会的。”（Granovetter & Swedberg，1992）格兰诺维特认为，确定价格的应当是经济力量和社会网络的合力作用。他以此来证明将社会网络的概念引进对于经济生活现象的分析，有助于建立完备的价格学说。

（3）经济制度是一种社会建构

格兰诺维特认为：“新经济社会学”不仅有能力分析微观经济问题，而且也有能力阐述中观和宏观的经济现象。经济制度就是为“经济生活的新社会学”所格外关注的一个领域。这个领域

之所以能够成为研究的焦点，主要是因为自20世纪60年代以来，一小批经济学家对新古典主义经济学一贯忽略的制度问题产生了浓厚的兴趣，并且在“新制度主义”的名义下对经济制度进行了分析，企图将之结合到经济学的正统模型中去。这样也就为开展经济学和社会学的对话开辟了一个新的共同论坛。

格兰诺维特指出：就“新制度主义经济学”看到了制度在经济生活中的重要性并力图将之带回到经济学分析之中来说，这无疑是一种真知灼见；但是企图按新古典主义的原则即“效率”原则来说明制度的起源，却是大谬不然的。“新经济社会学”对经济制度提出了自己的解释，即关于“经济制度的社会建构”学说。格兰诺维特指出，这一学说的理论基础包括三个方面：一是知识社会学的社会建构概念，二是路径依赖概念，三是社会网络概念。社会网络概念已如前述。社会建构概念起源于彼德·伯格和托马斯·拉克曼（P. Berger & T. Luckmann）。这两位学者认为：初看起来具有“客观”色彩的社会制度，实际上是缓慢的社会创造的结果，是后来被指称为“制度”的那种东西逐渐“硬化”的过程。但此种创造过程一旦完结，制度看起来就好像是某种外在于人的活动的，而且是注定如此的“客观现象”了。人们的行动自觉地按照它来定向，而它也就起到了约束人们行动的作用。因此，只有从其历史起源上详加考察，才能去除涂抹在制度身上的“非人造性”的神秘外衣。经济史学的“路径依赖”概念从另一个角度表达了类似的意涵。最初由保尔·大卫（David，1986）等提出并详加论述的“路径依赖”概念论证了这样一个观点：在技术发展的进程中，最有效率的技术并不总是会占上风；偶然的历史事件会在发展之初就介入进来，从而决定了整个发展沿着并非“最优”即最有“效率”的路线前进。大卫以分析打字机键盘左上行的“QWERTY”键码安排为例说明了这一点。当打字机改革了原先的下位打印装置之后，“QWERTY”的键码安排久已被证

明为不是“最有效率”的安排，自19世纪80年代以后，替代安排也已层出不穷。但是，打字机发展历史早期的某些偶发事件，使得此种“QWERTY”键盘安排“锁闭”为唯一的发展路径，直至今天仍是如此。大卫据此指出：“除非通过理解我们周围世界的逻辑是怎样才达到那种方式的，否则要理解这一逻辑就是根本不可能的。经济变迁的‘路径—依赖’就是这样的方式，其中短暂的、疏远的事件，包括由机遇因素而非系统因素所支配的偶发性，都对最终结果施加重要的影响。”在大卫等经济史学家那里，“路径依赖”概念主要是用以描述技术发展问题的，而在“新经济社会学”看来，将这一概念与社会建构概念和社会网络概念联系起来，就能用以解释经济制度的起源问题。格兰诺维特认为：一切经济制度都有其社会关系方面的起源；行动者为了建构某种经济制度，就不仅要动员经济资源，而且还要动员社会资源；偶发的历史因素在这一建构的过程中会发挥巨大的作用，甚至会使整个经济制度沿着“错误的系统”“锁闭”起来。在这里，美国的电力照明市场制度的历史建构就是一个例证。

综上所述，“新经济社会学”在20世纪80年代以后崛起，将社会学的概念、理论和方法带入经济研究领域，力求重建经济学和社会学的关系，开辟与经济学对话的新时代。在众多隶属于“新经济社会学”的社会学家中，格兰诺维特作出了独特的贡献。他提出的“嵌入性”纲领以及设定的三个基本命题，为这个学派的学术活动勾勒出一个基本轮廓。

## 三　社会学的市场概念

在人们的心目中，“市场”早已是经济学的核心概念之一；因此，要研究市场，最合理的办法就是到经济学文献中去搜寻有关的各种理论框架。但恰恰在这里，人们会遇到一个悖论：在经济学中并不存在人们想象的那样丰富的市场理论。让我分头引证

一位经济学家和一位社会学家，来说明这种情况。我要引证的经济学家是新制度主义经济学家诺思，他发现“经济学文献中……包括了对突显新古典经济学的中心制度即市场的如此之少的讨论，这是一个很特别的事实”（North，1977：703）。另一方面，我们要引证的社会学家是伯纳德·巴伯尔（B. Barber），他曾因在经济学思想史中有关市场问题的讨论是如此不充分而大为感叹：“我想强调：我曾期待着发现在经济学思想史中充满了关于市场思想的讨论。但当我考察某些文献的时候，我却如此吃惊地发现实际上根本就没有讨论。”（转引自 Swedberg，1994：256）

其实，迄今为止最为系统地考察了经济学的市场概念的，却是社会学家斯维德博格。在 1994 年出版的与斯梅尔塞合编的《经济社会学手册》中，斯维德博格撰写了《市场作为社会结构》一文，首次从社会学的角度探讨了市场概念。而后，在 2005 年的修订版中，他又对之做了大幅度的修订（参见 Smelser & Swedberg，1994；2005）。在我看来，斯维德博格的这篇文章，对于了解社会学的市场概念具有导引的意义。

### （一）经济学的市场概念

社会学的市场概念是在与经济学的市场概念的对比中凸现出自身特点的。因此，斯维德博格的分析从经济学市场概念的演化线索入手，自然有其合理性。按照斯维德博格的说明，从古典经济学到新古典经济学，再到当代的各种经济学说，经济学的市场概念走出了一条从具体到抽象，再试图回复到具体的道路。

#### 1. 古典经济学的市场概念

如理查德·斯维德博格所概括的那样，古典经济学的市场概念具有三个显著的特点：市场概念中总是涵盖着地理因素，总是与“有形市场”（marketplace）同义；生产重于市场，即交换过程在对经济生活的分析中并不具有优先性；以及“二重价格论”，

即认为在市场上同时存在“天然价格”和“市场价格”，而后者是由于各种各样的偶然因素的影响所导致的价格，其时常扭曲“天然价格”并造成种种假象。

作为古典经济学的奠基人，在亚当·斯密的《国富论》中，我们可以发现市场概念之具体性与抽象性并存的特征。一方面，市场总是具体的现象：市场和“镇”联系在一起，“地域”因素构成市场概念之不可分割的组成部分；此外，市场经营又总是与人们的具体活动有关，分工以及由分工所形成的人们之间的社会关系，都被潜在地包容在市场概念之中。另一方面，从市场价格背离天然价格的描述中，也透露出使市场概念进一步地抽象化，即将之转变为单纯的价格机制的可能趋势（参见 Swedberg，1994）。

一般来说，李嘉图和穆勒都推进了斯密的学说，但是也使之更加抽象化了。据研究，正是从这个时候起，“经济学逐渐开始失去对包括市场在内的具体经济问题的兴趣”（Swedberg，1994）。在市场概念方面，李嘉图和穆勒的经济学的主要特点是：将亚当·斯密的包含着许多天才思想的论述，例如有关“概化道德”的思想摈弃于经济学框架以外；推动市场价格和天然价格之间的裂痕进一步加大；以及通过《政治经济学及赋税原理》和《政治经济学原理》两部著作最终确立了“生产优先性的科学法则”。

**2. “边际革命”与市场概念**

科斯曾经说过，自马歇尔以来所发展起来的两种最强有力的经济学分析的工具，就是“边际”和“替代”的概念（科斯，1994：2）。他在这里显然是指经济学的“边际革命”。对于这一被加尔布雷思不无幽默地称为“知识分子的革命”的概念转换运动，熊彼特曾经如数家珍般地告诉读者，实际上它是由众多经济学大师所推动的：“重新发现边际效用原理的功绩应归于杰文斯，

一般均衡体系……应归功于瓦尔拉斯，替代原理和边际生产理论应归功于屠能，供求曲线和垄断的静态理论应归功于库尔诺特……”（熊彼特，1995）不过，无论经济学的大师们如何评论“边际革命”，问题的实质都在于，由于“边际”概念被引进经济学并且成为全部经济学分析的核心，随之而来的是经济学家开始用“边际效用”的概念来说明需求，用“边际生产”的概念来说明供给，由此推动经济学的市场概念完成从具体走向抽象，从而把市场最终简化为价格机制的过程。

在“边际革命”以后，市场概念发生了根本的变化。这一变化突出地表现在“市场一般”概念的建立，以及“完全”（perfect）概念的引入和推广上。众所周知，“市场一般”的概念突出地表现在库尔诺特的下列言论中：“经济学家所理解的术语‘市场’，并不是物在其中得以买卖的任何特定的有形市场，而是这样一个完整的区域，买卖双方可在其中如此自由地彼此互换，以致同一种商品的价格势必轻易而迅速地等值”（转引自惠特克，1974）。在这里，具体的时空条件和复杂的社会关系全都被抽象掉了，用于交易的商品被抽象为一个“质点”，剩下的只是需要借助于价格机制来协调的交换关系。至于“完全”市场，则突出地表现在马歇尔的一段言论中：“一个市场越是接近于完全，则在该市场的所有一切部分，在同一时间内为同一件商品支付同样价格的趋势也就越是强固。”（转引自 Swedberg，1994）“完全”概念使经济学的市场研究不仅可以撇掉具体的交易内容，而且还可以回避在那个时代中所难以解答的许多棘手问题，如垄断竞争和信息不对称等问题，而以完全信息和完全竞争为前提。现在，经济学可以借助于数学工具精心构筑那一条供求曲线了（参见 Swedberg，1994）。

按照斯维德博格对“边际革命”后的市场概念的概括，可以看出：第一，总的来说，“边际革命”时代的经济学家转换了古

典经济学的概念和问题，他们沿着这一条思路，把斯密的市场概念中原本就包含的抽象化趋势推到极致。第二，悖谬的是，尽管这种市场概念远离现实生活，但却具有巨大的分析意义。市场作为配置经济资源的中心机制被纳入整个现代经济学的分析系统，因此人们现在可以在最一般的意义上讨论“市场经济”。第三，随着经济学本身的发展，这种空洞抽象的市场概念越来越受到经济学家的批判。例如，科斯就批评过经济学研究的包括市场在内的种种对象，似乎是“没有身体的血液循环”（科斯，1994）。

**3. 重返具体性的尝试**

20 世纪二三十年代以后，经济学中陆续产生了一些多少不同于新古典主义经济学的市场概念。其中，新奥地利学派关于“市场作为过程”的学说和工业组织理论的“结构—行动—绩效”范式，是两种虽说影响不大，但却很有见地的思潮。以“交易成本”概念著称于世的“新制度主义经济学”则是在第二次世界大战以后发展起来并具有广泛影响的重要学派。

（1）新奥地利学派

其在市场概念方面提出了多少不同的观点，核心是“市场作为过程”的理论。如米塞斯（L. V. Mises）曾经提出的：“市场不是一块地盘，一种事物或一个集合实体。它是一个过程，它通过在劳动分工下进行合作的各种各样的个人活动的互相交融而获得实现。”（转引自 Swedberg，1994）按照新奥地利学派的观点，市场是某种自发出现的东西，是与“人类设计”相对立的“人类行动”的后果。市场就其本性而论是非中心化的，而且它首先是通过关于某种产品的成本如何、在哪里可以发现机会等等的“地方性知识”所构成（Swedberg，1994）。

（2）“结构—行动—绩效”范式：张伯伦和梅森的理论

如斯维德博格所独具慧眼地看到的，与所有“边际革命”时代的经济学家相比，马歇尔似乎是一个例外（Swedberg，1994）。

马歇尔的贡献是提出了对理解市场具有特殊重要性的五大要素，即空间、时间、正式规则、非正式规则以及买卖双方之间的关系。这就显示出，马歇尔把市场理解为比仅仅抽象的价格机制更多的东西。这个理论上的例外直接导致后来的“工业组织理论”的诞生，而其最初的代表人物是爱德华·张伯伦（E. Chamberlin）。张伯伦在1933年出版的《垄断竞争理论》中展开了对“完全竞争理论”的批判，透过分析“产品的分化”，将买卖双方之间的“个人纽结”、卖方声誉等社会因素引入市场分析。而后，爱德华·梅森（E. Mason）提出以“市场结构”概念作为根据，具体分析市场交易行为，由此导出一大批经验研究而且获得了“结构—行动—绩效范式”名义（Swedberg, 1994）。

（3）“交易成本经济学”

在二战后经济学思想中，对于市场概念的最为重要的贡献可见于“新制度主义经济学”之中。该学派中居于主导地位的三位学者罗纳德·科斯、奥利弗·威廉姆森（O. Williamson）和道格拉斯·诺思早已是经济社会学家耳熟能详的名字。一般来说，新制度主义经济学的关键作用就是将“交易成本”及如“产权”之类的思想引进经济学的市场概念，从而极大地推动了市场概念向具体性的复归。

按照“交易成本”概念，市场中的交易并不是如新古典经济学所假设的那样毫无“阻力”，在“零成本”的状态下运行；相反，现实市场中的每一笔交易都需要花费包括运输、佣金和税费在内的许多成本，这就是所谓的“交易成本”。“交易成本”的引进使市场交易复杂化了，引发了众多问题，其中至为重要的一个问题就是市场与厂商的关系问题。在市场中的交易由于“有限理性”面对“复杂环境”时会产生“机会主义”和“小数目交换”等条件，因此妨碍了“连续决策”的形成，使得在市场中的交易成本过高而难以承受，从而引起向厂商组织的转换。市场和厂商

都是组织经济活动的基本形式，但前者以“水平整合”为中心，而后者则以“垂直整合”为中心。科斯头一个表述了这个思想，奥利弗·威廉姆森通过自己的《市场与等级制》一书，使这一思想广为人知并成为当今经济学中最重要的理论模式之一（科斯，1994；Williamson，1975）。

根据“产权”概念，对于市场之类的经济制度不仅可以根据标准的经济学术语去说明，而且还可以根据法权而加以概念化。阿尔钦说，所谓产权就是“一个社会所强制实施的为选择一种经济品而使用的权力”（阿尔钦，1994）。按照这一理解，产权的本质特征是对财产的自由行使权和排他性。虽然今天的产权经济学业已成为一个充满激烈争执的新论域，但它进入经济学的市场概念却是对新古典主义经济学的市场概念的极大突破：市场中的交易实际上并不仅仅是物的交换，而是权利的易手（Swedberg，1994）。

从“交易成本”还衍生出许多其他类型的成本分析。“搜寻成本”是为了使供求双方匹配和定位而付出的成本；“执行成本”是为维持和市场有关的法律和秩序而承担的成本；“测量成本”则是为确定某种特定商品是否具有所要求的品质而付出的成本。因此在市场中的所有行动都是要付出成本的（Swedberg，1994）。

在经济学市场概念的充实与完善的过程中，新制度主义经济学无疑作出了最重要的贡献。但是也应看到，新制度主义经济学及其核心概念即“交易成本”概念也是有边界的。就是说，仅仅用“交易成本”来界定市场概念仍然不能避免简单化之嫌。据说在西方经济学中有一个流传甚远的笑话。哈佛大学的一位教授在讲堂上曾经一本正经地说：“猴子为什么要上树呢？……是因为节约交易成本。”这显然是对滥用成本分析概念的一个嘲讽。

综上所述，大致上可以看出市场概念在经济学中走过的路径。“边际革命”的经济学家将亚当·斯密手中具体的市场概念抽象

化了，而后，各个新流派又以各种方式，推动市场概念折返具体。无论社会学如何评判这些新的流派，有一点是必须承认的：这些新的理论毕竟是对新古典主义经济学的一种小心翼翼的离经叛道，而这就在经济学的体系上撕开了一个缺口，从而为其他相关学科对市场问题的研究提供了一个切入点。

**（二）社会学的市场概念**

如果对社会学家的市场概念加以简要说明，那么首先应当强调的就是如下三点：第一，比起经济学家来，社会学家对于市场更未给予充分的注意；第二，但是，在为数不多的注意到市场问题的社会学家中，其眼光多半集中在市场制度的具体性和复杂性上，而这是特别有意义的；第三，社会学的市场概念对经济学鲜有影响，这是因为自“三次冲撞”的年代以后，社会学和经济学多少是彼此独立地发展起来的，从每个学科中所发展起来的眼光都绝少与另一个相互沟通。难怪熊彼特曾经嘲笑过社会学独立发展起来的关于经济现象的学说，称之为社会学的“原始经济学”，即绝大多数社会学家只是在自己的学科界线以内，根据自己的关于经济学的原始知识来讨论经济生活（熊彼特，1995）。

**1. 市场与社会的统一：古典社会学中的市场**

在社会学的“建立之父”中，马克思和韦伯显然是最关心经济问题的，他们都提出了自己的市场概念。当然，其他的古典社会学家也都这样那样地触及过市场制度，例如齐美尔和涂尔干。但应当承认，主要是马克思和韦伯他们的理论对后来的经济社会学的发展起到了至为重要的作用。

（1）马克思的市场观：在“物的关系”背后看到“人的关系”

马克思在理论上首先接续了古典经济学的一个基本思想，即认为物质生产是第一性的，而属于交换范畴的市场则是第二性的。“生产决定流通”是马克思的基本命题之一。在这个基础上，马

克思对市场提出了许多发人深省的论述，而核心的观点就是把市场视为一种社会关系结构：市场不只是物物交换的场所，在“物的关系”背后折射出“人的关系”。他在《资本论》中表述了如下重要思想：“商品不能自己到市场去，不能自己去交换……商品监护人必须作为有自己的意志体现在这些物中的人彼此发生关系。”在马克思看来：商品的“交换价值”并不是这些商品之内在固有、与生俱来的属性，而毋宁说是“作为物的关系而表达出来的人们之间的关系”。此外，马克思还指出，一切市场都有自身的独特的发展历史，都包括了法律和意识形态的维度（马克思，1975：190，199）。如果对马克思的观点加以简要概括，我们似乎可以借助恩格斯曾经说过的一句话：凡是在经济学家们只看到物与物的关系的地方，马克思都看到了人与人之间的关系。正是这种把市场视为人们之间社会关系的某种结构的思想，使马克思成为经济社会学的奠基人。

（2）韦伯的市场观：从“经济行动”与“社会行动”的统一来理解市场现象

必须提及的第二位古典社会学家是马克斯·韦伯，他终其一生都表达出对于市场问题的特殊兴趣。据说韦伯早年曾作为一个年轻的律师参与过对股票交易所的调查。在后来的著作中，韦伯提出，经济学根本就应当是一个广泛的学术领域，应当包括“市场的社会学”在内。图 1 显示了韦伯关于社会经济学的基本设想。他在《经济与社会》第二章的起首部分郑重宣告：这里的论述“在任何意义上都并非意在成为经济学理论，毋宁说，是由界定若干频频加以使用的概念，以及分析经济领域中若干最为简单的社会学关系所构成的”（Weber，1978）。经济生活中的社会关系构成该著作这一部分的分析焦点。此外，据斯维德博格的说法，韦伯还试图勾描出“市场的社会学”的大纲（Swedberg，1994）。

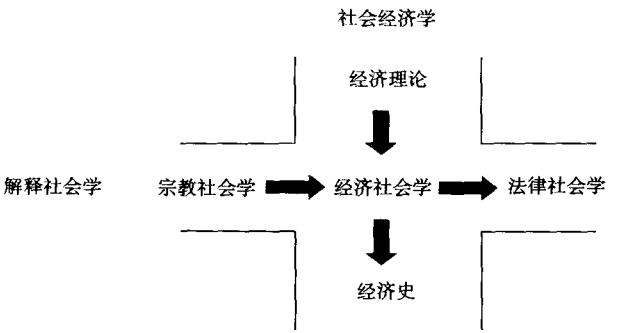



**图 1　韦伯关于社会经济学的基本思想**

资料来源：Swedberg，1987。

韦伯将他的基本分析单元界定为“经济行动”，而将市场视为经济斗争的战场。在韦伯看来，市场是人们为取得交换机会而开展的“物理性会集”，是充满权力角逐和利益斗争的角斗场。在分析市场时，韦伯处处都把“交换”概念与“竞争”概念区别开来。按照韦伯的观点，更严格地说来，“交换也不是‘唯一’的经济手段，尽管它是最重要的（经济手段）之一”。市场中的社会行动始于“竞争”而终于“交换”。最后，韦伯还试图通过分析不同调节规范在市场中发挥的不同作用，来透视市场和社会其他部分的互动过程。他说：一个市场既可以是自由的，也可以是按某种方式加以调节的。在前资本主义社会中存在着一大批“传统的”市场调节规范。然而，一个市场越是理性化，它在形式上就越是不受调节。最高程度的“市场自由”或“市场理性化”是在剔除了极端的非理性因素的资本主义社会中达到的。由此可见，把市场与社会的其他部分联系起来，观察意义、权力关系、社会关系、调节规则与市场行为的互动，构成韦伯的市场社会学的重要论题。这些论题的影响在多年以后才逐渐显现出来。当后来的社会学家在 20 世纪 50 年代和 80 年代两次复活“市场的

社会学”时，他们都是首先到韦伯的著作中寻找理论基础(Swedberg，1994)。

**2.“社会体系对市场制度的包容”：20世纪50年代的“市场的社会学”**

马克思和韦伯等古典社会学家为“市场的社会学”奠立了理论基础，但对于市场的社会学研究并没有就此而开展起来。从20世纪20年代以后有一个相当长的“黑暗时期”，社会学中实在没有什么可以称道的相关研究成果。只是在第二次世界大战以后，由于帕森斯（以及斯梅尔塞）和卡尔·波兰尼的工作，社会学家又一次做出了向市场进军的努力。然而，不幸的是，由于帕森斯的巨型理论处理问题的方法，社会学的这一次努力在本学科内应者寥寥，而在经济学家那里则被冠以“社会学帝国主义”的恶名。

(1) 经济作为社会系统中的“子系统”：帕森斯体系

如斯维德博格所说，第二次市场大战后，社会学中关于市场的最重要的文献之一，就是帕森斯和斯梅尔塞合著的《经济与社会》。在“市场的制度结构”一章中，帕森斯和斯梅尔塞提出经济学理论与社会学理论的整合，提出应当把市场表达为一个“社会系统”，即不仅把市场当成社会大系统包容之下的一个子系统，按照AGIL模式与其他子系统如政治、文化和狭义社会系统进行边界互换，而且可以将市场本身概念化为一个独特的社会系统。在这里，实际上已经可以看到把市场当成某种特殊的社会结构或社会系统来加以理解的概念雏形(Parsons & Smelser，1956)。

令人遗憾的是，帕森斯和斯梅尔塞在《经济与社会》中复活“市场的社会学”的尝试并没有引起充分的注意。经济学家对他们的学说不屑一顾，而对于社会学家来说，他们的重建市场的社会学的尝试似乎又来得过早了一些，更不用说由于这一卓越的思想被包含在帕森斯的结构功能主义的巨型理论体系中，所以很容

易被帕森斯那套抽象晦涩的学究术语湮没。随着结构功能主义在20世纪70年代末期的解体，似乎一切都已经烟消云散了（Swedberg，1994）。

（2）“嵌入性”：卡尔·波兰尼的“实体主义”市场理论

按照波兰尼的看法，“我们今天在经济学研究领域中的主要理论任务，就是发展新颖的市场研究方法”（Polanyi，1957）。波兰尼反对将全部经济都等同于市场的“经济学偏见”，并且指斥采取这一立场的人类学家为“形式主义”，而把自己的观点称为“实体主义”。他把自己的工作视为发展新型经济学的一个尝试，在波兰尼版本的经济研究中，经济生活从属于社会整体，而市场则是人类历史中逐步演化起来的配置资源的一种方式而已。正是在这里，波兰尼陈述了后来被格兰诺维特发展为“新经济社会学”的“嵌入性”概念（参见Polanyi，1957）。

现在看来，无论是波兰尼的，还是帕森斯和斯梅尔塞的市场概念，当用来分析现实生活中的市场现象时都不是特别富于成效的。据斯维德博格的说法，造成此种无效性的原因是波兰尼从根本上就没有弄清他自己的理论论点，而帕森斯和斯梅尔塞对AGIL模式的运用又过于抽象和任意（Swedberg，1987）。但在我看来，关键在于无论波兰尼，还是帕森斯和斯梅尔塞，都没有与市场就根本而言专属于经济学的研究领域这一传统思想彻底决裂，其暗含的前提是把经济本身看成某种“非社会”的东西。伯纳德·巴伯尔说得对：“声称市场交换（在工业社会中）是非嵌入的，就将注意力从对恰恰是市场如何与社会体系的其他部分相互依存进行分析扭转开来；这就赋予市场以一种错误的在分析上以及在具体现象上的独立性。”（Barber，1988）因此，无论是波兰尼还是帕森斯，如果说在理论上有局限的话，那么最重要的局限就是没有把市场作为一种社会现象的观点贯彻到底。因此，比起古典社会学家来，与其说他们前进了，还不如说他们

是倒退了。

**3. 市场作为社会关系结构：20 世纪 80 年代以来的经济社会学**

波兰尼关于市场的思想在社会科学中导致了长久而激烈的争论，时至今日，“实体主义”和“形式主义”之间的争论也仍然没有完结。例如，詹姆斯·斯科特与塞缪尔·波普金关于东南亚小农性质的著名争论，就与波兰尼最先提出的“新型经济学”思想有着渊源关系（参见 Little，1989）。然而令人奇怪的是，这些争论却未能推进社会学进一步地探讨市场问题。实际上，直到 1970 年以前，并没有出现过什么有影响的“市场的社会学”的著作。

（1）市场社会学复兴的五个征兆

到 20 世纪 70 年代以后，社会学家对于市场研究似乎突然变得兴趣盎然了，有五个主要的迹象表明了这一兴趣的转变：第一，博纳德·巴伯尔发表了《市场绝对化》的论文（Barber，1977）；第二，大致在同一时期，欧洲的某些社会学家重提建立“市场的社会学”（参见 Swedberg，1987）；第三，哈里森·怀特和马克·格兰诺维特率先开展了将社会学的网络研究方法运用到市场研究中去的尝试（White，1976；Granovetter，1974）；第四，在伊曼纽尔·沃勒斯坦（I. Wallerstein）的皇皇巨著《近现代世界体系》中，对贸易和国际市场在建构资本主义世界体系中的作用加以详尽的论述；以及第五，在组织理论领域，社会学研究者，特别那些从事资源依赖（resources dependency）和种群生态学（population ecology）的社会学者也开始对市场作用发生了兴趣。所有这些都预示了在社会学中将要来临的一个重大的转折（参见 Swedberg，1987）。

由上可见，20 世纪 80 年代对于经济社会学来说是一个具有开拓意义的年代。从那时以来，社会学家对市场的研究似乎已形成潮流，并且涌现了一大批著作。社会学研究的学术特点本

来就在于理论视野上的多元性，即运用一系列截然不同的理论框架来探讨社会生活现象。以后我们将会看到，这既是社会学的长处，也是它的固有弱点。但是无论是其长处也罢，是其弱点也罢，社会学的这一学术特点也被引进了对经济现象的社会学研究之中。我们看到，当社会学再次涉足市场现象的探讨之际，也就使“市场的社会学”这个沉寂多年的研究领域呈现出纷繁多样、五光十色的图景。在这个领域中，没有主导的范式和理论模式，存在的只是根据不同的理论框架对于同一种市场现象的探讨，所形成的结论自然也是多种多样。表 3 大致反映了当今在创建“市场的社会学”领域内所使用的主要理论模式和所形成的学派。

**表 3 “市场的社会学”的主要理论研究方法、代表人物和代表作**

| 序号 | 研究方法和理论视角 | 主要代表人物 | 代表著作 |
|---|---|---|---|
| 1 | 社会结构研究方法 | 怀特、格兰诺维特、博特 | 《市场是从哪里来的?》、《求职》、《结构洞》 |
| 2 | 社会建构主义研究方法 | 伽尔西亚、史密斯 | 《拍卖：价值的社会建构》 |
| 3 | 历史比较研究方法 | 汉密尔顿、比加特 | 《市场、文化和权威》 |
| 4 | 社会系统研究方法 | 卢曼 | 《社团的经济》 |
| 5 | 社会规则研究方法 | 伯恩思、弗拉姆 | 《市场与集体讨价还价系统》 |
| 6 | 博弈论研究方法 | 欧普、温伯格 | 《市场中的交易结构、社会结构和协作》 |
| 7 | 社会冲突研究方法 | 科林斯 | 《作为历史变迁发动机的市场动力》 |

资料来源：Swedberg，1994。

(2)“市场作为角色结构”：哈里森·怀特的奠基性理论

怀特显然是“社会结构研究方法”的主要代表人物之一。简言之，“社会结构研究方法”的一般特征就是以微观社会结构为研究焦点，通过网络分析而在非常具体的层面上描述社会结构对人类行为的约束和支配。最初将社会网络分析运用于市场现象的研究，正是哈里森·怀特的首要功绩。怀特的基本思想，就是把市场视为一种“角色结构”。

怀特对市场的研究始于20世纪70年代中期，他的贡献是提出所谓W(y)模式。这个模式首先是以三条备忘录的形式提出(Swedberg，1987)，并在撰写于1980年的《市场是从哪里来的?》这篇论文中正式提出(1981b)。在《作为诱导性角色结构的生产市场》一文中，怀特以下列方式概括了他的研究方案：“我以之为目标的东西是将经济学家的新古典主义厂商理论嵌入到关于市场的社会学观点之中……我的观点毋宁说在于：市场是通过一组均衡的即W(y)式的互动性观察而彼此联系在一起的角色结构。生产者相互观察总量/收入以供决策，而这些观察能不能凝聚起来，就决定了市场会不会维持下去。”(White，1981a)

在这里，怀特的贡献是探讨并且提出了市场得以出现的条件、消费者和生产者如何联系起来，以及诸如此类的一系列问题。概括地说，W(y)模式的关键特征在于提出了厂商是如何通过观察彼此的行动而生产出一个市场的问题。不同的生产者及其具体的社会关系，以及生产者与消费者之间的具体的社会关系，全都被纳入分析框架之中。怀特说，商人在行动，就像市场具有一种稳定结构一样，结果市场也就得到了一种稳定的结构(White，1981a)。

时至今日，在社会学界业已形成共识的是：怀特的思想至少在两个方面值得注意。首先，怀特企图以社会学的概念解释市场的运营；其次，怀特还试图用新古典主义经济学家唯一能懂的语

言，即形式化的语言，表述被概括在社会学概念中的市场运营机制（参见 Swedberg，1994）。

**（三）走向多维度的综合**

综上所述，我主要根据斯维德博格提供的线索，在与经济学市场概念的对比中，讨论了社会学的市场概念。与经济学从具体走向抽象，再试图从抽象回复到具体的市场概念不同，社会学把市场从一开始就置放在具体的情境下，试图从市场交易关系与社会结构关系的互动和连接中考察市场，甚至把市场本身就理解为一种社会结构。这是一条贯穿古典社会学与当代社会学的基本线索。

**1. 市场作为多维度的社会结构**

如表 3 所示，社会学本身的学科特点，即多元范式的共存，也同样体现在市场的社会学中。这就使得社会学的市场概念表现出多元特征。如果说，经济社会学，无论是基于哪一种范式的经济社会学，都毫无例外地把市场理解为广义的社会结构，那么，这种社会结构就应当是一种多维度的社会结构。反映这种作为社会结构的市场概念，也就应当是维特根斯坦“家族相似性”意义上的“集簇”（cluster）概念，而不是像新古典经济学那样，把市场仅仅描述为由供求曲线推动的价格机制。

**2. 建构“集簇”式的市场概念**

康德曾经说过：“……人类理性非常爱好建设，不止一次地把一座塔建成了以后又拆掉，以便查看一下地基情况如何。”（康德，1978）我认为经济社会学在建构自己的市场概念时需要着手进行的一项基本工作，就是康德所说的“查看地基”。具体说来，在这里就是要明确界定经济社会学在现阶段将要生产的市场概念，应当是一种什么性质的概念？

美国哲学家丹尼尔·利特尔在总结当代社会学、人类学和政治学的研究成果的基础上最先提出了“社会科学的哲学”，并且

把“社会科学的哲学”的领域界定为研究社会科学家所使用的概念、判断、推论的性质和特征。他意味深长地指出：“在抽象概念向具体现象的运用中，会出现若干可能的错误泉源。最为直接的就是简单地误用概念的可能性。”（Little，1989）为了明确社会科学所使用的概念的性质，利特尔将这些概念分做四种（如表4所示）。

**表4 社会科学的概念的性质**

| 序号 | 概念名称 | 基本特征 | 例证 |
|---|---|---|---|
| 1 | 集簇概念 | 涵盖在一个集族中共享某些属性的现象，但是并不存在一组核心的本质属性的现象的概念 | 国家 |
| 2 | 征兆概念 | 以现象的意向性类别的可见性特征为根据的简单的界定 | 革命 |
| 3 | 理论建构概念 | 严格地根据较大理论框架所界定的概念 | 阶级 |
| 4 | 理想类型概念 | 对强调了某些特点并舍弃了另一些特点的一组社会现象的复杂描述 | 千禧年天国反叛 |

资料来源：Little，1989。

利特尔没有明白说明这四种类型的概念之间是什么样的关系。在我看来，这四种概念似乎可以进一步划分为两组，第一组包括“征兆概念”和“集簇概念”，第二组包括“理想类型概念”和“理论建构概念”。在建构这两组概念时所运用的逻辑显然是不一样的。第一组概念所运用的多半是归纳逻辑，即通过寻找一组现象的共同点而将它们归拢在一起，我认为这样的概念突显的是一组现象的特殊性，因而沾带着丰富的经验内容。在这里，维特根斯坦对于游戏概念的讨论是中肯的。维特根斯坦表明：没有任何必然性或任何充分条件能够被用于对游戏概念的描述。毋宁说，一组属性通过“家族相似性”而将位于游戏概念之下的各种各样

的实践连接起来。第二组概念所运用的则多半是推演的逻辑，或是归纳和推演相结合的逻辑，它力求通过对现象之后的本质的界定，阐示现象得以存在的根据。所以，在第二组概念中，特殊性因素多被舍弃，在这里看到的主要是某种可以被称作“普遍性”的东西。

我认为在经济社会学发展的当前水平上，既不足以建构“理想类型概念”，也不足以建构“理论建构概念”，因为尚没有一种现成可用的概念可以用作理论建构概念的基点。所以，比较切实可行的策略是建构“集簇概念”和“征兆概念”性质的市场概念。而这种策略的更为深刻的缘由，还不仅在于经济社会学关于市场研究的素材有待于积累，然后才可能如黑格尔所梦想的那样，实现从归纳逻辑向演绎逻辑的转变。在我看来，此种策略的更为深刻的缘由在于，经济社会学眼下所要研究的对象即市场，诚如新奥地利学派所说，其本身就是一种“非中心化的过程”，或许它根本就不宜于由那种首尾一贯的推演逻辑来把握。

## 三　新经济社会学的市场研究

新经济社会学在探讨市场制度时，并非只是在概念中兜圈子。毋宁说，这个学派把大量的精力投入对于市场现象的经验研究，力求建立有潜力的社会学命题。目前在这个领域中业已生长的研究成果已经日渐引起学术界的注意。其中，有三项研究至为重要，在社会学界引发了巨大的反响。这就是格兰诺维特从关于劳动力市场的研究中提出的职业信息的“匹配问题”、博特关于生产市场竞争优势的“结构洞”理论，以及马克盖尔和格兰诺维特合作的“市场制度的形成”研究。

### （一）“匹配问题：社会网络作为市场信息传递的桥梁”

格兰诺维特的相关思想集中体现在他于 1974 年出版的《求职》一书中。我在此将主要依据他的这一著作和相关论文进行评

析。我首先论说格兰诺维特所提出的“匹配问题”，借此透视格兰诺维特是如何借用社会学的概念捕捉到新古典经济学的劳动力市场理论中的一个盲区的；其次，我描述格兰诺维特关于“弱关系纽结”（weak ties）是工作信息传递桥梁的观点，通过这一观点，可以看到他是如何将“社会网络”的概念引进经济学问题的；然后我根据格兰诺维特为该书撰写的“后记”，追溯自此以后20年在这个领域内的主要发展线索。

**1. “匹配问题”**

格兰诺维特是针对“劳动力市场的经济学”的相关理论而提出“社会网络作为市场信息传递桥梁”的判断的。在20世纪70年代，人们普遍把“劳动力市场经济学”当成新古典经济学市场原则的扩张。格兰诺维特的研究独辟蹊径，运用社会学的概念探讨了劳动力市场的问题。他首先提出“匹配问题”，用以揭示劳动力市场经济学理论的一个重要盲区；而后提出了社会学的解决方案。

（1）新古典传统下的劳动力市场经济学

20世纪70年代以前，在劳动力市场研究中占据支配地位的模式是新古典经济学的市场模式。格兰诺维特如下概括这一模式：“在（经济学的）经典概念中，劳动力就是商品，就像小麦或鞋子一样，因而从属于市场分析；买主就是雇主，而雇员就是劳动力的出售者。工资……则类似于价格。”（Granovetter，1974）新古典经济学的市场模式即受价格机制调节的供求曲线被毫无例外地推移到劳动力市场的经济学研究之中。

在格兰诺维特看来，这种劳动力市场理论自然有其局限。其中之一就是将市场理解为“没有摩擦系数”的“完全市场”。但是，“完全劳动力市场就像完全商品市场一样，仅仅存在于教科书之中”（Granovetter，1974）。当时，已有许多经验研究证明这种“完全”市场理论与现实经济生活不相符合。首先，失业的持续存在是一个彰明昭著的事实；其次，一些经济学家的研究证明，

工资并非没有表现为“结清市场”的力量；再次，还有一些经济学家的研究表明，劳动力的流动和确定工资的因素多少是彼此独立的；最后，布朗的研究证明，某一专门行业中的供求改变，并不一定会导致劳动力向该部门的流入或流出（Granovetter，1974：25）。

在格兰诺维特看来，之所以会出现这些与劳动力市场经济学的新古典原则不相符合的现象，是因为在现实生活中“有若干因素妨害了完全的劳动力市场”。其中，“惯性以及社会和制度的压力，对经济学所冥思苦想的劳动力自由流动施加了限制”，而信息及其在劳动力市场中的传递问题更是一个有待讨论的重要因素（同上）。

（2）信息与搜寻问题

格兰诺维特认为：在古典时代，关于商品市场的经济学理论通常将市场参与者掌握“完全信息”作为“完全市场”的不言而喻的前提条件。就是到了新古典时代，市场信息问题最初在经济学理论中也仍然是模糊不清的。据说马歇尔在这个问题上就采取了“模棱两可”的态度。“仅仅在最近 10 年中，经济学家才开始提出信息是如何在市场中获得和传播的问题。他们所提出的大多数模型都涉及搜寻行为”（同上：27）。按照这一模型，劳动力市场中的工作信息是求职者靠搜寻行动而获得的。不过，在这里，所谓搜寻模型仍然表现出一以贯之的新古典原则，“理性行动者借用边际原则而达成的效用最大化假设充盈于这些模型之中”（同上）。

新古典传统下的劳动力市场理论，特别是其工作信息的搜寻理论，对于现实经济生活具有多大的穿透力，的确是一个悬而未决的问题，需要在实地的经验研究中加以验证。格兰诺维特根据相关的经济学调查，以及他自己在波士顿郊区的一个名叫“新镇”的地区对于一个特殊社会阶层即所谓 PTM 工作人员（即专业人员、技术人员和管理人员）求职过程的调查，立足于得自实际

经济生活的材料，对劳动力市场经济学的搜寻理论提出了质疑。

搜寻模型的“成本—收益”计算最初是斯蒂格勒（G. Stigler）提出的：“搜寻成本等于预期的边际回报。”（转引自 Granovetter，1974：27）但是，格兰诺维特认为：“一般而言，测度搜寻成本和搜寻收益提出了非常困难的问题。”（同上：32）这种困境包括：首先，如何界定搜寻成本和搜寻收益？搜寻过程所花费的时间是否应划入搜寻成本？此外，还有所谓“机会成本”的问题，不能不加以考虑。最后，是对搜寻收益的评估问题。例如，斯蒂格勒设想应当将“当前搜寻的未来收益”考虑在内，但他并没有考虑到社会学所谓“工作声望”对未来工作及其收益的影响，而这在现实生活中是经常发生的。可见，搜寻理论模型一经与现实接触，就会面临种种困难，它并不是解决现实劳动力市场中工作信息传递过程的有力工具。

（3）工作信息传递的实际状况

在格兰诺维特看来，更为严重的问题是在劳动力市场中还有搜寻理论模型触及不到的盲区。格兰诺维特虽然并不绝对地否定搜寻理论，但是，他却通过自己的经验研究揭示出劳动力市场中信息传递的另一个重要方面：相当一部分工作信息并非产生于搜寻过程，而是另有泉源。格兰诺维特发现，首先，在现实的经济生活中，实际上很难分清“谁在市场中”，特别是对于白领阶层而言，他们往往并不是首先弃职，然后进入劳动力市场，进行工作信息的搜寻活动，待找到新职位后再离开市场前去就职的。在格兰诺维特的样本中，有超过一半的工作变动者实际上并没有经过搜寻，至少是没有经过经济学家所说的那种搜寻就得到了新的工作。这也就意味着他们根本没有进入经济学意义上的劳动力市场，有关的工作信息当然也不是由搜寻过程产生的。其次，格兰诺维特发现，当将工作信息的来源和职位收入水平联系起来时，就可发现，大多数收入较高、工作者满意程度也最高的工作，也

非来自搜寻过程产生的信息。那么，这些工作信息来自何方呢？格兰诺维特的答案是：来自人们的社会网络。在现实的经济生活中，社会网络充当了工作信息的传递桥梁。

（4）社会网络与市场信息的传递

揭示社会网络在传递工作信息中的桥梁作用，是格兰诺维特提出“匹配问题”的主要目的。按照格兰诺维特的观点：所谓“匹配问题”，亦即“在工作职位和求职人员之间，进行着一种匹配过程”；通过此种匹配过程，人和工作才能真正地结合起来。格兰诺维特说，这个“匹配过程”中包含着很多“微妙的纽结”，其中至为重要的，就是人们的社会网络纽结充当着工作信息传递的“桥梁”。可见，“匹配”过程既不是由劳动力市场中的价格机制即工资决定的，也不是信息“搜寻”行为的结果（Granovetter，1974：37）。换言之，这个过程并不是一个纯粹的经济学过程，而毋宁说更多地是一个社会学过程。在这里，需要引进社会学的视角才能解决和说明“匹配问题”。

要使工作职位和求职人员，或者用经济学的术语来说，劳动力市场中的供给和需求这两个方面“匹配”起来，从而使“就业”从潜在的可能转变为现实，当然要依靠供求双方的积极活动。不过，作为社会学家，格兰诺维特是从社会结构和行动者之间的互动出发来看待这些行动的，而不是如新古典经济学那样，仅仅把劳动力市场中的人及其活动视为在理性算计引导之下的“原子化个人”的行动。格兰诺维特强调：“一般而言，我主张对人的行为重要得多的那类决定因素，乃是人在社会网络中的位置。”从这个基本立场出发，他进一步提出：就匹配问题而言，“相关因素是社会因素；求职行为不仅是理性的经济行为，而且深深嵌入于严格限制和制约其进程和后果的其他社会过程之中”。对于匹配问题可以“视为由个人身处其中的社会网络施加于他们的巨大的、虽说时常是未被注意的约束”（同上：4；36）的结

果。一句话，社会网络结构决定了人们的经济活动，也包括他们在劳动力市场中的行动。

社会网络约束了人们在劳动力市场中的行动，同时也充当了传递工作信息的媒介。格兰诺维特指出，至少是在他的样本群中，超过57%的就业信息并非来自搜寻活动，而是来自人们的社会网络。他说，“我的分析的基本焦点因而将是信息通过此种网络而流转的动势……较之通过大众传媒或更为非人化的路径……信息似乎更多地是通过人际接触的链条而运动的”（同上：41）。这就是说，在格兰诺维特看来，社会网络乃是工作信息得以传递的桥梁。

社会网络是复杂的、多重的关系结构，其“并非仅仅意指一个人所认识的一组人的身份及与这组人的关系，而且还有为这一组人所认识的诸组人，如此等等，还有在一个人的朋友、朋友的朋友之间的关系结构。这个网络的结构和动力，虽然是不易琢磨和难以分析的，但却决定了什么样的信息将会达到一个给定的人”（同上：6）。具体地说，格兰诺维特笔下的社会网络关系包括两组：“家庭—社会熟人”（family-social contacts）和“工作熟人”（work contacts）。这里既包括亲缘关系和朋友关系，也包括“兄弟会组织、运动组织、休闲群体或业余群体的朋友，邻居，同事或共度暑假的伙伴”等各种各样的关系。总之，在格兰诺维特看来，一个求职者在其社会生涯历程中的一切“社会触点”都可以被纳入社会网络的框架，因此都可以充当工作信息传递的桥梁。

（5）信息传递过程的网络优势

在美国这个迄今为止几乎可称为市场发育最臻于完善的社会里，为什么人们在寻求工作时不去利用各种“正式机构”，如就业指导所、大众媒介等等，多数人还要借助于人际关系或社会网络呢？在格兰诺维特看来，其原因再简单不过了，就是因为“通

过人际接触而得到的信息比通过其他途径得到的信息具有更高的质量”（同上：13）。“提供高质量的信息”使社会网络比起各种“正式机构”来具有不可替代的独特优势。根据格兰诺维特的描述，这里所谓信息的“高质量”似乎应当包括如下含义：第一，具体性。与各种“正式机构”相比，由社会网络所传递的信息更为具体：“一个朋友所给出的绝不只是简单的工作描述——他还可能指出预测中的工作伙伴是否好相处，老板是不是神经过敏，以及公司是蓬勃向上还是停滞不前的”（同上）。第二，隐秘性。格兰诺维特指出：特别是在白领阶层中，一个人在找到令其满意的新职位之前，大多不愿意贸然离开现有的职位，更不愿意使想要变换工作的意愿广为人知。格兰诺维特的样本中就包括了一些这样的案例。例如，他讲述了一位部门经理在前往职业介绍所询问职业信息时撞见自己公司的人事经理的尴尬局面（同上：41）。而通过社会网络传递的工作信息则多半是在私人场合进行的，因此其隐秘性的特点也就成为一个不可忽视的优势。第三，传递“最好”工作的信息。格兰诺维特发现，在他的样本中，“证实了……最好的工作是通过人际接触而找到的这一想法”（同上：14）。在这里，所谓“最好的工作”可由三个指标测度出来。其中一个指标是工作者的主观指标，即工作者对于工作的满意程度。按照格兰诺维特的统计，在他的样本中，通过社会网络找到工作的工作者的满意程度远远高于通过“正式手段”找寻工作的人们。另外两个是客观指标，首先从工作者的收入状况来判断，收入较高的职位往往是求职者通过社会网络而得到的（同上：15）。其次，“新创建”的职位也多半是借助于社会网络才得到的，那些“通过人际接触而找到工作的人，比起那些使用正式手段或直接申请的人来，都多得多地得到了为他们新创立的职位”（同上：15）。可见，高满意度、高收入和新创职位构成了格兰诺维特所谓“最好的工作”的含义，而有关这些“最好的工作”的信息，

多半是依靠人际关系网络来传递信息的。

由此形成了社会网络在工作信息传递中相对于各种“正式机构”或“正式手段”而言的比较优势。人们往往认为，在所谓“现代社会”中，现代性的发展会使得一切传统、先赋和“非正式”的关系退出市场运作。但实际上大量的经验研究——也包括格兰诺维特的这项经验研究——却表明，“非正式”的社会网络关系之介入经济生活，即使在高度“现代化”的社会中亦不可避免，而且还起着非常重要的作用。

**2. “弱关系纽结”作为市场信息传递的桥梁**

按照格兰诺维特的观点，社会网络成为劳动力市场中传递工作信息的最重要的渠道。一个求职者掌握的社会关系纽结越多，他所可能得到的工作信息也就越多，“最一般的公式将会提出：人们做出主要职业变换的可能性，大致上与其……在职业上有所不同的人际接触成比例”（同上：36）。

但是，如前所述，人们的社会网络是一种复杂、多重的关系结构，似乎可以无穷地延伸下去。一个人在其生涯轨迹中可能建立数不胜数的“社会触点”，具有五光十色的社会关系纽结。因此，必须在多种多样的社会关系纽结中辨识出哪一种关系纽结最能承担传递工作信息的作用。格兰诺维特根据劳动力市场中信息传递的过程和特点，提出主要是“弱关系纽结”，而非“强关系纽结”，才是信息传递的真正“桥梁”。

（1）“强关系纽结”和“弱关系纽结”

对于个人的多维度的社会网络可以进行多种多样的分类。在《求职》一书中，格兰诺维特实际上进行了“质”和“量”两种分类。前述将熟人关系分成“家庭—社会熟人关系”和“工作熟人关系”就是“质”的分类。此外，在社会网分析中，有一种分类方式根据关系纽结的“强度”而将它们分为“强关系纽结”和“弱关系纽结”。社会网分析视角下的大量研究，曾

经从各个方面揭示了强度不同的关系纽结在信息传播、职业流动、社团聚合、精英决策等众多经济、社会和政治领域内的作用。

测定关系纽结的强度可以按照两个人之间的互动时间、情感密度、熟识程度和互惠服务等维度来进行（参见 Granovetter，1973）。在格兰诺维特对劳动力市场的研究中，他把这一标准具体化为熟人之间的接触频率。他用“经常”、“偶尔”和“稀少”三个指标来测度此种频率。按照他的规定，“经常——一周至少两次；偶尔——一年一次以上，但少于一周两次；稀少——一年一次或更少”（Granovetter，1974：53）。按照格兰诺维特的看法，在接触频率上属于“偶尔”以下的就可以视为“弱关系纽结”的重要指征。

把上述“质”的界定和“量”的测度结合起来，就可以区分出人际网络中的“强关系纽结”和“弱关系纽结”。我在这里要说明的是，在格兰诺维特的有关论述中，实际上包括了“质”与“量”这两个分类的思想。不过，由于格兰诺维特发表于 1973 年的论文《弱关系的强度》对社会学的巨大影响，导致许多后续的研究者在探讨“关系纽结的强度”时，过分偏重对关系纽结的“量的测度”方面，即主要依据个人之间的接触频率来测定关系纽结的性质。在我看来，对于关系纽结的“量的测度”实际上是不能够与对它的“质的界定”截然分开的，因为接触频度并不一定直接反映关系纽结的性质，而正是不同性质的关系纽结才能构成工作信息流转的资源。这一点在下文就会看到。

（2）“弱关系纽结”的独特“桥梁作用”

一般说来，社会关系纽结在劳动力市场中充当了传递信息的“桥梁”和“渠道”。正是由于社会关系纽结的作用，使得工作信息的扩散不同于一般商品信息的流动，而带有一定的“向度”。

格兰诺维特说："在劳动力市场中，看起来显而易见的是，所传递的大部分信息非常清楚地被打上标记：它们是传送给特定个人的，而不是随机性扩散的。"在格兰诺维特看来，劳动力市场中的信息传递之所以有这样的特点，是因为它们"实际上是作为其他社会过程的副产品才得到传递的"（同上：52）。

但是，当把关系纽结分成"强"和"弱"两种类型以后，我们就会发现这两种关系纽结在传递工作信息中的用途有所不同。格兰诺维特说："一种天然的先入之见可能是……一个人与之具有强关系纽结的那些人在帮助（传递）工作信息方面可能是更为主动的。然而，对于一个人与之仅有弱关系的那些人却存在一种结构趋势：具有得到一个人尚未具有的工作信息的更佳门径"（Granovetter，1974：52；并可参见 Granovetter，1973）。在这里，格兰诺维特将"弱关系纽结"视为传递工作信息的"更佳门径"或"桥梁"。据我理解，格兰诺维特虽然并未完全否定"强关系纽结"在传递信息方面的"桥梁"作用（在《求职》中，他所援引的一部分案例实际上是由"强关系纽结"提供工作信息的），但他的着眼点还是置放在"弱关系纽结"之上。他说："当涉及弱关系纽结时，作为工作信息潜在接收者的人的数量要大得多，所以我们理当指望此种关系纽结是特别有用的。"（同上：53）

为什么说"弱关系纽结"是"特别有用"的呢？概括地说，就是因为"弱关系纽结"提供的是"异质性"信息，从而极大地增强了工作信息的丰富性。如前所述，所谓"弱关系纽结"不仅是指接触频率较低，而且是指一个求职者与不同社会地位上的朋友的联系。因此，通过"弱关系纽结"，一个求职者遂可以跨越不同的社会阶层，得到来自不同"社会圈子"的信息（同上：54～57）。与之相比，"强关系纽结"就不可能具有这样的优势，它所提供的往往是"同质性"信息，就是说，是高度重复的，因而没有或很少

能够增加信息的丰富性。格兰诺维特援引了一个传播试验来说明这一点："如果一个人把一个谣言告诉了他的所有好朋友，而他所有好朋友也都如法炮制，那么由于这些人之间是强关系纽结，所以大家都会一而再、再而三地听到这同一个谣言。"（Granovetter，1973）在这里，信息是高度重复的，没有增加新的内容。

格兰诺维特关于"弱关系纽结"在工作信息传递中起到"桥梁作用"的观点一经问世，就在社会学界引起了广泛的反响。许多企图验证这一命题的研究接踵而来，形成了一股强劲的学术潮流。

**3. "求职"：20 年来的研究进展**

1994 年，适值《求职》一书再版之际，格兰诺维特为该书第二版撰写了一篇"编后记"。在这篇"编后记"中，格兰诺维特历数 20 年来的重大相关研究项目，对该领域的研究进展做了一番描述。表 5 概括了格兰诺维特所提及的若干项重大的相关研究课题。

在格兰诺维特看来，虽说在劳动力市场的研究中，经济学和社会学的研究"一如既往地是分别进展的，如同航船在茫茫黑夜中擦肩而过"（Granovetter，1994），但还是可以看到，长期的研究取得了一些令人瞩目的成果，并且为研究的深入开展提出了一些新的问题。格兰诺维特概括的新进展大致包括以下几点。

**表 5　20 年来有关劳动力市场的若干大型调查项目**

| 序号 | 项目名称 | 主持者 | 调查时间 | 调查范围 | 主要相关发现 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | CPS* | 美国劳动部 | 1975 | 美国全国抽样样本 | 经换算后，约有 46% 的人是经过熟人找到工作的 |
| 2 | 收入动势专题研究 | 科尔克兰等 | 1978 | 5000 个美国家庭 | 超过 50% 以上的男性和近 50% 的女性是借助于社会网而找到工作的 |

续表 5

| 序号 | 项目名称 | 主持者 | 调查时间 | 调查范围 | 主要相关发现 |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 | NLSY** | 斯泰格尔 | 1982 | 美国全国抽样样本 | 约 40% 的应答者是通过熟人而找到其在 1982 年的那份工作的 |
| 4 | 劣势青年研究 | 美国国家经济研究局 | 1989 | 波士顿三个街区 | 51% 的白人和 42% 的黑人是通过亲戚和朋友找到工作的 |
| 5 | 英国家际调查 | 不详 | 1970 ~ 1980 | 不详 | 30% ~ 40% 的应答者是通过熟人介绍而得到工作职位的 |
| 6 | 日本就业状况调查 | 不详 | 1982 | 不详 | 约 35% 的青年人和成年人是由熟人介绍而得到工作的 |
| 7 | 不详 | WATANABE | 1985 | 东京地区 2003 名男性工人 | 约 55% 是通过熟人介绍而变换工作职位的 |
| 8 | 不详 | 伯科斯曼等 | 1991 | 荷兰 1359 名管理人员 | 61% 通过熟人而找到工作 |

* CPS 即美国人口现状调查。

* * NLSY 即美国全国青年路径分析调查。

资料来源：Granovetter，1994。

（1）确证“原始题旨”的正确性

在格兰诺维特看来，这 20 年间所取得的至为重要的成果之一，就是证明了他本人在《求职》中所提出的“原始题旨”是确凿无疑的。这一“原始题旨”被描述为：“我们花费我们的工作时间的地点和方式……极其有赖于我们是如何被嵌入于社会熟人即亲戚、朋友和一面之交者的网络之中的。”（Granovetter，1994）

表5所列的主要相关研究项目所得成果就是例证，虽说其中的若干结果是经过一番换算和重新解读才达成的。

（2）“搜寻理论”的进展和局限

格兰诺维特认为，在20年后，作为早期“搜寻理论”特点的不现实性氛围业已归于缄默，若干新的研究视角产生出来，而且比古老的视角前进了一步。例如，当下的“工作搜寻”研究不仅着眼于劳动力市场的“供给方”即求职者的研究，而且还探索了劳动力市场的“需求方”即雇主的行动，这就使整个搜寻研究成为“双向互动”的，从而推进了搜寻理论的深化。

但是，按照格兰诺维特的看法，经济学的“搜寻理论”仍然存在根深蒂固的局限：“……工作搜寻模式依然回避了现实。”这里表现出所谓“匹配问题”在经济学那里仍是一个盲区，“人们如何与工作连接起来的重要层面，被搜寻理论及受其影响的经验研究忽略了”（Granovetter，1994）。而在社会学家看来，这个问题再明显不过了：“未经搜寻而找到工作密切相关于通过个人熟人而找到工作——毋庸惊慌，因为掉进你口袋里的工作，如果没有某些个人的中介，是不可能从天而降的”（同上），而这一类传递工作信息的活动，往往又是“作为其他活动的副产品”而实现的。可见，如果经济学依然拒绝社会学的视角，它也就还是不能完善地解决“匹配问题”。

（3）影响劳动力市场的各种社会资源

在这篇“编后记”中，格兰诺维特还分析了劳动力市场中各式各样的社会资源及其利用。这些资源包括：各种社会网络、个人职业生涯中的偶然机遇、需求方即雇主所役使的社会关系、经济衰退和失业时期状况、机会平等问题，以及社会网络关系在不同的文化和制度背景下运作机制的变异问题。在我看来，其中与本文关系至为密切的，当属对于“强关系纽结”和“弱关系纽

结”的再度讨论。格兰诺维特重申他在20年前所提出的观点，但却加以更为严格的界定：“我假定‘弱’关系纽结在连接人们与信息方面，比起他们在典型意义上通过强关系纽结所得到的门径来要更为强固，因为比起我们的密友来，我们的熟人更不可能彼此认识，而且更可能进入与我们不同而且在我们以外的圈子。”（Granovetter，1994）

当然，在这篇“后记”中，格兰诺维特已经不是像在《弱关系的强度》中那样一味强调“弱关系纽结”的“桥梁”作用，而是也尽力表现出对“强关系纽结”的某种重视。这是因为，20年间大量的经验调查从相反的方向上对“弱关系纽结”提出了质疑。首先是1981年在芝加哥市开展的一项调查中发现，一般来说，虽说求职者经由弱关系而找到的工作具有较高的报酬，但是，一经引入种族、性别、教育等变量，情况就会发生变化——看不到通过“强”和“弱”两种关系纽结所找到的工作在报酬上具有显著的差异，“区别被涤荡掉了”（Granovetter，1994）。其次，由林南等在1981年从事的一项研究，提出了所谓网络分析的“社会资源视角”。按照这一视角，某些人之所以能够利用弱关系来找到更好的工作，是因为他们有能力将自己与位于某种等级制更高层级上的其他人连接起来。由此可以推出，并不是所有人都可以利用弱关系来达至自己的目的的，只有那些具有较高社会身份的人在使用弱关系时才可能带来收益。据说，埃里克森和杨赛在1980年的一项调查也支持了这一论点（Granovetter，1994）。最后，是由边燕杰于1988年在中国天津所开展的调查。通过这项调查，边燕杰发现在不同的文化和制度背景下，“强关系纽结”在找寻工作职位的作用方面是不尽相同的。在中国这样带有强固中央集权特点的“计划体制”下，是“强”而不是“弱”的关系纽结才将人与工作匹配起来（边燕杰，1998；Granovetter，1994）。

所有这些研究迫使格兰诺维特不得不更为细密地考虑“弱关

系纽结”论断，并且形成了如下的结论：“只是看到求职者及其熟人之间关系纽结的性质是不适当的，应当说，整个网络的各式各样的特征都影响了结果。”（Granovetter，1994）对于这一论断加以进一步的验证，则无疑是新经济社会学在劳动力市场的信息传递研究领域中所面临的根本任务之一。

**（二）市场竞争的社会结构**

罗纳德·博特（R. Burt）是新经济社会学的另一位重要代表人物。据斯维德博格介绍，在20世纪70年代，博特和格兰诺维特等人都是哈里森·怀特的学生。不过，博特还曾师承社会学“理性选择学派”的代表人物詹姆斯·科尔曼，这或许是比起格兰诺维特来，他的著作更多地显露出“理性选择”理论色彩的原因。博特也是以市场作为他的研究对象。与格兰诺维特不同的是，博特所研究的并非劳动力市场，而是生产市场及其竞争；而他所提出的理论则是所谓“结构洞”（Structural Hole）理论。

**1. 竞争与资本**

市场竞争是经济学和社会学共同关心的一个领域。实际上，只要谈及市场，就不可能不涉及竞争行动。但是，经济学和社会学从分析市场竞争的起点伊始，就发生了深刻的分歧。一般来说，经济学在分析竞争时，往往着眼于博弈者在市场中如何运作金融或货币资本，以及如何在市场中建立各种不同类型的竞争关系，如垄断性竞争和自由竞争，等等；在加里·贝克尔以后，又加上了“人力资本”这种资本形式，但也仅此而已。但是，在新经济社会学看来，博弈者在进入市场之际，除了携带着金融和人力资本以外，还携带着“社会资本”。“社会资本”成为新经济社会学的一个核心概念，其在市场竞争中的作用自然也就成为分析的重点。博特说：“博弈者将至少三种资本带入竞争舞台……第一，博弈者有金融资本……第二，博弈者有人力资本……第三，博弈者有社会资本……”而社会资本的作用就在于使博弈者的金融资

本和人力资本获得最优配置（Burt，1992：8）。博特按照经济社会学的通例，将社会资本界定为博弈者之间广义而言的社会关系，并将之带入对竞争的分析，构成了新经济社会学分析市场的一个基本的视角点。显然，这一独特视角点是建基于新经济社会学的市场概念，即把市场理解为一种“社会结构”的概念之上的。

（1）社会资本的特征

按照博特的界定，与金融资本和人力资本相比，所谓“社会资本”具有两个显著不同的特征：第一，社会资本不具备单一的、可明晰分割的产权。博特说，社会资本是“当事人对一种关系所共同拥有的东西。没有一个博弈者对社会资本拥有排他性的所有权”（同上：9）。第二，社会资本的使用与博弈者建构市场竞争优势密切相关。博特把赋予投入的回报率高低视为是否具有竞争优势的标志：投入所带来的高回报率标志着博弈者在市场竞争中具有优势，而低回报率则意味博弈者在市场竞争中没有优势。按照博特的说法，博弈者在市场中投入金融资本和人力资本，设置工厂和生产产品，但是此种投入的回报率的高低多寡，却息息相关于社会资本。博弈者借助于社会资本才能获得“将金融和人力资本转变为利润”的“机会”。博特说：“有关博弈者的网络结构和博弈者的熟人在（竞争）舞台的社会结构中的定位，提供了使投入获得较高回报率的竞争优势。”据此，博特断定：“社会资本是竞争成功的最后仲裁者。”（同上：8）

（2）分析社会资本的两条路径

据博特总结，在社会网分析中，对“社会资本”的分析由来已久，并且形成了两条不同的分析路径。简要地说，第一条路径将社会资本当成一种“间接资本”来加以分析。博特说，这一条路径“将网络描述为使你接近带有特定资源的人们的门径，网络创建了他们的资源和你的资源之间的交互联系”（同上：11）。这一条路径起源于哥伦比亚社会学派自20世纪40年代以降开展的

“社会影响研究”，其做法是着眼于将网络区分为不同的种类，借以探讨社会影响得以扩散的途径和方式。在博特看来，格兰诺维特、林南、马尔斯丹（P. Marsden）等都属于这一条分析路径。第二条路径则是将社会资本当成“直接资本”来处理，按照博特的说法，其“将社会结构描述为就其本身而言就是一种资本”（同上：13）。这一条路径资源于20世纪80年代以后的若干研究，特别是所谓“社会支持网”的研究，其远不如前一条路径成熟；方法也较为简单：通过分析网络规模来探讨社会资本，“由规模所指征的网络的大小乃是首要的测量尺度”。博特将这两条研究路径分别简要概括为关于“WHO”和关于“HOW”的路径。第一条路径即关于“WHO”的路径，着眼点是分析“谁”掌握资源；第二条路径即关于“HOW”的路径，着眼点则是“如何”获得社会网络所可能提供的收益。博特自己认定，他的研究方法属于第二条路径。

实际上，无论博特采取哪一条研究路径，他都把社会资本或社会关系带入了对市场竞争的分析，从而为运用社会学的概念来重新解读经济生活现象提供了一个新的方向。博特由此提出了关于市场竞争的一般社会学观点：“我的主张在于：多数竞争行为及其后果都可以根据博弈者抵达竞争领域的社会结构中的‘洞’的门径而得到理解”（Burt，1992：1），并且据此揭示了市场竞争具有浓厚社会学味道的四个特点：第一，竞争是一个关系问题，而不是博弈者本身天然具有的特质；第二，竞争是对于某种特定关系的“生产活动”，而不是那些业已存在并可以观察到的关系；第三，竞争是一个过程，而不只是一个结果；第四，“不完全竞争”涉及自由或自主性的问题，而不仅仅是一个权力的事项。将市场竞争理解为某种社会关系结构或社会网络结构的生产和再生产，就是博特所提供的对市场竞争的社会学理解的核心思想。

**2. “结构洞”理论**

如上所述，博特认定自己属于研究社会资本的第二条路径，即认为社会关系本身就是一种资本。因此，他面临的问题也就是要具体地证明社会关系或社会网络是如何有助于博弈者在竞争市场中建构竞争优势，从而提高利润的。可以说，他的整部著作都是围绕着这个核心展开的。

（1）“生产方程”

博特从提出和界定所谓“市场生产方程”入手来解答这一问题。所谓“市场生产方程”是经济学和社会学都承认的一条简单公式，其形式化表达如下：

$$\text{利润} = \text{投入} \times \text{回报率}$$

按照博特的看法，这个公式说明的是“一个博弈者携带资本来到竞争领域，并且携带着由资本投入处的回报率所决定的利润离开（竞争领域）。市场生产方程预测了收入：所投入的资本，被现行回报率相乘，就等于从投入中所预期的利润”（Burt，1992：8）。至此为止，博特的看法与一般经济学家的看法并没有什么不同。但是，再进一步分析下去，分歧就出现了：在博特看来，决定利润的两个变量即投入和回报率分别意指不同的事项。“投入”涉及的是所谓“生产问题”：博弈者投资办厂，生产和推销其所生产的产品；“回报率”涉及的是“机会问题”，而“机会问题”则不是由各种实物形态的资本所决定的——它与博弈者的社会网络有关，是由社会网络的“收益”决定的。

（2）“网络效益”

在博特笔下，社会网自身就是一种资本，它可以带来直接的“收益”。网络效益具有两种类型：“信息收益”和“控制收益”，它们是既有区别又有联系的两种网络效益。

先来谈信息收益。在市场中，机会处处都有，问题是哪些博

弈者能够知晓并获得这些机会。“网络的信息收益决定谁得知这些机会，何时得知这些机会，以及谁能够参与这些机会”（同上：13）。网络的信息收益通过三种形式而获得实现：门径，即有渠道获得具有价值的信息；时点，即能够及时地收到有价值的信息；以及分布，即“个人的熟人能够在正确的时间和正确的地点提到你的名字，以便将机会提交给你”（同上：13～15）。博弈者的社会网络就是通过这三种形式而收取信息收益的。

再说控制收益。社会网络不仅产生信息收益，而且还产生控制收益。按照博特的界定，所谓控制收益即社会网络赋予博弈者在“磨合”多个竞争对手之间关系方面的优势（同上：46）。在这里，博特认为一个博弈者能够借助于网络而向其对手分别传递准确的、含糊的或错误的信息，从而在对手之间制造某种张力即“不确定性”，以使自己掌握对这些关系进行“磨合”的主动权和控制权。博特根据据说来自齐美尔的一条社会学命题：“第三者获益”，而将这种控制收益概括为“第三者策略”。对于这个其字根源自拉丁语的概念，最贴切的中文译法似乎就是“鹤蚌相争，渔翁得利”。博弈者通过“磨合”竞争关系而坐收“渔翁之利”（同上：30～34）。

（3）“结构洞”

博弈者的社会网络能够为他带来信息收益和控制收益，但是并非所有的社会网络都能提供此种信息收益和控制收益。能够带来此种收益的社会网络称为“有效网络”或“高收益网络”，它们具有特殊的构造型式。简单地说，这种特殊构造型式要求在博弈者的社会网络中尽可能多地囊括“非冗余触点”。图 2 表明了在博弈者的网络中“冗余触点”和“非冗余触点”的区别。

从图 2A 到图 2C 表明了网络规模的放大。但是单纯的规模放大并不就等同于能够获得信息和控制的高收益。图 2A 包括了四个连接起来的触点，触点之间互无联系；因此，图 2A 的博弈者

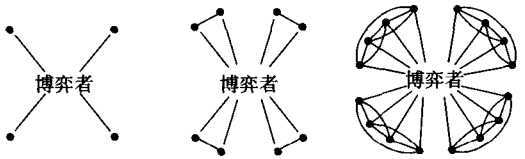



图2A　图2B　图2C

**图 2　博弈者网络的“冗余触点”和“非冗余触点”**

资料来源：Burt，1992。

获得了四个不同渠道以收取信息和控制收益。图 2C 的网络密度远大于图 2A，它包括了 16 个触点。但是，这 16 个触点与博弈者之间，以及在每四个触点之间却全都连接起来。图 2C 的博弈者实际上也只有四个有效渠道能够提供信息和控制收益，因为“在这个网络中人们之间的关系是强固的，每个人都知道其他人所知道的［信息］，而所有人都会在同一时间发现同一个机会”（同上：17）。所以，在图 2C 中，有 12 个触点实际上是“冗余”触点。在博特看来，维持和生产社会网络也是需要投入的，这种投入就是“时间”和“精力”。“冗余触点”靡费了投入，但是所传递的却是“同质性”的无效信息。

可见，博弈者的社会网络和“有效”乃至“高效”网络是两件不同的事情。“有效”网络在于要将“非冗余触点”囊括在内，而“高效”网络则意味着要将尽可能多的“非冗余触点”囊括在内。所谓“结构洞”就是指网络之中“非冗余触点”之间的间隔，按照博特的说法：“结构洞就是非冗余触点之间的罅隙”，是博弈者的“社会结构中的非连续性”（同上：44，25）；“结构洞”如同电流中的电阻一样，构成竞争流程中的关节点。图 3 是博特提供的“结构洞”图形。

图 3 包括三种类型的“结构洞”。①在博弈者自己的丛结和围绕着触点 A 的丛结之间存在“结构洞”；②在博弈者自己的丛

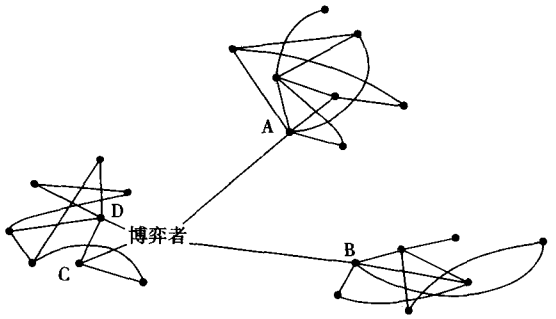



**图 3 “结构洞”**

资料来源：Burt，1992。

结和触点 B 之间存在“结构洞”；以及③在触点 A 和触点 B 之间存在“结构洞”。

博弈者利用这些“结构洞”可以获得较高的网络效益。例如，博弈者可以从 A、B 和 C、D 那里获得信息收益，即“异质性”或“增补性”的信息。此外，博弈者还可以通过磨合 A—B、A—D 或 B—C 之间的关系而得到控制收益。因此，博特说：“作为在两触点之间的（结构）洞的后果，它们之间提供了在某种程度上是增补性的而非叠交性的网络效益。”（同上：18）

**3. “竞争优势问题”**

博弈者如何才能在竞争市场上取得优势呢？这就涉及“营造机会”问题。

（1）“营造机会”与“结构自主性”

在博特看来，博弈者借助社会网络而获得信息收益和控制收益是两件不同的事情。两者的区别在于有“被动”和“主动”之分。“结构洞的信息收益可以抵达被动的博弈者，而控制收益则要求在配置信息方面有主动的行动”（同上：34）。博弈者利用“结构洞”在竞争对手之间制造“张力”即“不确定性”，从而达

到建构并控制竞争关系，以便坐收“渔翁之利”。在博特看来，践行这种“第三者”策略的博弈者，就其动机而言具有一种“企业家精神”。博特认为，对所谓“企业家精神”有两种不同的解释，即“文化解释”和“心理解释”。前者的主要代表是马克斯·韦伯，后者的主要代表是熊彼特。博特希望提出他自己的独特“社会网络解释”。在博特看来，由社会网络所提供的机会很多，但是具有“企业家精神”的博弈者却总是力求在“成功动机”的驱动下去“澄清”机会，“给定两个机会，博弈者更可能按照具有抵达成功的更为明晰的路径而开展行动。机会的澄清本身就是动机”（同上：35～36）。主动澄清机会，甚至“营造机会”的博弈者也就是具有“企业家精神”的博弈者。

在社会网络中掌握“结构洞”并且能够“营造机会”的博弈者，意味着在竞争市场的社会结构中获得较高的“结构自主性”。“在自己一端的结构洞上游刃有余，在其他端项的结构洞上硕果累累的博弈者在结构上是自主的”（同上：49）。博弈者掌握的“结构洞”越多，也就越能“营造机会”，因此也就具有越大的“结构自主性”。

（2）竞争优势的获得

“结构洞”、“营造机会”和“结构自主性”最终都是要用来说明竞争优势问题的。博特说：“具有结构洞最大化的熟人网络的博弈者，即具有提供了高度结构自主性网络的博弈者，对他们的投入享受较高的回报率，因为他们能够知晓、触及那些有较高回报的机会并对之实施控制。”（同上：46）

博特对他的“结构洞”理论自视甚高，强调他这一理论的“新颖之点在于，根据将结构洞当成一种在理论上清晰界定并易于为经验研究所运作的基本单元，而对经济……舞台上的竞争优势的表达”（同上：49）。

**4. 经验研究的支持**

博特说："检验论断的最为显而易见的地方就是经济交易。带有富于结构洞的网络的生产者能够在他们与供给者和消费者的交易中磨合出满意的形式，并且因此而能够使他们的投入享受较高的回报率"（同上：82）。他利用美国商业部的出版物，对77个大型生产市场在1963、1967、1972和1977年四个年度的交易状况进行了统计分析，以证明他的"结构洞"理论。由于他的证明过程格外复杂，充盈着各种表格和数据，论述起来十分繁琐，并且与本文主题并无直接关系，因此不赘。我只是对他所得出的一般结论简单提示如下：第一，经济学用于描述市场竞争的供求关系只是说明了产品所可能带来的利润，而不能说明产品的生产者在该利润中所占有的份额；"该份额是由允许生产者在供给者和消费者的产品网络内部，在上述两者之间得以赚取利润的结构自主性所确定的"。第二，在供给者和消费者众多，而且欠缺组织的条件下，生产网络就充盈着结构洞；"在这些网络中，结构上自主的生产者得到经营机会以磨合合适的价格，并且由于对投入得到较高的回报率而享有令人满意的边际利润"。第三，在生产者处于由供给者或消费者支配的网络的条件下，生产者缺乏结构自主性，也就丧失了磨合的武器。强大的供给者或消费者会在产品利润中占有较大的份额（同上：82～83）。

总体来说，博特企图用他的"结构洞"理论来说明市场竞争的优势问题。在他看来，仅仅靠金融和人力资本的高投入并不一定带来高利润。金融和人力资本只是解决了"生产问题"，而社会资本才决定回报率的高低问题。价格机制只能说明产品可能带来的利润，并不能说明博弈各方在该利润中所实际分割的份额。掌握较多容纳"结构洞"的社会网络的博弈者能够在供给者和消费者之间磨合出合适的价格，从而在产品利润中牟得较高份额。

### （三）市场制度的社会建构

近年来，新经济社会学所从事的一项既具有理论意义，又包含经验内容的重要研究，就是由格兰诺维特和马克盖尔（P. McGaire）等人所开展的“市场制度的社会建构”的研究。这项研究是以美国电力照明产业市场的制度建构过程为切入点的。

**1. 研究市场制度的社会建构的“动势视角”**

与以往的研究不同，格兰诺维特和马克盖尔在这项研究中的立足点，是电力照明市场的“行业”或“产业”的结构。为什么要实现这样一个转换呢？格兰诺维特等提出了新的论证。

（1）提出“产业问题”的意义

格兰诺维特和马克盖尔等人认为，把“产业”作为经济社会学的研究对象具有重要的学术意义。这种重要意义至少体现在两个方面：首先，从20世纪80年代以来新经济社会学的发展态势看，大多数的研究不是驻足于微观经济生活领域，如个别厂商的经济行动等，就是集中在宏观经济生活领域，如经济的进化和大型利益群体在经济管理中的角色等，而“中观经济生活”领域被遗忘了，以至于形成了一个研究盲区。格兰诺维特等人认为，“产业”就是这样的一个“中观经济生活”领域。由于经济社会学家对之欠缺研究，因此在这一领域中仍然是新古典传统下的经济学解释占据支配地位。按照格兰诺维特等人的看法，在对于产业如何产生的问题上，大约有四种经济学解释，即认为“产业组织的边界”产生于①产品的性质；②特定时期内的技术水平；③消费者需求；以及④降低生产和交易成本的尝试。格兰诺维特等人认为，在这里显然抹煞了经济社会学所关注的社会因素，因此，不能合理解释“产业问题”（Granovetter & McGaire，1998）。

其次，在市场或厂商的组织形式问题上，虽说经济社会学家普遍反对钱德勒和威廉姆森的理论，但是这些批判多为“防御性”的，还没有依据社会学本身的相关理论和方法形成富于

建设性的“日程”。在格兰诺维特等人看来，社会学家在“产业问题”上应当提出对经济学的“替代”理论（Granovetter & McGaire，1998）。

正是基于以上两点考虑，格兰诺维特等人通过对美国电力照明产业制度化过程的研究开展了相关讨论。而他们的关注焦点始终置放在“经济制度是如何作为一个社会建构过程而实现的”之上。

（2）对“功能主义”、“文化主义”和“历史主义”解释的批判

在开展“经济制度的社会建构”研究时，格兰诺维特首先就对解释经济制度起源的“功能主义”和“文化主义”进行了批判（Granovetter，1992）。后来，他在这些靶的上又加上了所谓“历史主义”（Granovetter & McGaire，1998）。在格兰诺维特的术语中，对经济制度的“功能主义”解释专指新古典经济学的理论。在他看来，经济学那种“依赖诸如技能效率和经济效率之类的技术范畴来解释所有后果”的做法就是“功能主义”的（同上）。按照这种“功能主义”，当某种经济需要产生时，就会有一定的经济制度自动兴起以满足这种需要（Granovetter，1992）。另一方面，按照格兰诺维特的界定，所谓对经济制度的“文化主义描述”，是指“将经济制度的崛起解释为来自促使一个群体命定地倾向于某种可观察到的行为”（Granovetter，1992）。格兰诺维特将当代对于“亚洲和日本经济的解释”当作此种“文化主义”解释的例证，例如他把安德鲁·舒奥特关于“在日本文化中对有机统一和等级制忠诚的强调产生出避免麻烦的产业组织”的论断就归于这一类解释。最后是所谓“历史主义”的解释。在格兰诺维特看来，对于经济制度的起源的解释也不应当是“历史主义”的，因为“历史主义”将所发生的一切都当成是独一无二的事件，因此只需要描述而毋庸解释。格兰诺维特认为，新经济社会学作为社会科学的一个分支，需要去做的不仅是描述历史现象，更要给

出具有普遍意义的说明和解释。

针对格兰诺维特的这些批判，人们不免发问：如果新经济社会学在经济制度的起源问题上既反对经济学的“功能主义”，又反对引进“文化主义”的解释，还拒绝做“纯然历史”的描述，那么，新经济社会学本身又将如何研究“产业问题”呢？在这里，格兰诺维特提出了新经济社会学考察狭义而言是美国电力照明产业，而广义来说则是整个市场制度的若干基本观点。我借用格兰诺维特本人的一个概念，把这些观点联系起来，统称为新经济社会学的“动势视角”。

（3）“动势视角”：新经济社会学解释市场制度的社会建构的眼光

格兰诺维特等人所提出的“动势视角”（Dynamics），主要是针对经济学而阐发的。在格兰诺维特等人看来，由于新古典传统的经济学，在某种程度上还包括新制度主义经济学，在经济制度的建构上采取了功能主义立场，因此，他们的理论是“静态的”。与之相比，新经济社会学家的分析视角则是“动势的”视角。格兰诺维特等人说：“只有动势的、历史的描述能够打破‘导源于将分析限定于比较而言的静态的功能主义’的错误概念。”（Granovetter & McGaire，1998）我根据格兰诺维特等人的论述，将所谓“动势视角”概括为由下述三个概念所组成。第一，所谓“或然性概念”。格兰诺维特说：“我强调与历史背景、社会结构、集体行动相关并加诸于现存制度之上的或然性。”（Granovetter，1992）在这里，格兰诺维特所使用的或然性概念至少具有两层含义。一方面，他使用这个概念，意在与前述经济学的“功能主义”划清界限。格兰诺维特反复强调，他反对新古典传统下的经济学的“方法论”，即将一切都“还原为”个人理性最大化的行动，以及将一切经济制度都界定为针对某种经济需求而必不可免地产生的后果；实际上，经济制度的产生并非都是某种必然性的结果，其

中大量的偶然因素也在发生不可忽视的作用。但是，格兰诺维特也并不赞同“历史主义”。由此可以引出格兰诺维特的“或然性”概念的第二层含义：在或然性的背后，还是存在某种至少是概率意义上的规律的。格兰诺维特正是力图用“或然性”这一概念使自己的理论与某些经济学理论和历史主义解释这两者区分开来。

第二，“企业家”概念。在格兰诺维特等人看来，经济制度的形成是一种能动的建构活动，这就必须要有从事建构活动的主体。遗憾的是，新古典经济学的一个主要缺憾就是忽视了经济活动中的能动主体的作用。格兰诺维特等人说：“我们强调人类主体……的作用。对产业组织的规范的经济学讨论却忽略了人类主体，因为他们假定产业结构是现存技术和市场条件的必不可免的有效后果。”（Granovetter & McGaire，1998）在他们看来，这种有能力进行制度建构活动的人类主体就是“企业家”：“遵循熊彼特，人们可以把那些对不然就会成为分离的、个人的经济活动加以协调的人们称为企业家。”（Granovetter，1992）可以看出，格兰诺维特等人试图通过引进企业家及其经营活动，从而把狭义来说的市场制度，广义来说则是一切经济制度的形成，解说为一种能动的“建构”活动。

第三，“商务群组”（Business Group）概念。如果说，格兰诺维特等人不赞同经济学忽略人类行动主体的观点，那么，他们也同样不赞同过分夸大这一主体的活动的观点。在他们看来，后一种观点认为“某种产业采取了它们眼下采取的形式，是因为某些大人物的活动使然”（Granovetter & McGaire，1998）。这显然是夸大了个别人类主体的作用。格兰诺维特等人就此写道：“虽说个人和集团行动是关键性的，但这些行动却仅仅是在严格界定的历史和结构的约束以内运转的。”“企业家”的活动并不是个人的活动，而是一种“群组”的活动。由此就必须引进格兰诺维特的“商务群组”概念。按照他的界定，“商务群组”即“若干厂商以

某种正式和非正式的方式连带在一起的集合体”（参见 Granovetter，1992，1994）。这实际上就是经济生活中的社会网络结构。这种社会网络结构既为企业家的活动提供动员资源的手段和渠道，同时也约束了企业家的活动。正是在这个意义上，格兰诺维特把“人类主体”即企业家和“社会结构”视为经济制度建构中的两个关键变量。

总而言之，强调经济制度建构过程中的“或然性”因素，强调在“社会网络”约束之下的“企业家”的能动建构活动，构成格兰诺维所谓“动势视角”的主要内容，他就是抱持这一视角来研究市场制度的社会建构过程的。

**2. “路径选择”**

经济制度的社会建构过程的关节点在格兰诺维特等人看来，要把握真实的经济制度的社会建构过程，就不能像通常的产业史和市场史研究那样，根据当下的结果来回溯原因，而必须“系统地分析每一个历史环节中的特定状况，思考在每一个决策点上影响路径选择的决定和因素”（Granovetter & McGaire，1998），从中发现在每一点放弃了什么，挑选了什么，以及究竟出于何种原因做出这样的决策。格兰诺维特等之所以选择美国电力照明产业作为案例来进行研究，就是因为他们相信“电力照明产业所发展的道路只是若干可能后果之一，而且并不必定在技术上和经济上就是最有效率的”（同上）。在这个过程中，一些“强有力的企业家”运用特定的“技巧”干预了整个产业的发展和市场的定型化，而这些“技巧”则来源于他们“共同的个人理解”、“个人和家族的社会关系”、“组织状况”和“历史机会”（同上）。这就是说，使这些“强有力企业家”关联为一个“商务群组”的社会网络关系干预了美国电力照明产业及其市场制度化过程中的“路径选择”；而技术和经济效率的作用，至少在这里并非首位的决定因素。格兰诺维特等的经验研究，就是围绕着这个“路径选

择”的问题而展开的。

**3. 美国的电力照明产业：市场制度社会建构的典型例证**

为了说明上述“路径选择”问题，我按照格兰诺维特的论说逻辑，将美国电力照明产业的制度建构过程划分为三个阶段：第一阶段，“确定方向”，即在初始的多元化状态中确立某些发展方向的努力；第二阶段，“获得优势”，即这些确定下来的方向是如何“仅仅由于它们的存在”就获得了竞争优势地位的；以及第三，“封闭其他发展的可能性”，即取得优势地位的方向又是如何排除其他的发展可能性，并且重构了整个“市场环境”的。通过这些阶段，可以看出复杂的社会网络关系是如何在每一个关节点上作用于市场制度的形成过程的。

（1）第一阶段：“中心电站厂商”发展方向的确定与汤玛斯·爱迪生的活动

19 世纪 80 年代，美国电力照明产业呈现出多元化的状态。据马克盖尔和格兰诺维特的考察，在 19 世纪末期，美国电力行业的大致状况如下：1880 年，汤玛斯·爱迪生刚刚开始发展白炽电灯，而大多数家庭和工厂都还是靠天然瓦斯照明。单座电力照明系统最早于 1878 年开始发售和安装，到 1885 年已是包括 1500 个在家庭和工厂中运作的弧光和白炽系统的兴旺产业。在这些“分离的工厂”之旁（如这些系统为人所知的那样），私人拥有的中心电站的初兴产业繁花盛开，从 1882 年的不足两打增至 1885 年的几乎 500 个。到 1891 年差不多有 2000 家使用不同技术并具有独立组织结构的地方工厂（Granovetter & McGaire，1998）。在这个发展的起点上，实际上存在着各种可能性。据称后来成为美国电力供应系统的主要形式即“中心电站供电系统”只是诸多发展的可能性中的一种；在这一系统之旁，还存在着“公共所有权的系统”即为城市所拥有的供电系统，以及为住户所拥有的分散生产电能的系统。

建立中心电站供电照明系统是汤玛斯·爱迪生发展电力事业的基本设想。据说，爱迪生发展中心电站供电系统的设想建基于两个想法之上：第一，电能是一种基本的商品；第二，生产电能的设备应当为中心电站设计和制作，而不应当提供给那些生产自己所用电能的房屋业主们。爱迪生动用自己的金融资源和专利资源，并且动员了他的合作者及其家庭的各种资源，创建了“爱迪生公司”，用包括创立股份所有制在内的种种方法动员参与者向中心电站厂商投资。此外，在19世纪80年代之初，爱迪生还试图做三件重要的事情：一是将供电业与电力设备制造业分离开来；二是将白炽灯照明系统和弧光灯照明系统分离开来；三是将照明用电和电机用电分离开来。最后一个分离由于种种原因未获成功。据称，由于这些活动，爱迪生为美国电力照明产业规划了中心电站厂商的发展方向，设立了这一产业的第一条“初始界线”(Granovetter & McGaire，1998)。

据格兰诺维特等人的考察，在美国电力照明产业发展的这个阶段上，可以形成两个重要的结论。第一个结论：当爱迪生及其公司试图为整个产业设立“边界”时，“朋友关系、家庭联系、个人声誉、被动员起来的集体知识和资源、资本的稀缺性以及巨大的利益和技术的可能性，全都（参与）塑造了将各种各样的原始厂商包容到将会变为电力公司的产业（边界的活动）之中”(同上)；第二个结论：虽说爱迪生确立了发展中心电站供电系统的方向，但是作为这个方向的对立物——分离供电系统，即由单个的居所或工厂自行生产电能的系统却依然有其活力。据说，甚至直到20世纪初期，分离供电系统还是大多数城市最主要的电能供给系统，而且并非不可能如同家用炉灶和水井之类的“非中心化”设备那样而最终获得制度化，更何况它还有一个得天独厚的条件：甚至在爱迪生开办他的公司之前，已有数千用户购买了这种设备，此外，当时这一系统还得到了摩根财团的有力支持。

（2）第二阶段："中心电站供电系统"获得优势——"因苏尔集团"的活动

1885 年，非爱迪生系统的供电厂商联合起来，组成了"全国电力照明协会"。这个协会实际上"基本是由非爱迪生的社会网络"构成的（Granovetter & McGaire，1998）。同年，以爱迪生的秘书和经理塞缪尔·因苏尔（S. Insull）为主，建立了另一个大型协会——"爱迪生照明公司协会"，参与者多半是爱迪生和因苏尔的私人朋友，同时也包括各个爱迪生中心电站公司的经理。

这两大协会成立之后，再次开展了重新界定产业边界的活动。首先，两家贸易协会联手贬损为单个城市所拥有的电力供应系统。为了实现这一目的，两个贸易协会采取了种种手段，包括将城市拥有的电力供应系统排斥在专业组织会议之外、联合抵制那些为它们提供设备的制造商，甚至还动员了政府的力量。在这里，一个典型的案例就是促使州政府系统通过相关规则，限制在某些城市中发展非营利性的街道照明系统，以分散城市共有供电系统对中心电站系统日增的挑战。据说，当时由于难以在电力照明产业中找到足够的厂商支持，因苏尔集团就转而求助于那些在产业外的朋友，他们与这些朋友或者属于同一个俱乐部，或者是同一个连锁董事会的成员。然后，首先将动议拿到"全国公民联盟"上讨论，再转而提交州政府，最终形成对城市共有供电系统的严格约束（Granovetter & McGaire，1998）。

其次，是那些地方供电厂商希望使自己与电力设备制造厂商分离开来。据说在这两个商务群体之间长久以来就存在着尖锐摩擦。这种人际关系上的互不信任归根结底导源于摩根财团和爱迪生—因苏尔集团之间的冲突（同上）。在格兰诺维特看来，如果按照"交易成本"的理论，出现这种状况就应当朝向使中心电站系统和电力设备制造系统实现"垂直整合"的方向发展。但是，"中心电站的经理们却强有力地向着相反的方向推进，通过集体

行动来保留他们的独立性和肯定他们的利益”（同上）。这就出现了极为复杂的情况。

在重新确立边界的过程中，所谓的“因苏尔集团”发挥了关键作用。因苏尔集团是由来自最早的“爱迪生电力照明公司”设计室的四个人员组成的小圈子，这个小圈子最多时也不超过八人。“他们……与因苏尔有密切的联系，在以后长达 40 年的时间里将成为产业发展的关键”（同上）。

因苏尔集团开展了大量的活动。首先，建立“电力检测实验室”。因苏尔集团最初在“爱迪生照明公司协会”中占有优势。但是，随着 1892 年摩根财团取得“爱迪生通用电力公司”的领导权，并将之改名为“通用电力公司”之后，原来那些小型的中心电站厂商的经理在“爱迪生照明公司协会”中就开始失势。因此，因苏尔离开了“通用电力公司”，转而担任“芝加哥爱迪生公司”的经理，并且领导了中心电站系统反对摩根财团的活动。此后，他的主要工作之一就是在“爱迪生照明公司协会”中成立一个“电力检测实验室”。这个实验室完全由所谓“因苏尔集团”成员构成，并且由于担当了监督和检验“通用电力公司”的所有发明的任务而实际上控制了整个“爱迪生照明公司协会”。

其次，引进欧洲三种发明。因苏尔引进了欧洲的三种发明，即涡轮机、负荷设计和赖特线路系统，并且首先在“爱迪生照明公司协会”所属的主要厂商中加以推广。因苏尔集团所使用的方法，被格兰诺维特称为“增长动势”方法，即以新技术突破和取代旧技术，并借以创造和扩张地区垄断权（同上）。随着 1892 ~ 1897 年间与因苏尔集团关系密切的“六大城市”电力厂商的技术专家加入到协会之中，这个集团的权力得到强化，使其能够运用种种途径推广这些发明。他们将“爱迪生照明公司协会”转变为推广这三种发明和组织模式的基地。

最后，影响“全国电力照明协会”。如果说因苏尔集团是通

过直接的支配而在“爱迪生照明公司协会”中推广他们所偏爱的技术和组织形式的话，那么，在“全国电力照明协会”中，他们则是通过间接影响的方法这样去做的。在那个协会的高层“取得有决定意义的少数位置”并且在确立政策方面施加影响，就是他们在“全国电力照明协会”中所使用的策略。“结果，（因苏尔集团）所偏爱的技术——包括涡轮机、计量表、组织实体……组织关系、策略目标，甚至肮脏的诡计，都得到认同、完善、促进，并且在全行业内统一地传递。内部圈子通过非正式和正式的管理结构，动员他们自己的厂商接受同样的技术、组织格式或目标”（同上）。最终的结果就是在两大协会所属厂商之间造就了高度的制度“同型”，由此达成了“中心电站供电系统”在产业内的明显优势。

（3）第三阶段：封闭其他发展的可能性

在因苏尔集团把持两大产业协会领导权和决策权的时期，美国电力照明产业的各种“分离系统”和其他系统也仍在继续发展之中，仍然可能与因苏尔集团形成强有力的竞争。

据介绍，“在19世纪90到20世纪10年代，对于城市中心电站系统……的支配还存在着若干有活力的替代”（Granovetter & McGaire，1998）。至少有两种状况值得注意：第一，到1920年为止，单个公寓和工厂中的分离电力生产系统在规模和数量上持续增长，并且生产了全国电能产量的一半马力。中心电站系统在提供照明用电方面并没有完全压倒分离系统。例如，即使在芝加哥这样的大城市中，中心电站系统也只是提供了70%的电能；而在大多数农村地区，分散供电系统几乎是唯一的供电方式（同上）。第二，除此之外还存在着其他各种非中心电站系统。首先，在某些地区，存在所谓“街道系统”，其中包括同时提供蒸汽和电能的专用共生设施，这种多用途设施的巨大优势就在于它的高效率——生产电能所产生的巨大热能可以得到循环使用；其次是若干工厂和有轨电车公司的

剩余电能供应系统。在这些工厂的正常下班时间以后，为了不使设备闲置，它们可以继续运转，为邻里提供电能。在格兰诺维特等人看来，这些系统无疑都是极有效率的，因为它们“提升了更有效的资本利用率和负荷均衡”（同上）。而且，如果真的从效率观点出发，那就应当看到所有这些系统能够同中心电站系统共存，因为“有效率的也就是根据地方环境的不同而在在有变的”，而不是不顾地域条件如何而追求高度的一致性（同上）。然而结果却出人意料，这些高效系统被中心电站系统最终取代了。

据格兰诺维特等人的介绍，因苏尔集团封闭“分离系统”和其他系统的发展道路，主要用了三种手段。一是提供“交换技术协议”，在技术和专利上进行垄断；例如，通过这种协议来约束“西屋公司”。二是控制两大协会的舆论，通过专业会议提交的论文来影响决策。其程序是“……内部集团动员其自己的厂商（作为例证），在‘爱迪生照明公司协会’的专业会议上提出问题，在达成共识以后再把他们的意见提交给‘全国电力照明协会’”。据格兰诺维特等人的研究，能够在会议上提交论文的人，无不是因苏尔集团的成员或是该集团成员的各种朋友圈子里的人，因此对各种替代发展途径的讨论在这类全国性会议上声息全无。三是“在1890～1910年间，中心电站公司引进的许多更有效能和节约成本的技术，也提高了它们对非中心电站系统的比较优势”。通过这些活动，“使得对供电产业边界的这些替代性建构逐渐消亡了”（Granovetter & McGaire，1998）。

因苏尔集团通过不断地重构产业市场的边界，排除了其他各种替代的可能性，将整个电力照明产业引上中心电站供电系统的路径。为了达成这一目标，他们除了在产业内部的活动外，还需要同产业外的各种群体打交道，从而重构整个外部环境，使之有利于中心电站系统。在这里，最重要的就是因苏尔集团那种以社会网络为纽结的、初始时表现为非正式的管理，在被引进正式组

织之后就不断地制度化了，从而使得整个环境日渐对中心电站系统有利，从而重构了整个市场环境。

格兰诺维特等人关于美国电力照明产业的市场建构的研究似乎是一项尚未终结的工作。迄今为止，关于这一研究所获得的材料，只有一篇正式发表的文献，以及以工作论文形式刊印的一篇论文。因此，在这项研究中可能还有若干结论并不定型。尽管如此，这里的基本思路还是清晰的：他们希望通过这样一项具体的历史案例的研究，揭示出经济制度的社会建构过程，以及由于社会网络介入这一过程，造成发展途程中的路径选择并非总是出于“效率考虑”，至少所达成的后果并不总是“有效率的”。正如格兰诺维特等人所说：从因苏尔集团的活动可以看出，“实际上技术的、组织的和经济的无效率性时常通过他们的努力而被建立并锁闭起来”（Granovetter & McGaire，1998）。

## 四　简单的讨论

在本文中，我从新经济社会学的崛起开始，重点讨论了这一学派关于市场的理论和经验研究。在我看来，这个学派的市场研究的理论意义在于：试图用纯然社会学的概念替代经济学的解释变量，力求展示市场现象中复杂的社会关系结构及其作用。这对于拓宽人们对市场现象的理解，完善地把握市场机制至为重要。这种研究的现实意义尤为明显。当我们把当前的经济体制改革简要地界定为“市场改革”时，对于什么是“市场”，历史上的市场制度是如何生成的，以及如何多维度地理解市场，都是不可回避的现实问题。就此而论，新经济社会学的市场概念，或许不失为一个有用的参照系。

## 参考文献

贝克尔，1993，《人类行为的经济分析》，上海：上海三联书店。

边燕杰，1998，《找回强关系》，《国外社会学》第2期。

布罗代尔，1993，《15至18世纪的物质文明、经济和资本主义》，北京：三联书店。

惠特克，1974，《经济思想流派》，上海：上海人民出版社。

康德，1978，《未来形而上学导论》，北京：商务印书馆。

科尔曼，1992，《社会理论的基础》，北京：社会科学文献出版社。

科斯，1994，《论生产的制度结构》，上海：上海三联书店。

科斯、阿尔钦、诺斯等，1994，《财产权利与制度变迁》，上海：上海三联书店。

马克思，1975/1867，《资本论》（第一卷），北京：人民出版社。

——，1976，《政治经济学批判》，北京：人民出版社。

——，1979，《1844年经济学—哲学手稿》，北京：人民出版社。

马歇尔，1981，《经济学原理》，北京：商务印书馆。

涂尔干，2000，《社会分工论》，北京：三联书店。

熊彼特，1995，《经济分析史》，北京：商务印书馆。

斯密，1997，《国民财富的性质和原因的研究》，北京：商务印书馆。

Barber, Bernard. 1977. "Absolutization of the Markets." Pp. 15 – 31 in *Markets and Morals*, edited by Gerald Dworkin, Gordon Bermant and Peter G. Brown. Washington: Hemisphere Publishing Corporation.

Boulding, K. 1970. *Economics as a Science.* New York: Mograw-Hill.

Buchanan, James M. 1978. "Markets, State and the Extent of Morals." *American Economic Review* 68: (May): 364 –68. USA.

Burt, Ronald. 1982. *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception and Action.* New York: Academic Press.

——. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition.* Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Chaberlin, Edward. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition.* Cambrige, Mass: Harvard University Press.

Coase, Ronald. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica* 4: 386 -405.

Callon, M. 1998. *The Laws of the Markets.* London: Blackwell Publishers.

David, P. 1986. "Understanding the Economics of QWERTY." In W. Paker. *Economic History of the Modern Economics.* Oxford: Blackwell.

Etzioni, Amitai. 1988. *The Moral Dimension: Toward A New Economics.* New York: The Free Press.

Granovetter, Mark. 1973. "The Strengths of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78 (May): 1360 -1380.

——. 1974. *Getting A Job: A Study of Contacts and Careers.* Cambridge, Mass: Harvard University Press.

——. 1985. "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness." Pp. 481 -510 in *American Journal of Sociology*, Vo. 91, Number 3.

——. 1988. "The Sociological and Economic Approach to Labor Markets: A Social Structure View." Pp. 187 -216 in George Farkas and Paula England, ed. *Industries, Firms and Job: Sociological and Economic Approaches.* New York: Plenum Press.

——. 1992. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis." *Acta Sociology* 35: 3 -11.

——. 1994. "Business Groups." Pp. 453 - 475 in N. Smelser and R. Swedberg, ed. *The Handbook of Economic Sociology.* Princeton: Princeton University Press.

——. With P. McGaire. 1998. "The Making of An Industry: Electricity in the United States." Pp. 174 -193 in Callon, Micheal, ed. *The Laws of the Markets.* London: Blackwell Publishers.

Hannan, Michael and John Freeman. 1977. "The Population Ecology of Organizations." *American Journal of Sociology* 82: 929 -40.

Hirsch, Paul et al. 1990. "Clean Model vs. Dirty Hands." Pp. 39 -56 in *Structures of Capital*, edited by S. Zukin and P. DiMaggio. Cambridge University Press.

Kalleberg, A. L. 1995. "Sociology and Economics: Crossing the Boundaries." In

*Social Forces*, Vol. 73. Nomber 4.

Little, D. 1989. *Understanding Peasant China*. New Haven: Yale University Press.

Mill, J. S. 1950. *Phylosophy of Scientific Method*. New York: Harper publishing Company.

North, Douglass. 1977. "Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi." *Journal of European Economic History* 6: 703 −16.

Parsons, Talcott and Neil Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routedge and Kegan Paul.

Pfeffer, Jeffrey and Gerald Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.

Polanyi, Karl. 1957/1944. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.

——. 1971/1957. " The Economy as Instituted Process. "Pp. 243 −70 in *Trade and Market in the Early Empires: Economics in History and Theory*, edited by Karl Polanyi, Conrad Arensberg and Harry Pearson. Chicago: Henry Regnery Company.

Sahlins, M. 1974. *Stone Age Economics*. London: Tavistook publications.

Swedberg, Richard. 1987. "Economic Sociology: Past and Present." *Current Sociology*. (Special Issue)

——. 1990. *Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries*. Princeton: Princeton University Press.

——. 1991. "Major Traditions of Economic Sociology." *Ann. Review of American Sociology*.

——. 1993. *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.

——. Ed. with Smelser, N. 1994/2005. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

——. 1996. *Economic Sociology*. Cheltenham, UK. Brookfield, US.

Weber, M. 1978. *Economy and Society*. University of California Press.

White, Harrison C. 1981a. "Production Markets as Induced Role Structures." Pp. 1 −57 in *Sociological Methodology*, edited by Samuel Leinhardt. San Francisco: Jossey-bass Publishers.

——. 1981b. "Where do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87:

517 -47.

——. 1983. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action.* Princeton: Princeton University Press.

Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications.* New York: The Free Press.

Zukin, Sharon and Paul Dimaggio. 1990. "Introduction." Pp. 1 -36 in *Structure of Capital: The Social Organization of the Economy*, edited by Sharon Zukin and Paul Dimaggio. Cambridge: Cambridge University Press.

# 市场的诞生*

## 一　乡村中庞大而繁荣的市场群落

我现在考察的这个市场坐落在华北平原的东南部——河北省GBD市（原名XC县）的BG镇，人们通常又把它叫做“BG市场”。今天的“BG市场”早已发展成以“箱包市场”和“小商品市场”为首、包括“九大专业市场”在内的一个市场群落。市场建筑面积达250万平方米，日上市商品约有1万多个品种，日上市物资总值4000多万元，1999年市场总成交额达61.5亿元。在这九大专业市场以外还有一个服务性质的“联运市场”，其中26家转运站承担着通往全国200个城市26条货运线路的运输工作。平均每天运出货物80车次，600余吨，价值近1000万元。①

与庞大的市场群落相对应，今天BG镇的规模也蔚为可观。全镇总面积达54.5平方公里，镇区面积约10平方公里。镇区街道宽阔、齐整，商厦、住宅楼鳞次栉比，错落有致地沿街排列开来；万门程控电话、移动电话和无线寻呼网络连接海内外各地，

---

* 本文最初发表于法国 *Etudes rurales*，Janvier-Juin 2002，161－162：19－39。

① 这已经是差不多十年前的数据，现在的市场规模比这大得多，可惜难以拿到确切的数据。

35 千伏安输变电站、5000 吨自来水厂为企业和居民提供生产和生活的水电。BG 镇下辖 5 街 29 村，常住人口及外来从业人员大约有 10 万人之多。

难以想见的是，仅在镇区内就聚居着 3 万多名坐商，这其中有本地人，但更多的却来自湘、川、赣、鲁、豫等省份。平常日子里市场日客流量约在七八万人之间。据称在年景最好的 1992 年，这里的日客流量居然达到 15 万人之多（QDR 访谈录 - 1；HGC 访谈录 - 1；ZWC 访谈录 - 1）。无论春夏秋冬，每天自晨曦初上时刻伊始，镇区的五里长街上便涌动着车流、人流，充斥着鼎沸人声。来自四面八方的行商们或自己驾车，或搭乘长途汽车，或借助更为原始的代步工具——人力三轮车，川流不息地赶赴市场；而坐商们也就打开自己的门店或支好自家的摊位开始经营。于是，商贩们的讨价还价声和叫卖声、店铺和饭馆里大音量播放的流行歌曲声、过往汽车声嘶力竭的鸣笛声，再加上各种农用车震耳欲聋的马达声，构成了这个市场的主旋律——嘈杂和喧嚣。总要等到每日下午三四点钟以后，镇区才会随着太阳的落山和行商们的离去逐渐地沉静下来。

## 二　一个令人费解的问题

庞大的市场、巨量的交易额、滚滚的人流、完善的生活服务设施……上述所有这些都自然而然地令人联想起城市及其经济生活。但 BG 却恰恰地处华北乡村。它西倚太行山，南傍白洋淀，北距北京 120 公里，东距天津 118 公里，南距保定市 62 公里，就是距离市治所在——一个名叫 GBD 的约十来万人口的小城市——也有 32 公里之遥。改革开放前的 BG 与城市生活无缘。

市场上所交易的商品更会令人猜疑：这里曾经是一个大型的工业基地吗？但事实是，在 1949 年以后差不多长达 30 年左右的

光景里，BG 和它周边的乡村地带并没有显现出什么不同。它东与雄县比邻，南与容城（县）接壤，属三县交界地带，均属典型的华北平原产粮区。30 年来，农业生产是这里人们的生计所系，人们主要种植粮食作物，间或种些油料作物。粮食作物包括玉米、小麦、豆类、高粱、小米、番薯等诸品种，油料作物则主要指花生，后来根据国家的指令也曾经种过一些棉花。这些无非都是北方农村常见的“大路货”农产品而已（X 城县统计局，1985，1988，1990）。无论如何，这里既不出产皮革和人造革，也不出产塑料、纸张，也就是说，与 BG 今日所经营的箱包和小商品之类全无关联性。

改革开放前，BG 及其周边各县绝无现代意义上的“工业”可言。镇（当时叫做公社）属各村（当时叫做生产大队）除了拥有一些手扶拖拉机、电动磨面机或用于灌溉农业的电泵以外，再也没有什么能够称得上是“机械”的设备。农业劳动全靠人力和简陋的农具。据称在当时的 BG，唯一与工业有点关联的就算是那间“公社修理厂”了，十来个工人操作两台破旧的车床为周边村落的上述农用机械提供最简单的维修服务。这里原来根本就没有什么工业基础。

交通状况是另一个让人费解之处。现今的 BG 交通尚属发达，镇区北距京深高速公路 32 公里，南端紧靠津保、高雄公路。不过这些路无一例外都是在大约 20 世纪 80 年代中期以后才修筑起来的。改革开放前，除了从县治 GBD 通往 BG 的一条坑坑洼洼的土石混合公路外，并无其他道路。那时 BG 的人们要去北京，唯一的办法就是先到 GBD，然后设法转乘火车。此外，虽说古书上曾经记载 BG“镇周河泽纵横”，但那毕竟已经是一百多年前的事情了。由于毫无节制地发展灌溉农业，1949 年以后镇区近旁的 BG 河就开始逐步干涸，河运也早已废除。到“农业学大寨”的年月里甚至连河床上都已经种上了庄稼。所以也无水路可以倚恃。

因此，面对眼下繁荣发达的 BG 市场，我的问题是：这样一

个以交易箱包和小商品为主的大型市场群落，怎么可能在一个远离都会地区，在人口、原料、技术、管理、工业、交通等各个领域都绝不具有经济学意义上所谓“最优”条件的乡村地带发育起来？或者，我也可以沿用一位当代社会学家的著名提法来发问：市场是从哪里来的？（White，1981）

## 三　商民、农民和干部——建造市场的三种主要社会力量

既然经济学的视角即通过寻找各种最优条件来解释市场或其他经济制度得以诞生的视角，对于解答我所面临的问题毫无帮助——在BG不要说没有上述各种“最优”，甚至就连“次优”也达不到——那么我就不得不转而求助于社会学。按照社会学的观点，市场乃是一种“社会结构”（Swedberg，1994），是将文化传统、社会力量、权力运作等“非经济因素”统统包容在内的“社会结构”。这一观点导引我去找寻最初造就BG市场的那些主要社会力量，解析它们的互动过程。结果是发现就BG市场的诞生来说，至少有本地的传统商民、农民和地方干部这三种社会力量自始至终地介入了整个过程。三种社会力量在特定历史条件下的互动颇具戏剧性地锻造出这个以箱包为主业的市场。

### （一）传统商民

“传统商民”主要指以往常住BG镇区、在1949年以前靠经商为生的一个地方小群体。据称到改革开放前这个小群体已经不足百人（SSC访谈录-1）。这些商民又往往被当地干部和附近百姓称为“传统商民”，以与现今的从商人员相区别。现今的从商人员成分十分复杂，多半都是过去的农民，也有来自各地城市的前工人甚至前干部。他们是在BG业已形成市场之后才跑来经商的，此前并无靠商业为生的经历。

历史上的BG曾经是一个商镇。如前所述，历史上——至少是在清代废除漕运以前——BG曾经是“镇周河泽纵横”，附近的

BG 河连接大运河而通达天津卫，它曾经是这条航路上的一个“水路码头”。史书记载了昔日的盛况：“日过千帆，商贾云集。货通大江南北，商流九州东西。”[《新城县志（光绪志）》] 据称 20 世纪 80 年代初期扩建镇区主街时曾经出土过一块清代“山西会馆”的石碑残片，证明了那个年代有大批山西籍贯的商人曾经聚集在此经营生意，足见其时盛况（YDT 访谈录 - 1）。虽说后来河运渐衰对此地商业大有影响，但据说直到“公私合营”前夕，镇上尚有各种店铺 30 余家，大小商贩百人之多。一位老商民曾经回忆说：“那时，镇上光是酿酒的烧锅就有七个”（HGC 访谈录 - 1），足见生意尚属兴隆。

对 BG 来说，真正的转变起自 1956 年。国家社会主义历来将小商小贩视为“产生资本主义的温床”，因此当时发动的所谓“公私合营”运动的内容之一就包括改造乡村地带的“小商业”和“小手工业”，目的在于消灭所有的小商小贩并把他们改造成为“社会主义的新农民”。于是 BG 镇区所有的店铺一夜之间全部关张停办，全部商民经过教育后也无一例外全都转为农民身份，从镇区附近的七个乡村中匀出部分田土供他们种植。与之相应，BG 的行政建制也由“镇”转变为“社”——先是“农业生产合作社”，而后是“人民公社”。原来的五个街区一律改叫生产队，以便进一步突出“农村以农为主”的特点。

商民们回忆起那段时期的艰辛生活来，都有些不堪回首的感觉。HGC 说：

> 那时候各村拨给我们的地，都是些坏地，不是沙地就是碱地，还都挺分散的，东一块西一块。没办法，只好骑个破自行车去种地。那时候一看是骑个破自行车下地的，没错，准是 BG 的。地也不会种，庄稼总是不如人家各村的长得好。（HGC 访谈录 - 1）

在那个“革命时代”，这些传统商民常常因“四体不勤、五谷不分，肩不能担担，手不能提篮”而被视为百无一用的“社会渣滓”，接受批判也就成为他们日常生活中的重要内容。而且庄稼长不好，粮食就打得少，分的口粮也就少，“饿肚子、吃不饱饭那是常事”（ZBW 访谈录 -1），相形之下政治上的侮辱倒成了其次。对这些商民来说，重要的是要想法子改善自己的生活。到 20 世纪 70 年代初期时，不少商民便已经“弃农经商”，偷偷摸摸地重操旧业，尽管这在改革开放以前的农村社会无疑是一件风险很大的事情，会被扣上破坏“社会主义集体经济”的罪名而施以种种惩戒，从接受批判一直到被关进监狱。老商民 HGC 说：

> 那时候，正闹“农业学大寨”，冬天不让歇着，让平整土地，搞水利。一弄这些工程，小推车成了俏货，都要用小推车来推土送粪呀。我瞅准了，就到 X 城镇那边的集上，花上 20 元钱寻谋一辆破旧自行车，弄到家里来，主要是要那俩轮子，上面铺块平板、安上槽帮，两边再给它安上俩扶手，这不就是一辆小推车了吗？白天不敢出去，到了晚上，拿我自个的自行车拉着，连夜奔南骑上 60 里路，到白洋淀那边，倒手一卖就是 60（元），净赚 40（元）。（HGC 访谈录 -2）

还有些商民利用了街面上保留下来的集市。WDK 说：

> 那时候那集呀，是 10 天一个集。集上不让卖别的，就让卖点自留地产的蔬菜瓜果，还有小农具什么的。有时政策宽松，可以买卖点议价粮食。大牲畜那时算“生产资料”，有生产队的证明才能买卖。一有集我就赶集去。有时候是我自己到远处的村庄里先收购点鸡蛋什么的，攒多了，到集上卖；有时候没的卖，就在集上转转，碰上买卖议价粮的或是大牲

畜的，就临时充当个“经纪”。这么着，一个集怎么也能赚上几块钱，再去买粮食。（WDK 访谈录 -2）

总而言之，即使在国家社会主义掌控社会生活比较严密的时期，即 20 世纪 70 年代前期，这些商民只要一抓住机会就仍然会重操旧业，尽管这往往要冒巨大的风险。不过，驱使他们铤而走险的并非所谓纯粹的“文化驱动力”，即维护“地方性知识”并自觉地对抗国家权力，毋宁说那是一个维持基本生计的问题。假如当初分配给这些商民的是些膏腴之地，或许历经几十年的改造他们早已变成了善于“土里刨食”的“社会主义新农民”。但不作美的是，分配给他们的都是些贫瘠的土地，土地的产出让他们难以果腹，这就逼迫他们不得不偷偷摸摸地借助于做小买卖来维持生活。于是，经商的“小传统”虽然饱受压抑，但却作为传统商民日常生活中的一个组成部分而得以赓续未绝地保留下来。一旦有了合适的条件，这个小传统无疑会迅速地膨胀起来。

**（二）集体农民**

BG 的周边是一望无际的广袤平原，土黄色的田野上镶嵌着一个个村落。从镇区向北走上约 5 公里路就到了 GQ 村。按照北方的标准，GQ 村其实算不上一个很大的村庄。现在它拥有大约 3500 亩土地，500 余户居民，约 2700 人口。据老人们说，现时的村庄规模和改革开放以前差不多，因为改革开放后虽然人口有所增加，但是很多人都已外出谋生，所以留在村庄中的人口和 20 世纪 70 年代大体相当。70 年代的 GQ 村叫做“GQ 生产大队”，下辖 8 个生产（小）队。人们主要靠种植玉米、小麦和花生为生。

从 20 世纪 50 年代初的土地改革运动以后，GQ 村的农民们被驱迫着一溜小跑地走上“集体化道路”，建成“人民公社”后糊里糊涂地“进入了社会主义”，变成了“集体农民”——除了住房、小农具和自家饲养的鸡、猪以外，主要的生产资料都已经

“公有化”了。人们过着以集体劳动、集体分配为特征的准共产主义生活。进入20世纪70年代以后，这些“集体农民”面对着和传统商民类似的难题：生活极度贫困，特别是手头缺乏现金——那时的农民只有在年终结算分红时才摸得着现金，平时的零用钱全靠养鸡卖蛋，俗话叫做“从鸡屁股里抠钱”，实在少得可怜。一位当年的“社员”说：

> 那时候可真是穷呀，穷到了什么地步呢？大秋前后，把我们全家七八口子大人的兜里翻过来，也凑不齐一块钱呐。（LMC访谈录-1）

20世纪60年代以后，为应对所谓“三年自然灾害”的影响，国家社会主义的农村政策曾有所放宽，允许以生产（小）队为单位经营副业，以便调剂和改善“社员”的日常生活。从那时起直到1970年，在大约十多年的光景里，GQ大队的第八生产队尝试了各种各样的副业生产，用八队社员LMC的话说就是：“从编筐到开油坊榨油，什么法子都试过了，就是没有一样能赚钱的。”（LMC访谈录-1）因此，到了新队长ZGQ和新会计LMC的任上，如何办好副业、提高社员收入的压力就显得格外沉重。

“办好副业”的最终决策来自一个极其偶然的场合。LMC回忆说：

> 那时节天天绞尽了脑汁，琢磨着办点什么副业才能挣钱呢？那年（约1973年）秋天（里的一天）我和队长ZGQ，我们俩人在路边上站着说话呢，嘿，过来一个熟人，家是RH庄的，骑着个自行车。一见我俩，跳下车来打招呼。那时候自行车在农村里算是个“大件”（财产），我俩就看他那辆车。一看他那个车座上，套着个套，黑色的，一摸，人造

革做的。我俩问“这是个啥呀”？他说“座套呗”。我俩问“管啥用呢”？他说“套在车座上保护车座呗”。我俩问“哪来的”？他说“一块五毛钱从北京买来的”。我俩把着他那个座套翻来覆去地琢磨它，（工艺）不复杂！他走了，我俩一琢磨：做副业就做这个，许（可能）行。（同上）

为什么做这个行呢？因为如 LMC 所说，那时自行车在城乡百姓人家里都算得上一件很宝贵的财产了。一般人家娶媳妇、聘闺女，都要想方设法陪上一辆自行车做嫁妆或是当聘礼。宝贵的财产自然需要格外爱惜，而自行车最易磨损的部分——车座，也就需要一个座套来加以保护。但偏偏是这一类小商品在那时的农村地区尚属前所未见，这就决定了该产品比起编筐和榨油来可能具有更好的销售前景。LMC 和 ZGQ 俩人合计的结果，做副业就做这个！

下一步的难题是本钱——据说那时 GQ 大队第八生产队的账上连一分钱也没有！LMC 和 ZGQ 决定先从自家拿钱垫上。LMC 家是当时村里有名的困难户，年年欠着队上的粮食钱，需要他远在新疆工作的长兄定期寄钱回来帮衬家用，那会儿手头正好积攒了 80 多元钱预备交粮食款；ZGQ 的手头则有一笔预备给将要出嫁的女儿购置手表当陪嫁的钱，差不多 110 元。两下子合到一起不到 200 元钱。第二天俩人揣上这笔钱就上了北京城。1973 年秋 LMC 和 ZGQ 这趟北京之行的结果，就是从天桥百货商场扛回来两捆处理的黑色人造革次品，外加两个当作样品的自行车座套。LMC 说：

由打北京一回来，我们八队就紧急开会，先把全队的缝纫机都集中起来，一共有 4 台“燕牌”的（缝纫机），然后再把队里的“老娘们”召唤起来，选出几个手特别灵的。先把人家那座套拆了，用粉笔比划着在人造革上画好了，铰下

来，再用缝纫机轧上，然后再缝上四条布带子。你瞧着好做，其实挺不好做的。刚开始轧出来的，边边角角都那么翘翘着，不平整。那是做了拆，拆了做，试验了好多回才弄得像那么回事了。（同上）

从试验到批量生产这种自行车座套，除了人造革和缝线外，其余的辅料一律没怎么花钱。从北京购回的座套附有一层海绵里衬，到了第八生产队这里，海绵被破布取代，而破布来自 BG 供销社卖布匹时拆下来扔掉的外包装铺衬。布带也来自对这类破布的加工。总之，七八个“老娘们”和四台缝纫机连轴转了三天，LMC 和 ZGQ 购回的近 200 元钱的黑色人造革，变成了 500 多只自行车座套！

剩下的事情就是销售了。LMC 说：

北京的座套卖一块五毛钱一个，咱们就卖一块。先送到 BG 供销社，供销社还不认得呢，说卖得出去吗？说了半天，说留下 10 个试试吧。然后就送其他公社的供销社。那时候我们八队的人，人人都领了任务，得把这 500 多座套推销出去呀。先是在咱们自个县，咱们旁边的那些公社，没几天都送出去了。一算账，刨去本钱、人工，赚了差不多一半呀。（同上）

从此，GQ 大队第八生产队的副业就算找到了出路——“老爷们”下地搞生产时，“老娘们”就在家轧自行车座套。由生产队统一组织进原料，剪裁成形，再分给各家各户用自己的缝纫机来缝制，按成品算工记分；然后队里统一部署，全体社员并力向外推销。一年以后，第八生产队的集体和社员就都开始透显出富裕来：生产队盖了新的队部，“红砖到顶”的大瓦房计 5 间，桌椅板凳都是新的，还添置了一台手扶拖拉机。生产队工分的分值

直线上升，一个工达到 1 块多钱，远远超过了其他的生产队，社员们的手头有了活泛钱。GQ 大队的其他生产队看着第八生产队的副业搞得好，也就跟着学。好在这种产品本来也没有什么技术含量，更不需要多大的资金投入，仿效起来也就毫不费力。到了 20 世纪 70 年代中期以后，整个 GQ 大队都搞起了生产座套的副业，然后又迅速扩散到周边的村庄——XY 大队、W 庄大队……一时间，BG 公社所属及邻近的各个大队都轰轰烈烈地折腾起自行车座套的副业生产来。

当仅仅是 GQ 大队第八生产队这一家搞自行车座套副业时，光是周边几个公社的供销社就足以吸纳大批产品，销售并不怎么费劲。现在有这么多的生产大队都在搞这项副业，本县境内各公社的供销社早就饱和了，于是只得往外县跑。什么 RC 县、B 县、GA 县、CZ 县……百八十里路蹬个自行车就把货驮去了。只要能把货卖出去，再远些也不怕。唯一不方便的是跑外县需要持有大队一级的介绍信，说明这是“集体副业”的产品而不是私人的“资本主义尾巴”——那时随便出售产品，哪怕是自家生产的产品也是犯禁的。

恰恰在这个时期出现了一个有趣的现象，这个现象对于后来市场的发育意味深长。在生产自行车座套的那些生产队里，年富力强的青壮年有体力蹬着自行车跑外县去推销，可老头子、老太婆却没有力量跑那么远的路。于是他们就打起当时 BG 街面上集市的主意来。那时每个月的 10 号、15 号、25 号是集日。到了集日，跑不了远途的老人们就拿些座套到集市上交易。但是这显然不符合当时关于农村集市的政策条文——自行车座套并非农产品，不是可以在集市上出售的货物。BG 公社以及县革命委员会曾经都下过大力气，试图阻止和打击在集市上交易座套的行为。但是 BG 得天独厚的条件之一恰恰就在于它位于三县交界处。每逢集日，干部们整肃集市的队伍甫一出动，在交易座套的老人们便夹带货

物迅速地撤往相邻的 RC 县境——按照规定，本县（XC 县，即 GBD 市的前身）的干部是不能到县境以外行使权力的。如果真要惩治这些犯禁的人们，鉴于他们已经身在 RC 县地面上，那就必须以“县革命委员会”（当时县政府的正式名称）“红头文件”的形式知会 R 城县革命委员会，请求那里的干部代为缉捕。这种做法的难处在于：当 RC 县方面的干部接悉文件，同意帮忙并且整队出动时，这些 BG 的老百姓早又携带座套抬腿开溜，这一溜就溜到了旁边的 X 县境内。于是本县知会 R 县的那一套手续又须对 X 县照走一遍，而结果则是 BG 的老百姓又悄悄地转回到自己家门口来做买卖了。这种“游击式”的生意方式构成 20 世纪 70 年代中后期 BG 集市上的一大景观，至今为人所津津乐道（SSC 访谈录 - 1）。

**（三）地方干部**

这里所说的“地方干部”主要是指其时 BG 当地的县社两级干部。时至今日光是 BG 镇上，连“条条”即上级机关派驻单位，带“块块”即镇政府机关，都加在一起至少也得有近 400 名官员，但这个庞大的官员群体是在改革开放的 20 年间，从早先的 BG 公社“革命委员会”的十几、二十个干部的规模逐渐发展起来的。

从 20 世纪 70 年代初期算起，干部们对待 BG 各街村的商民和农民“弃农经商”行为的态度，大体上经历了三个不同阶段。第一个阶段大约是 1973 ~ 1978 年，按照后来的市（县）政府几位官员的话来说，这是一个“打压”阶段（YDT 访谈录 - 1，SSC 访谈录 - 1）。公社和县干部们认为，GQ 以及附近各大队的副业生产活动因其由生产队组织和经营，故尚属“集体经济”，不必对之大惊小怪。他们主要是对老百姓在集市上出售座套和倒卖生产资料不满，认为这些都是“资本主义复辟”的表现，是“犯禁”的事情，因而必须坚决予以打击。干部们在集市上

的频频查抄逼迫老百姓采用了“游击策略”，他们为了躲避围剿而在差不多每个集日内流窜于 X 城县、RC 县和 XC 县的县界之间。

第二个阶段约从 1978～1985 年前后，这个阶段可以称为“放任”阶段。始于 1978 年的改革开放给农村社会带来巨大的冲击，从“分田到户”到“允许长途贩运”再到最终解散人民公社，这一系列来自权力高层的大动作弄得乡村基层干部瞠目结舌，应接不暇，他们实际上再也无从判断在集市上应当卖什么和不应当卖什么了。对于商民们倒腾生产资料和粮食以及社员们出售座套之类非农产品的行为，他们先是表现出迟疑和踌躇，而后则干脆听之任之，不加干预。而市场也就在这个阶段获得了所谓“超常规”的发展，急剧地膨胀起来。

第三个阶段是从 1985 年以后直到现在。据称这是一个“扶植”的阶段。1985 年中央政府关于在财政上“分灶吃饭”的改革方案，迫使地方政府不得不自行找寻财税来源。这时，BG 和 XC 县（GBD 市前身）的官员们才恍然大悟：原来 BG 市场可以成为地方财政的重要泉源！自斯时以降，多年来县镇两级地方政府为 BG 的市场建设花费了大量的精力。BG 的城镇化建设、政府组织的繁衍扩张，以及与邻县政府的摩擦和冲突，无不是以市场为中心进行的。此种政府行为一方面极大地推进了 BG 这个巨型市场群落的形成，另一方面也惹来了无穷无尽的麻烦。

但在此应当指出，就是在上述第一个阶段即“打压”阶段，县社两级干部的行为也大有差异。一般来说，县干部对“弃农经商”之类的行为处理起来比较心狠手辣，不留情面；而公社干部则多少温和一些，有些人甚至对这些商民和农民还有几分同情。时至今日，当 BG 一带的老人们回忆起那段在三县之间来回“游击”的生活时，提及当时担任 BG 公社革命委员会主任的 L 时并无多大怨恨。LMC 说：

> 要不是县上催促的紧，老 L 那人也不会上赶着去干那抄拿人家东西的“绝户事”。(LMC 访谈录 -1)

据说这位老 L 曾经私下向人发过牢骚：“这里地薄人穷，不倒腾点东西换钱，拿什么买粮食？都等着找我要救济（粮）呀。”(SSC 访谈录 -1)

总之，不管地方干部是怎么个想法，到 20 世纪 70 年代中期，BG 的传统商民和附近的一部分农民都因为这样那样的缘故而开始到当时街面上的集市上来经营谋生了。这两种社会力量的合力最终推动了这种在北方乡村中最习以为常的集市向着新的方向转变。

## 四　市场的转变

1978 年以来改革开放浪潮的冲击，以及地方干部在长达五六年的时间内所采取的放任自流政策，为 BG 市场转变造就了良好的条件。这期间有两个变化至为重要。

首先，到 20 世纪 80 年代初期，那些传统商民已不再满足于倒腾粮食以及充当大牲畜买卖的经纪人了。对这些商民来说，做买卖而不是种地才是他们可以想见的最佳发家方式。在他们的知识结构中，做买卖永远是给他们带来幸福生活的唯一途径，舍此再无他途。HGC 曾经说：

> 我这一辈子，最幸福的有两个时期，一个是“闹日本”那会——那会别看打仗，可日本人保护商业，买卖好做——再一个就是邓小平（时代），让你做买卖了。(HGC 访谈录 -2)。

因此面对政府日复一日的“富民说教”，他们回答说：“改革开放不就是让老百姓过上好日子吗？光靠种地怎么能过上好日子呢？要想富裕起来，还得像过去那样办市场、做生意。”(WDK

访谈录－1，ZBW 访谈录－1）他们在这里所说的“过去”显然是指“公私合营”以前的状况，于是他们迅速地恢复了那时的经营和生活模式——一方面是从附近村庄收购些“小泥货”即农民们用泥土烧制的各式小玩具在市场上出售，另一方面则是先从天津而后又从浙江义乌和广东南海等地长途贩运些小文具、小画片以及其他小商品到市场上来批发、贩卖。在以后差不多 20 年左右的时间内，随着经营规模的扩张和经营品种的增加，以此为基础竟分化出五个不同的专业市场来。

其次，附近那些农民也不再满足于仅仅生产自行车座套了，这主要是因为销路已经大不如前。如前所述，到 20 世纪 70 年代中期以后，已经有愈来愈多的村庄卷入了生产座套的副业，这就导致了需求饱和并使座套价格直线下降。为了使刚刚兴旺起来的副业维系下去，这些农民必须寻求新的产品。正所谓“天无绝人之路”，这一回说不清哪个生产队是始作俑者，农民们竟然开始仿制手提包——也是用人造革制成，上面安上两条短短的提带，高级一点的还要装上一条拉链。那时的干部和在城里上班的“公家人”差不多人手一个，用来装些笔记本、报纸、茶缸之类。值得注意的是，这种手提包虽说在工艺上并不比生产座套更为复杂，但其意义却要深远得多：它使 BG 附近的农村和农民开始步入一个全新的、在品种和质地两个方面都可以有无限开拓余地因而具有极大发展潜力的工业领域——箱包生产领域。改革开放以后，农村中的“集体”解体了，但“集体”开拓的“副业”却留存下来，并且由千家万户的农民努力经营着。自那时以来的 20 年间，BG 的箱包生产迅速扩张起来，辐射到周边 5 个县市，有 500 多个自然村的 20 多万人从事着箱包生产及相关产业，其箱包产量在国内市场占有率达到 29%，成百上千万件箱包制品透过 BG 市场而源源不断地输送到全国各地，近年来甚至还远销俄罗斯、南斯拉夫等东欧国家（BG 镇人民政府，2000）。

起初，农民们为自家生产的箱包寻找销路，也是沿着卖座套时趟出来的路子，提着货物跑到外县、外省，请那些大小国营商店代销，或是干脆走街串巷地自己推销。BG 农民推销箱包的足迹曾遍及北方十三省、市、自治区。在改革之初那些尚带有深刻的“短缺经济”烙印的年份里，这些出自农民之手的箱包虽说质量低劣，但毕竟略胜于无，因此竟然大受欢迎。而那些行走不便的老人家们也依然如同当年贩卖座套那样地每逢集日跑 BG 市场，所不同的是，这一回贩卖的商品从座套变成了自制的箱包。一来二去，随着外出推销箱包的农民的足迹所至，也就将 BG 这个地方生产箱包的市场信息传送到四面八方。不久就开始有外省市的小商小贩们沿途来寻，自行购置箱包带回贩卖。这样做的好处是，这些外地商贩在品种方面可以有更大的选择余地，价格相应也会更为便宜一些。后来，愈来愈多的外地商贩涌向 BG 寻找箱包，BG 的农民们自己遂不再跑外，而是从行商变为坐商，像那些老人一样去市场上出摊卖包。箱包经营的规模扩大、品种增加、客流量激增，所有这些变化都促使在正在生成的小百货市场旁边，又形成了另一个庞大的箱包市场，而后又分化出四个不同的专业市场。

由上可见，商民和农民在经营、生产活动方面的改变，为 BG 市场的最终变化提供了推进力，农副产品渐渐地被逐出市场之外，各式各样的小商品和箱包制品逐渐占据并包揽了全部市场份额，而集日也从最初的“逢十为集”先过渡到“十天四个集”，又过渡到“天天是集”。BG 市场最终由通常可见的那种传统农村集贸市场转变为以箱包业和小百货为基本特点的专业市场，时间大约在 1985 年左右，其时政府的政策也开始发生变化，进入了所谓“扶植”的阶段。政府权力直接介入市场运作引发了无穷无尽的问题，导致市场的扭曲和变形，但那已经是另一个故事了。

## 五 简短的讨论

在我看来，BG 市场的生成实际上提示了就狭义而言是市场，就广义而言则是某种新的、与其脱生的母体环境相异的经济制度得以诞生的条件。从 BG 的案例中我看到此类条件至少有三个。

第一，在一个经济和政治上高度集权的社会中，各级行政区划的交界处最易形成权力和控制的盲区，因而格外有利于新因素的成长。新经济往往率先在这样独特的生存空间中萌生出来。对于 BG 市场来说，地处三县交界是它在较早时期得以存活的最重要条件之一。因为正是在这样的条件下，初生的新经济因素变得游弋不定，从而有可能逃脱国家权力捕杀的罗网而保全下来。

第二，各种社会力量的互动是新经济因素得以产生、成长的根本原因。在社会主义集体经济的农村社会中，如果没有那些被迫务农、在当时被视为“社会渣滓”的传统商民，以及这些商民与附近大力发展集体副业的农民之间的联手和互动，要想发展出 BG 这样的专业市场是断无可能的。它也许会沿着一条完全不同的道路前进，但未必会采取“市场”这种方式。此外，地方干部也以“不管”或“放任”这样的独特方式在一段很长的时间内加入了这一各种社会力量互动的戏局。具有嘲讽意义的是：在我们这样的社会中，地方干部的“不管”或“放任”对于民间经济和民间社会的发育才真正具有正面的、头等重要的意义。

第三，“偶发性”是经济制度诞生中不可忽略的重要因素。BG 发展成为箱包业的巨型市场，这其中可以说根本就没有什么坚如磐石、不可移易的“经济学规律”可言。传统商民的存在或许会将 BG 重建为一个市场，但可能至多也不过是一个类似于浙江义乌那样的小商品市场罢了，但却绝不注定成为箱包业市场。BG 成为箱包业市场纯属偶然。如果没有 LMC 们穷极潦倒急于发展副业，如果没有神话般地路遇骑车熟人并发现和决定生产自行车座

套，如果不是附近的副业生产浪潮很快造成座套生产饱和而逼迫业已动员起来的大批农民不得不去设法转产，如果不是行动不便的老人为了谋生而甘冒风险到 BG 集市上经营座套……如果不是这一系列偶发性的因素，BG 可能成为别的什么市场，但断乎不会成为箱包专业市场。LMC 说得好：当初我们只不过是想搞搞副业弄点钱花，谁成想到弄出这么大一摊子事来呀（LMC 访谈录 - 1）。

## 参考文献和引用资料


BG 镇人民政府编，2000a，《中国名镇 BG》。

——，2000b，《BG：理想的投资选择》。

XC 县国民经济统计资料（1985，1988，1990）。

WDK 访谈录 - 1。

YDT 访谈录 - 1。

HGC 访谈录 - 1。

QDR 访谈录 - 1。

ZWC 访谈录 - 1。

SSC 访谈录 - 1。

ZBW 访谈录 - 1。

Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." In *American Journal of Sociology* 91 (November), 481 - 510.

Swedberg, Richard. 1994. "Market As The Social Structure." In *Handbook of Economic Sociology*, edited by Smelser, N. and R. Swedberg. Princeton University Press.

White, Harrison. 1981. "Where do markets come from?" *American Journal of Sociology* 87 (November), 517 - 574.

# 纠纷与协议
## ——市场中社会规范的建构过程

西塞罗（Ceciro）教导说：历史学家应该讲述真实的故事。实际上社会学家也应讲述真实的故事。不过，社会学家的故事多半不是取自尘封的历史档案，而是来自活泼的日常生活世界。

我现在要讲述的就是一个来自日常生活世界的故事。故事发生的时间是1996年的初夏，地点是HB省一个小镇上的大市场，主人公是一群商民及他们的管理者，即当地的工商管理官员，而基本情节则是一场有关在市场中建设大棚和重新分配摊位的商谈行动。在我看来，这是一个其意义涉及生活世界的规范建构的故事。不过，我讲故事的方法或许与历史学家有所不同——在那些至为关键的地方，我会让这些当事人自己开口说话，而尽量不由我这个“入侵者”越俎代庖。

### 一　事件的梗概

我最初是从“镇个体协会”的ZHU主席的口中听到这件事情的。据称此事的大致经过如下：

> 镇工商分局酝酿着要为“白芙蓉市场”修一架新大棚，同时调整市场内的摊位布局。调整的办法是组织商户们通过

“抓阄”来重新确定各自摊位的位置。这个消息一经透露，立即在商户中引起了轩然大波。部分商民对此抱持激烈反对的态度。他们推举了五位代表，上访到镇政府和工商分局，表示对重建大棚没有异议，但却坚决不同意“抓阄”即重新配置摊位。但是据说也有一些商民赞同重新分配摊位，从而和工商分局的意见并无相左之处。商民与商民之间，以及商民与工商分局之间的意见冲突，迫使建大棚和调整摊位的事情一度搁浅，只是在几经谈判，达成和解以后，建大棚的工程才得以继续进行，不过却放弃了“抓阄”的举措。对于这个结果，原本意见相左的三个方面均表示尚属满意，可以接受。

我感到这个事件涉及了某种“公平准则”，即日常生活中最基本的社会规范。常言道：“物不平则鸣。”反对“抓阄”的商民公开表达不满和抗议，显然是他们的公平感受到撩拨的表现。因此，如果我们把各方当事人的意见分歧乃至冲突当成不同公平感之间的碰撞与抗争，而把达成“尚属满意，可以接受”的和约或协议（acceptable agreement）看做某种公平的社会规范获得重建的话，那么，这个故事对于理解眼下我们这个社会中的基本社会规范就具有一定的启示意义：在一个宏观社会结构和微观社会生活都在发生空前的震荡和剧变，以往所确立并累积下来的诸种社会规范业已毫无例外地化为碎片，而伴随着改革开放产生的新因素有如破堤之水，汹涌而来的时代，调节人们日常社会生活的基本规范可能是什么样子的？它是如崇尚“经济理性”的学者们所说，来自对当事人物质利益赤裸裸的直接“算计”和斗争吗？或者如另一些学者所说，表现为对先前制度体系的复制或再生产——按照近来流行的时髦术语，即某种被称为“路径依赖”的东西（Stark，1992）？解析这个故事或许能给我们一个答案。

于是，我开始有意识地追溯整个事件。我要弄清的是上述三个方面的当事人，即工商分局的官员、反对“抓阄”和同意“抓阄”的商民们各自摆出的理由是怎样的——他们是如何为自己辩护，企图说服对方的，而最终又是怎样达成和约的。我认为透过这些层面就可以进一步看到在这个基层社会中实际运作着的社会规范是什么样子的。在这里似乎无需更多的理论概念。诚如一位智者所说：一切社会理论都只是“二级建构”。为了把握生活的真实脉络，我们必须小心翼翼地将众多现成的理论概念暂时“加上括号”，“悬置”起来——不要用它们来切割和剪裁活生生的事实（Schutz，1962）。因此，我所用的方法多少带有“目标开放性”（open-ended）：尽量聆听当事人自己的理由陈述，把它们录写下来和展示出来，并力求使文本的某些部分保持一定程度的完整性。我相信，整个故事的意义就包含在当事人的这些话语文本之中。倘若读者自己通过解读就能够形成结论，那是再好不过的事情了。当然，“耳闻不如目见”，无缘得见当事各方彼此辩难的实际场景，不能不说是一个巨大的缺憾；但我认为这种做法或许也有其长处：在当事人面对利益无涉的听众时，多半会无所顾忌地表白自己，从而使理由陈述更为直截了当、更为充分一些——也就能使我们更易于看清这些理由和理由背后的东西，以及它们之间的关系和互动。

以下就是我听到的关于建大棚和“抓阄”的三套不同的理由，我首先把它们照录如下。至于分析和判断则放到以后再说。

## 二　当事人话语

### （一）“不能毁了我们的主顾茬”——反对抓阄的商民话语

我首先访问的是对抓阄抱持反对意见的五位商民代表之一——Q先生。Q先生是我在镇上最早结识的商民朋友之一，他

已年届50，以经营小五金饰件为业。据我所知，他早年肄业于“保定动力学院”，是本地商民中唯一接受过高等教育的人，因此也在商民中享有相当威望，成为乡间那种“拿大主意”的人物。此刻，我正在“白芙蓉市场”中的“XR五金杂货店”二楼Q先生的会客室中，与Q先生对面而坐，洗耳恭听他用那慢吞吞的语调，为我讲述他对建大棚和“抓阄”的看法。

Q先生起首就直截了当地表明：商户们和工商分局“最近就两个问题……发生冲突了。一个是建大棚，建大棚我们欢迎，再一个呢，是抓阄，抓阄我们不同意”。Q先生说，原来市场的大棚比较低矮，不利于防火，也跟不上当前的形势，商户们对改造一下并无意见。但是“说原来的摊位，统统地全抓阄，这个人们就意见大多了”。

商户们为什么反对抓阄即重新分配摊位呢？Q先生告诉我：“就按我们这一片来说啊，在这摆摊的，外地的（商户）也好，本地的（商户）也好……他的库房也好……租住的住地也好，都是以这片为主。如果一旦到时候抓阄给他抓到西边，怎么弄？……再说，我们做生意做了多少年，都有‘主顾茬儿’，就是回头客，人家来提货……一来就直奔你这个摊档……你一换，以后人家再来了找不到你了……另外还有一个呢，我们都有赊欠，人家想还我们钱也找不着我们，我们找那个（该我们钱的）主儿也找不着……不就乱套了吗……买货的找不着这个卖主了，卖主更不用说也找不着这个欠账户了……”

于是，市场里的商户们在Q家召开了会议，在一片吵吵嚷嚷声中写就了书面抗议意见，公推以Q先生为首的“不说有点威信，也算有那么点影响”的五位商户作为代表，先到镇政府，后到工商分局“反映情况”，反对“抓阄”。为了壮

声势，代表们临行以前还征集了市场中的商户签名。Q先生在市场东头征集了“三张信纸”的签名，另一位代表H先生在市场西头征集了“一张信纸”的签名，合起来“最少也有150人”。Q先生表示：我们这几个人出头，“可不是为了……我们这几个人，我们是考虑这个市场”，而在向领导面陈意见时，商户们的话更是说得冠冕堂皇：“建这个大棚，这属于领导为了……稳定这个市场，我们大伙都挺欢迎的”，“说真的让我们自己掏腰包我们都高兴”；但是“抓阄……是个瞎道，这个道行不得”。代表们反映，“一说抓阄，现在市场里……炸了窝啦”，“整个市场人心惶惶，做买卖不踏实了”。市场里慌乱到什么程度呢？据说是有的商户“进货也不敢进了”，有的商户“打算换个地方，上桥南（经商）去了”，还有个别的极端分子鼓动“……大家伙组织一下就不抓了”，所谓“组织一下”也就是罢市。因此商户代表们要求“不抓阄，稳定市场，不要搞乱市场”。Q先生还特别强调：“咱们国家还要求稳定呢……何况这市场呢？”

镇政府的官员看来是“尊重大家伙的意见的”，表示“当领导的……要想扭转广大商户的这个意志，恐怕谁也不好说”。工商分局的情况则不大妙，局长避而不见，打发“个体商户协会”的主席ZHU出来接待，而ZHU据说“只是一味打圆场”，说“局长可没讲一定要抓阄啊，还没说定呢”。代表们立即抓住机会，“建议开几个座谈会”，当面锣对面鼓地和工商分局领导碰一碰。据说会议在一周以后召开。与会人数究竟有多少，Q先生已经记不清了，只记得会议地点是在“市场所”即直接管理“白芙蓉”市场的那个工商所的办公室。那天“聚了一屋子人”，有工商所的M所长和ZHU，更多的则是商户们。据说会议从晌午一直吵闹到后晌，其激烈程度可想而知。最后的结果是ZHU代表工商分局“一

劲儿告诉说不抓（阄）了”。但是ZHU后来又说，“要是不抓阄，各户可就得多掏点钱”，即让商户们自己把建大棚的款项筹措出来。而商户们表示：不抓阄，“我们自己掏腰包，我们买这个大棚”。协议就这样达成了。（BG调查记录/商民/QDR访谈录一、二、三）

除了Q先生以外，我还访问了H先生和其他几位被推举出来的商民代表，他们也大都表示了类似的意见，其中尤以H先生态度最为激烈。他不仅一再申明必须要“稳定市场”，而“稳定市场”就是不能让做买卖的丢了主顾茬，而且对工商管理部门加以直截了当的攻击。照他的看法：工商部门要抓阄，纯属没事找事，从中“抄肥”即捞取好处（BG调查记录/商民/HGC访谈录，GBJ访谈录，MBL访谈录）。

**（二）“必须考虑市场的长远发展”——工商官员话语**

因为重修大棚和“抓阄”动议的始作俑者是工商部门，而且Q先生们的直接攻击对象也是工商官员，所以了解工商官员一方的理由自然也就成为整个调查工作的不可缺少的一环。一天早上，我访问了“白芙蓉市场”的直接管理者、镇工商分局“市场所”的M所长。当我进到M的办公室时，他正在给一帮手下布置当天的任务。这使我有机会对他进行一番观察：M约有50出头的年纪，本地人，身着工商制服上衣，却头戴一顶黑呢制帽——这是本地有身份官员的特殊打扮。只有那些初次进入某个权力部门的毛头小子，才会把制服制帽一律穿戴整齐，以炫耀其有异于普通老百姓；而位高权重者却往往不做如是打扮。据我猜想，这是有意地制造一种所谓“区隔”：只有他们才能不按规定着装，而又能于不经意中处处行使着权力。他们才真正地手握权柄。

等到把手下人都打发走了以后，M所长才转过脸来和我说话。

M所长首先向我解释重建大棚的道理："……就是要争当'全国文明市场'呗。白芙蓉市场眼下是HB省的省级文明市场，还得要争取当上全国文明市场。"原来的大棚不符合"全国文明市场"的防火安全要求，"弄个高点的大棚……好让救火车能够开进来"。可是建大棚的同时为什么还要抓阄呢？M所长说，这道理简单："头一条，就是要把摊位弄匀乎了……因为这市场使用这么几年了……东头的买卖好点，西头的买卖差点，这么几年下来，收入相差不少。现在西头的……挣不着钱，人家就走了……对市场有影响。"这次安排抓阄，打算"让原先在西头的那些商户，万一能（抓阄）抓到东头来，也有个机会多挣点钱，把商户们给留住"；还有就是"抓阄比较好筹款，筹了款好建大棚"。按M所长算计："咱（这市场）是六百多摊位，让他（商户）300块钱买个阄抓，再加上头半年的管理费全投上，一下子钱就筹得差不多了……这（建大棚）得投资小200万吧。"

M所长对我说，建大棚不是什么新鲜事，算上这回已经是第三回了。建大棚也就是建设市场，由打一开始就全是由工商部门领导的。从头上说，"启动这市场就是我们工商所启动的"。据说"原先此地就是个小玩具市场，小玩具都是（老百姓）自己用泥做的"，后来才有了卖小糖豆的，倒腾小百货、针织品什么的。那时镇上的主街是"古镇街""……一条街筒子上挤得都是（买卖）人，推小车的、支着洋布伞的、撑着大绦藩的……"工商（所）来了，"先是鼓动人们建房子，形成白芙蓉这趟街以后，把（买卖）人轰过来，分派的摊位……办取了营业执照，收了他（们）半年管理费，给安排开了"，M所长说，这叫"把市场拉过来，定位在街里"了。然后，工商所帮着"买的（棚）架子……就把大棚

支起来了”。M 所长比划着说：“那时架子也简单，就是几根铁棍、铁管，串起来搭成一个篷架，上边拿布一苫。”这是哪一年的事呢？M 所长掰着指头算了算，说那是 1985 年的事。他说从那时起，算是正式有了这个“白芙蓉市场”，而那个简陋的大棚就是“白芙蓉市场”的头一代大棚。到了 1989 年，工商分局又领导着建了第二代大棚，“那怎么想起换第二代大棚了？”M 所长自问自答：“因为第一代大棚……四处透风，下雨、下雪，你（商户们）这个货有的难免淋湿了”，同时“从工商角度来说吧……原来那个市场也不（够）规模……”于是工商所又领导着建了第二代大棚，“就是现在用着的这个，叫‘屋檐式大棚’，街道当间支起铁柱子，棚顶像房檐似的朝两边垂下来”，比起第一代大棚来可是像样多了。同时，捎带手还搞了“分行划市”，就是把卖针织、服装、小糖豆的全迁到别处，此地只留下小百货一宗，使市场“专业化”了。M 所长总结说：“一开始那个市场，是……自发地形成……咱们工商（部门）……主要从他（商户们）的自发性开始，完了之后再规范……不断正规化，就形成这样大（的规模）。”眼下这第二代大棚又不合“潮流”了，所以，还得建新的。

说到眼下这第三次建大棚，M 所长是一肚子的火。他说：“（过去）那阵安排这市场……跟现在不一样”，过去人们听话，“你说叫他上哪，他就得上哪”。现在呢？“现在不行啦。现在人们懂的什么也高（多）啦，弄点事就提意见”。照 M 所长的说法，为了建大棚和抓阄的事，就在他的所里召集商户们开了个会，会上有的商户反对抓阄，说了好些不利因素。但“也有乐意抓阄的商户，说还是抓抓好，公平”。M 所长明显地支持要求抓阄的商户，他说：“我要在西头，我就愿意抓阄。”不过他当然还是从工商部门的立场出发的：“实际

上要我说呀，如果要抓阄，顶多两天，（筹款的事）就弄成了，还得比这个多弄……五十万（块钱）。”M所长介绍：在那个会上，两边的商户们“嚷嚷嚷，差点把房顶都掀起来”！“……最后他们嚷嚷完了，咱们再给他来个集中（意见）”。“集中”的结果是：头一条，“采取多数人的意见”，不抓阄了；第二条，据说是商户们自愿地提出：建大棚的款由他们自己来分摊，好地界的多摊，坏地界的少摊。这么着把抓阄、筹款的事解决了。

M所长抱怨说：“说起来你看这点事，眼下工商（部门）的工作忒不好做。”照他的看法，“带头闹事反对抓阄的（那些人）……沽名钓誉。好多事没法说”。实际上工商部门在建设市场上没有私心，“我们是真正地把市场往好处办，建大棚、抓阄，都是从长远上，从根本上想着市场的发展，想着争当全国文明市场。当了全国文明市场，能落不少实惠”。可是这么好的事，硬是让这些商户们狠狠地搅和了一下。（BG调查记录/市镇官员/MLCH访谈录）

后来，我还访问了镇工商分局的ZHAI局长、XIN副局长和LIU、ZHAO两位秘书。同这些工商官员的谈话给我留下了一个深刻的印象：一谈到“白芙蓉市场”以及其他几个市场的发展前景，他们就有说不完的话，他们会喋喋不休地跟你说起争当“全国文明市场”的种种设想和举措，如数家珍般地告诉你本月的市场成交额又长了几个百分点，从市里、省里又捧回了几面锦旗，等等。不过，我也注意到，一谈到关于这场抓阄的风波，他们就缄口不言了，好像这件事情很不光彩似的（BG调查记录/市镇官员/ZHZHSH访谈录/LZHQ访谈录/GX访谈录）。

**（三）“好地界得匀乎匀乎”：赞同抓阄的商民话语**

最后，我还应当了解支持抓阄的商民所抱持的理由如何。我

听说在“白芙蓉市场”里租了个门店、专卖文具和化妆品的W先生赞同抓阄，而W恰恰也是我在镇上较早认识的商人之一，于是我就径直给W先生打了电话。当天晚上，在镇宾馆我下榻的房间里，我和W先生做了一次长谈。W先生也有50出头的年纪，似乎永远衣冠整齐，面上总是带着谨慎的笑容，举手投足之间都体现着他那商人世家的出身——他的父亲在新中国成立前曾经营过本镇最大的百货批发商号“德聚永”。W在办任何事情的时候都好像比别人多一个心眼，事先提防一手。比如说，他同意和我谈谈他对建大棚和抓阄的看法，但却提出不要录音的要求。很明显，他是怕留下什么确凿的“话把”。因此，同其他的话语文本不同，W先生的讲述不是来自对录音资料的誊写，而是凭借事后的回忆整理出来的。

W先生开始说：“建大棚是工商管理部门提的……这个事，大家伙就算是觉得行吧……”接着，他的话锋一转，突然问我“白芙蓉市场”有哪些与众不同的特点？见我不大明白他的问题，他于是又补充道：“咱们这市场和南方的那些市场，比如说义乌的市场，究竟有哪些地方不一样？”然后自己作答：“人家（义乌市场）那才是真正的市场，是划出专门的一块地界，一米多一个小案子……一家商户（占）一个摊位，你就是有百万家财，你也得老老实实，出这个一米多的摊位，凭做买卖的本事挣钱。”W先生评论说：“人家的市场合理。”而“咱们这叫什么市场？咱们这叫‘以街代市’，市场就建在街道当间，拿着街道就当了市场了。这里边就有好多不合理的事情”。照W先生的解说，“不合理的事情”主要在于市场的东西两头买卖情况不一样，收入苦乐不均。东头地界好，买卖多，“占着好地界的人……他（们）凭着……好地界，就多挣钱”，甚至把自己的铺面房租出去

挣大钱，“比做买卖的可是强多了”。W 先生愤愤不平地说：“市场是为真正的做买卖的人办的，他（们）凭什么不正经做买卖还挣得比你多？他（们）凭什么聘闺女，光陪嫁就花十多万？那我们一样地站摊，一年下来四面八方跑着进货走货……我聘闺女就只能陪嫁两万块钱？这合理吗？”

W 先生愤愤不平地说，就是不出租房子，只要是地处市场的东头，买卖情况也比西头好得多。“你看咱们白芙蓉这条街，这是从西往东六百多米的一条街。东头靠着主街，来的客人多，买东西的……是先进东头，一路走一路看一路问价，不等到西头，东西都买齐了，紧赶着搭当天的长途车就走了——他把住店的钱不就省下了吗？做买卖的人算计着呐”。据 W 先生计算，夏季天长，市场东西两头一早一晚的经营时间能差出两个多小时去。至于一天能差出多少钱去，W 先生说，“这也没个准数。我估摸着……买卖好做的时候，这一天怎么也得差出一百多块钱”。更何况“这不是一天两天呐，由打白芙蓉市场一建，就是如此，你算算多少年啦？这不是明摆着的不公道吗”？问题在于，“东头这个好地界是谁的？是国家的，是共产党的，不是你自己的，不是你爹妈给留下来的，你凭什么老占着？咱们办市场也好，办什么事也好，不能吃肉的老是吃肉，喝汤的老是喝汤。该匀乎的时候就得互相匀乎匀乎”。

W 先生由此做出结论：“要我说，白芙蓉市场……为什么搞不好呀？就在这，不公道。人家西头的，一天站摊站下来，落个赔本赚吆喝，谁还干呐？一年赚不着钱，两年赚不着钱，人家不走还等什么？……好地方你都占了——你还老占着……要想拿个好摊，得上你们手里租去，花大价钱，这合理吗？BG 这种占着好摊租给外地人的事多啦。这事长了不行，不利于市场的发展。人家外地的挣不着钱，就走了。没

人了还建什么市场？眼下就有走的，我就知道好几户了。老是嚷嚷稳定市场，人都走了，光靠你们‘白芙蓉’街上东头的这几户，能把市场稳定了吗”？

那么，如何解决“白芙蓉市场”的问题呢？W 先生说，那就得认真学习人家外地的经验……把市场从街道里彻底迁出来，专门建一个真正的市场，大家都是凭着经营三尺柜台比高低，所以说，“白芙蓉市场”的事，“建大棚管什么用？那不是又把‘以街代市’给它稳定了吗？抓阄顶什么用？抓阄也不能从根本上解决问题。不过大家伙说来说去，现在就这么着了，先把大棚建起来，不抓阄了。我呢，也是‘揣着明白装糊涂’，这回也就先这么着吧……”（BG 调查记录/商民/WDK 访谈录二）

据 W 先生说，“看出白芙蓉市场的问题”并赞同打破现有市场格局的人不光是他一个，而是还有其他的人，但是，我却没有找到更多的访谈机会。我也碰到过一些据说是曾经赞同抓阄的商户，但只要我一说明来意，他们总是说：“事情都过去了，还说它干嘛呢？”有礼貌地拒绝了我的访问。因此，关于赞同抓阄的商民的理由，迄今为止也还只是 W 文本这样的一个“孤本”而已。不过，从前面 Q 文本中透露出的在市场西头征集反对抓阄的商户签名，结果只有“一张信纸”，还不到东头签名商户（三张信纸）的三分之一的情况来判断，我还是相信 W 先生所言不虚。

## 三　把特殊利益推展为普遍主义道理

谚语有云：“公说公有理，婆说婆有理。”这三套话语虽说意见相左，但的确是各有各的道理。毫无疑问，这些不同的道理就实质而言都是与当事人各自不同的特殊利益相关的。但是，如果我们对这三套话语文本略加分析，就会发现字里行间透露出一种

独特的论说逻辑：虽说当事人各方都有自己的特殊利益，但是却都力求将为自己辩护的道理推展为超越特殊利益的普遍道理，以达到统摄对方的目的。因此，我们也就有了三套从特殊利益迈向普遍主义道理的逻辑。

**（一）“求稳定”的逻辑**

以Q先生为代表的反对抓阄的商民打出了“求稳定”的符号，在这个符号下把自己的特殊利益转变为普遍利益。Q文本的内容可谓头绪繁多，但是，强调“稳定”却始终是一个核心。Q先生自己说：“凡是稳定市场的，我们就支持……我们反对抓阄乱市场。”（BG调查记录/商民/WDK访谈录二）

Q先生所说的“稳定”显然具有特殊含义。以Q先生为代表的这部分商民大多位于市场东头，在市场里占据优势位置，而这种优势是建基于“白芙蓉市场”本身的两个特点之上的。一个特点是市场内部地缘结构的不均一性。作为一个“有形的市场”（marketplace），“白芙蓉市场”东头和西头的经营情况大不一样；东头靠近镇区现在的主街，因此客流量大，买卖好做，西头则刚好相反。此种地缘结构决定了商户们虽说是同样在该市场中经营，然而收益却大不一样。W文本和M文本都特别明确地表明了这一点。另一个特点则是W文本中明确指出的“以街代市的格局”。在“白芙蓉市场”中，街道就是交易场地，四趟摊档把马路塞得严严实实；街道两边的住家就是店铺：白天，把门打开，家就变成了门市部，晚上，把门一关，店铺又变成了家庭生活的私领域。此种特点固化了Q先生们的市场优势：他们大多住在“白芙蓉市场”的东头，有自己的门店，买卖好做；在自家门前还都有额外的摊位，若有外地商户要来租赁摊位，首先会找他们，而绝不是那些地处西头的摊主。此外，由于市场定位在此，使他们拥有的铺面房本身也很值钱。H先生在和我谈到他的房产时就明确说过：“我这两间门脸儿（房），要是市场在这儿，不动，得值十五万块

钱。要是没有了市场，就是当住房使唤，连三万块钱也值不了呀。”（BG 调查记录/商民/HGC 访谈录四）因此，对这一部分商民来说，根本的利益就在于维持市场的现有格局。只要市场的现有格局不变，他们的优势也就可以继续保持下去。所以，这部分商民的态度是坚决反对“抓阄”，但却在某种程度上并不反对重修大棚。用 Q 先生的话来说就是：“建大棚我们欢迎……抓阄我们不同意。”谁都可以看出，大棚翻新了，也就保证了市场至少在若干年内会仍然“稳定”在此。人们对待花费“小二百万”元钱修建起来的东西，是不可能像扔掉一块抹布那样轻易地把它丢弃的。

可见，所谓“稳定”，其实是和 Q 先生们的特殊利益联系在一起的。Q 先生嘴中所讲的“稳定”实质上也就是要保持他们自己这一派商户的既有市场优势。但是，为了能够“以理服人”，Q 先生们绝不能直截了当地申明“稳定”就是要维持他们自己的市场优势——虽说这一点在各方当事人的心目中都是十分清楚的——而是必须把它推展为一种普遍主义的道理，代表大多数商户的利益，从而迫使对手无话可说，不得不接受这一符号。

为此，Q 先生们进行了两步推展过程。第一步是反复指出“稳定”市场就是要维持商户们现有的“主顾茬”；工商分局提出通过抓阄来重新配置摊位，则无疑会打乱既有的“主顾茬”，而这将损害全体商户的利益。反对打乱“主顾茬”是 Q 文本反对抓阄、推展“稳定”逻辑的最基本的支柱。五大商民领袖中的 H 先生就说过：“好多人说啦，我这有该人家钱的，人家有该我钱的。我要是一抓阄，抓（到）哪块（去）也好，他来了……找不着你。这不坏了吗。”（BG 调查记录/商民/HGC 访谈录二）其他几位领袖也都表达了同样的意见。至于这场商谈中的其他当事人，也把维护“主顾茬”这一点理解为 Q 先生这一派商户反对抓阄的“摆得上桌面”的理由。

“主顾茬”又叫“底买卖”，是当地的一个商业行话，很类似于格尔茨在摩洛哥市场中所发现的“主顾化”现象（Geertz，1978）。实际上，“主顾茬”就是回头客，是本地的商人在与各地行商的长期交往过程中，以人际关系和信任结构为依托而建立起来的一种稳定的交易关系。本地商人不仅凭借着“主顾茬”来进行大宗的批发交易，更是借此而使交易成为循环往复、赓续不绝的过程。不过，建立“主顾茬”却是一项既费时间又费精力的事情。此地一位经营纸店的老商人 ZHAO 曾专门给我讲过他是怎样建立“主顾茬”的。

> “……像我这儿，老开着门，人家来了，不买东西也上你这儿来聊聊来”。这就叫“维（护）”主顾茬，主顾茬是“维”出来的。“做买卖的就得有……‘信’字……我叫你今年买我的，明年还叫你买我的。你到我这都不用问价，到别处你都不敢买，这叫‘底买卖’。‘底买卖’也不是一来就有，得慢慢培养。你比方说，哈尔滨有卖纸的，他（原来）上沈阳买（进货）……赶摸清楚了，啊，（纸张）是从 BG 来的，他就摸到这来了。来了，你要是拿话撅他……他也就跑了，也等于零。人家来了，你一言一行都符合……都对他的路。人家说，够意思，这 BG 这买卖行，这就拉开了招呼吧。一步一步这么走，这就走近了。这就叫‘底买卖’。一个铺子，‘底买卖’越多，生意就越好”。（BG 调查记录/商民/ZHBW 访谈录二）

在 BG 镇，商人的买卖主要依靠着“主顾茬”。一个商人的“主顾茬”越多，他的生意也就越是兴盛、红火。因此，商人们都把自己的“主顾茬”看成命根子。但要培养一个“主顾茬”，如上述 ZHAO 先生所说，则无疑是一件十分不易、需要长期经营

的事情。所以，在当地的商人中形成了一种不成文的规范：商人们在彼此之间可以进行竞争，但破坏一个商人的“主顾茬”却是最不能容忍的行为。因为你如果破坏一个商人的主顾茬，那就如同剥夺了一个农民的土地，或是抢走一个牧人的牲畜一样，实际上等于剥夺了他们的基本经营和生存条件，是缺德透顶的事情，再没有能比这种行为更能撩拨商人们的不公平感了。Q 先生这一派商户以此为由来反对抓阄，无疑具有极大的道义震撼力，赢得许多商户的共鸣。Q 文本中提到在反对抓阄的“意见书”上签名的也有“西头的商户”，就是因为这些并不具有市场优势的商户被必须维护“主顾茬”的商人规范“拘住了”——即使有不同的意见，但是嘴上也说不出来，而不得不对此表示认同。也正是出于这个原因，Q 先生们才敢于大言不惭地说：他们出头说话，反对抓阄，是“为了大家伙的利益”，“这可不是为了这几个人的私人事”。

Q 先生们的第二步推展过程，是把他们打出的“稳定”符号与当下的“国家话语”联系起来。Q 先生说：我们“……要求稳定，咱们国家还要求稳定呢……何况这市场呢?”如果说前述第一步的推展过程意在“拘住”大多数商民，那么这里的第二步推展过程就是抬起国家这样一顶大帽子来“压住”工商分局。自 20 世纪 90 年代以来，“稳定”成为“压倒一切”的“通用性”国家话语，保持“稳定”成为各级国家部门的中心工作。工商分局作为国家的一个小小的基层机构，它的主张怎么能与整个国家的中心工作相悖呢?难道还有比“稳定”更重要、更具有全局意义的工作吗？因此，Q 先生们也就能够以此为据，一下子把事情捅大，向各级领导机关直接提出自己的诉求。要知道，个体商户不是通过说和手段来悄悄地促使管理者变更决定，而是敢于公开地与工商分局“叫板”，唱对台戏，一点不给工商分局留面子，在这个靠近京畿、承受着强大政治辐射压力的地区，毕竟还是不多见的现象。

### （二）“求平等”的逻辑

与Q先生们不同，W先生是借助于“求平等”的逻辑把自己的特殊利益转变为普遍主义道理的。和Q先生他们比起来，W先生及其所代表的商户们在市场中并无特殊优势。这一部分商人虽然也有本镇居民，但多半并不在“白芙蓉市场”那条街道上居住，他们在市场里没有自己的房产，连做买卖用的门店和摊位也都是租赁别人的。对他们来说，每年单是需要付出的租金就是一笔甚为可观的费用。例如，W先生在市场中段靠西的地界租赁了两间铺面房，一年需交租金三万多元（BG调查记录/商民/WDK访谈录二）。一位来自山东的卖小电器的摊贩在最好的地界即市场的尽东头租赁了一个一米多宽的摊位，据说一年要向摊主交八千多元租金（BG调查记录/商民/JT访谈录）。而且经营大件商品的商人还得另租库房。比如卖塑料脸盆、洗衣板的，在三尺柜台上最多也只能陈列出部分样品，大批商品都需另租房屋储存、保管，这又是一笔不小的开支。如果摊位在西头，买卖不算太好，他们就有不堪重负之感了。因此，在他们的眼里，白芙蓉市场“这些年弄得名声挺大，但是问题多着呢”。而长久以来令他们感触至深的一个问题就是虽然和Q先生们同在一个市场里经营，但在收入方面却差别悬殊，“吃肉的”与“喝汤的”大不一样。W文本中就多次强调过“差别太大”了，他所说“聘闺女陪嫁上的差别”就是一例。不用说，在这个还带有浓厚乡土气息的社会里，在婚丧嫁娶、红白喜事一类“场面”上的事情中深感不如别人，是足以令W先生这一派商人汗颜，从而导致愤愤不平了。因此，W先生们的利益正好与Q先生们相反，他们希望改变这种“以街代市”的市场格局，至少也是要去除Q先生们利用地缘而建立起来的竞争优势，以便为自己争得更充分的致富机会。基于此种立场，W先生这一派商人同意抓阄，对建大棚似乎倒是抱着一种无可无不可的态度。

但是W先生也同样需要为自己的特殊利益涂抹上一层普遍主义的色彩。他不能直截了当地表达“我”和“我们”这一派商户的利益如何如何，而是必须言说“我”或“我们”的意见就代表了全体商户的利益。因此，我们从W文本中也看到了类似于Q文本的那种推展过程。首先，W先生的理由陈述在起首之际就提出：如果与浙江省的义乌那样的市场相比，白芙蓉市场的“以街代市”格局本身就是很成问题的。义乌市场之所以成为W文本所设定的所谓“理想型”（Ideal Type），其实质就在于“人家的市场合理”，因为“一家商户，一个摊位；你就是有百万家财，你也得老老实实，出这个一米多长的摊位，凭做买卖的本事挣钱”，而不是凭借其他的手段——例如市场中的地缘优势——来挣钱。相形之下，白芙蓉市场的不合理之处也就得到了凸显：“以街代市”造成了极大的不公平，但这种市场格局并非天然合理的，也绝不是不可移易的。Q先生们利用市场内部的地缘优势造就他们在市场中的垄断地位，靠租赁房屋、摊位挣大钱，那根本就不是“正经商户”应该做的事情。靠做买卖的本事以外的手段发财，简直就发得是“不义之财”。可见，W文本借助义乌市场这个“理想型”而确立了“正经市场”和“正经商户”的概念，用这个概念不仅是要一般地“拘住”普通商户，而且特别是要“拘住”作为“街里的头头”的那些本地商户——“君子好财，取之有道”。任何商户，即使是那些真正发了“不义之财”的奸商，也无不乐于表明自己的财富来自“做买卖的本事”而不是别的渠道。此外，其还由此确定了变革这一“以街代市”格局的合理性。

其次是指出“求平等”不仅符合大多数商户的利益，而且还特别符合外地商户的利益。W先生说：“……人家外地的挣不着钱，就走了。没人了还建什么市场？眼下就有走的，我就知道好几户了。老是嚷嚷稳定市场，人都走了，光靠你们‘白芙蓉’街

上的这几户，能把市场稳定了吗?”这样，在 W 文本中也就表明了他之所以出头说话，并不是为了他自己的利益，而是为了大多数商户的利益，特别是还包括了外地商户利益在内。

最后则是力图把变革市场现有的格局与“国家”逻辑或“共产党”的逻辑勾连起来。W 先生强调说：“好地界是国家的地界，是共产党的地界，不是你爹妈给你留下的。”这句话用心之深，不经点破是难以察明的。在我看来，这句话至少包含了下面的意思：市场是由你“国家”或“共产党”来办的，而你“国家”或“共产党”言说了多年的逻辑乃是“共同富裕”或“共同奔小康”。现在市场里出现了“吃肉的老是吃肉，喝汤的老是喝汤”这种不平等的分化现象，完全不符合你的逻辑，你就有义务出来管一管，袖手旁观是不对的；而且权力就在你的手里，只要你想变，就能够变，有什么好犹豫不决的呢?

借助这一推展过程，W 文本遂确定了旨在破除白芙蓉市场“以街代市”格局的“求平等的逻辑”，在这个逻辑之下“求变”似乎也被推展为一种普遍主义的话语。根据 W 先生的说法，要“解决白芙蓉市场的问题”，实际上有上、下两策。上策是“从根上说”的，那就是“认真学习人家外地的经验，把市场从街道里彻底迁出来，专门建一个真正的市场，大家都是凭着经营三尺柜台比高低；下策才是在现有的基础上求变”。据此就可从 W 文本中体会到，工商分局提出的抓阄其实是一种虽然不是最好，但仍然可以勉强接受的变革手段；抓阄固然靠的是“运气”，并不能保证原来在西头经商的商户们一定能进入东头的“好地界”，但是抓阄毕竟提供了一个开放市场东头“好地界”的机会，一视同仁地使所有的商户都获得进入“好地界”经营的可能性。在这个意义上，抓就比不抓好。

**(三)“求发展”的逻辑**

再来看工商部门。在这里，工商部门实际上也有自己的利益。

我说工商部门也有自己的利益，并不是指个别工商官员企图从“抓阄”中牟利，也就是如Q先生、H先生他们无情指责的那样，在抓阄问题上，“有人企图伸黑手”，即借机“炒卖摊位”等“抄肥”现象。当然，Q先生们对工商官员的攻击并非空穴来风，我也相信这种可能性或许是存在的。但我在这里主要是指工商分局作为一个部门也具有自己的特殊利益，即有所谓的“部门利益”。正如在南方那些发展起大批乡镇企业的地区，地方政府的行为越来越带有“厂商特点”一样（Walder，1995），在这个发育起大型市场的北方省份里，工商部门作为市场的直接管理者，其本身的行为也愈益带有类似的特点。

按照改革以来的新章程，地方上兴办乡镇工业也好，建设市场也好，都是遵循着“谁办谁有”、“谁办谁受益”的原则。市场是工商部门办起来的，工商部门自然也就有权从中受益。BG镇的工商分局从市场中收取的管理费年年递增就是明显的受益之处。然而，工商部门并不是仅仅作为一个单纯的“敛钱角色”出现的。从介入的那天起，它就把“白芙蓉市场”当成自己的产业来经营，绞尽脑汁地想办法加以保护，不断地“为市场提供服务”。用工商官员自己的话来说，就是“我们从市场里收费，是取之于市场，用之于市场”。工商部门将1996年上半年收取的管理费全部投入新大棚的建设，以便改进市场的经营条件，以及M所长提到的工商部门挺身而出，抵制“上级部门”强迫个体商户订报纸的举措，就是他们保护商户、提供服务的例证。

至于工商分局要兴建新大棚和重新配置摊位，都是有其实实在在的考虑，而绝不仅仅是为了“抓钱”。工商分局的ZHAI局长和M所长都直截了当地说，修建新大棚的主要目的，就是为了争当全国的“文明市场”（BG调查记录/市镇官员/ZHZHSH访谈录；BG调查记录/商民/ZHWCH访谈录三）。据他们说，国家工商局每年都要对各地的大型市场组织一次评比，根据一定的指标

评选出少数“文明市场”，作为全国的样板。如若“白芙蓉市场”当上了全国的“文明市场”，则不仅表明此地的工商部门管理有方，是一个很大的政绩——这是改革以来评价官员工作能力，从而决定升迁的重要指标之一；更重要的是还可能带来一些难得的实惠，对于市场的长远发展大有好处。工商部门可以借此为“白芙蓉市场”争取一些特殊政策，如申请上级部门增加投入或是减少上缴管理费的数额，在税费上争取一些优惠，以便把更多的钱用在改善市场环境上。这些特殊的优惠政策都是当上“典型样板”以后才可拿到的“特权”：扶植“典型”、有重点地发展，从来都是我们这种体制的一贯做法，就是在改革时代也不例外。所以，为了拿到这些优惠，首先必须使“白芙蓉市场”成为全国文明市场才行。“白芙蓉市场”是否具备成为全国文明市场的条件呢？工商分局的L秘书曾比照“全国文明市场”的指标，掰着手指头算过一笔账。“白芙蓉市场”在年成交额上已超过亿元，这一条达到了；在文明经商方面下了不少工夫，这一条达到了；打击“假冒伪劣”，保护合法经营的工作力度不小，这一条也达到了（BG调查记录/市镇官员/LZHQ访谈录三）。唯一的欠缺就是由现有大棚带来的问题：现有大棚即“屋檐式”大棚，它的毛病一是封闭性能不好，风风雨雨的会从两侧钻进去，保不齐就弄脏了货物，而且肯定会弄脏市场里的街道；二是铁板不透光，市场里的光线不那么明亮；三是过于低矮，万一着了火，救火车开不进去。可见，要争当全国文明市场，现在是“万事俱备，只欠东风”，改造大棚，势在必行。

通过抓阄来重新分配摊位也与争当“全国文明市场”有关。“白芙蓉市场”的西头出现了一百多个“白摊”即没有人经营的摊档，这是一个事实。无论Q先生还是W先生都承认这一点。如何把这些“白摊”充实起来是工商部门所面临的当务之急。因为摊档无人经营，自然会影响管理费的收取，这是一笔

不小的损失；更重要的是，如果一个市场里有接近六分之一的摊档无人经营，那么这就是市场颓败的标准，显而易见地与全国文明市场的形象不符。然而，如何才能把这一百多个“白摊”充实起来呢？人人都知道西头的摊档“不卖钱”，谁愿意花钱去租赁一个挣不着钱的摊档呢？为了把那些想进入市场，但又不甘心在西头经商的人引入市场，就必须给予他们也能进入东头好地界经营的希望；要做到这一点，唯一可行的办法就是打乱原来的格局，重新配置摊位，而“抓阄”无疑是一个最可能公平的办法：把全部摊位都打乱、编号，然后让商户们去抓，“抓到哪儿算哪儿”，抓到东头的摊号，就上东头，万一你不幸抓到了西头的摊号，那你谁也别怨，就怨你自己的“手气不好”。而且“阄”也不是白抓的，谁要想抓阄，就必须来花钱买号。据工商官员 L 说：原来打算是一个摊号卖 300 块钱（BG 调查记录/市镇官员/LZHQ 访谈录三）。这样，仅 600 个摊位号就可以收入 18 万元。工商部门原准备把这笔钱全部投入修建新大棚上去。如前述 M 文本、Q 文本都提到的，按照工商分局的预算，修大棚的总造价为“小二百万元，工商分局 1997 年度上半年的管理费收入为 160 万元，把它们全部投进去也还差 30 万元”。这一亏空需要工商分局自己想办法来堵上。通过抓阄能得到 18 万块钱，再加上从新充实的一百多个摊位收取的管理费，是堵上亏空、尽快建起大棚的一项重要保证。

可以想见，如果把大棚按期建成，而摊位也得到调整充实的话，工商分局当然就会名利双收。但是工商分局并没有想到会遇到意外情况：Q 先生们的激烈抵制行动使他们乱了方寸。在此种压力之下，工商分局也不得不陈述道理，以便为自己的行动辩护。它也同样需要把自己的部门利益掩饰起来，至少也是不能加以过分的渲染，而去强调它的举动具有普遍主义的性质。M 文本的叙事表明了这一点，它突出了一种“发展的逻辑”，从而为把工商

部门的特殊利益转化为普遍主义话语找到了合理的表达渠道。首先，M 文本不厌其烦地叙说“白芙蓉市场”的发展史，强调“白芙蓉市场”本身就是一个不断发展的产物。按照 M 先生的说法，“白芙蓉市场”在其最原始的阶段上“带有自发性”；是从最初的“小玩具市场”再到分行划市，一步一步地发展起来的；三代大棚代表了“白芙蓉市场”的发展史；而“白芙蓉市场”的每一步发展，都是工商部门一手经营的。用 M 所长的话来说就是：“从一开始办市场，往‘白芙蓉街’里轰人，我们就在这里了”，突出了工商分局多少年来都在苦心孤诣地造福市场、发展市场；其次，它阐释了提出建大棚和抓阄的动议都有其正当理由，工商分局在其中并没有私利：建大棚的目的是为了防火；通过抓阄来重新配置摊位是为了充实摊位；而无论是建大棚还是重新分配摊位，都是从市场的长远发展上着眼的——如果把“全国文明市场”的牌子拿到手里，对于全体商户都无疑是极其有利的。

因此，当工商分局的如意算盘遭到部分商户的集体反对时，工商分局从上到下人人都恼火至极。据说一位副局长甚至破口大骂：“你们这些个体商户，别光想着自己发财挣钱，你们也多想着点咱们整个市场的发展，‘大河没水小河干’，国家要不发展强大了，有你们的今天吗？什么叫公平？这才叫公平呐。”（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录）

现在，我们已经看到 Q 先生、W 先生和工商官员实际上各自都有自己的特殊利益，而在商谈中，每一种特殊利益也都找到了使自己获得合理化表达，从而转化为普遍主义话语的渠道：反对抓阄的 Q 先生这派商民强调的是“求稳定”；同意抓阄的 W 先生这派商民强调的是“求变化”；而始作俑者工商分局所强调的则是“求发展”。有趣的是，他们在各自的理由陈述中，都小心翼翼地回避了一些东西：商人世家出身的 W 先生，却只字不提商人的“主顾茬”；Q 先生们对于涉及发展变化的话题讳莫如深，尽

管在他所频频引证的“国家话语”中，“改革”和“发展”至少总是相提并论的；工商官员的话语文本强调的是发展，但却把它纳入了另一套叙事逻辑——依然带有某种“父权主义”特征的叙事逻辑（Kornai，1980）。问题在于：当这三者各持己见、互不相让、彼此攻讦的时候，看上去并不相容的三种意见有可能调和吗？如果可能，那又经过怎样的步骤怎样才能达致协议？

## 四 “把事弄圆乎了”：“说和人”的“扯平”话语

### （一）陷入僵局

Q 先生们采取了一个十分精明的行动策略。他们首先有意识地在市场中大力传布要“抓阄”的消息，这就引起了全体商民的骚动。反应最为强烈的自然是地处东头的商民，但就是地处西头的那些商民，因为一时无从判断抓阄对于自己究竟是有利还是有弊，也产生了惶惶不安之感。在商民的一片躁动之中，Q 先生和 H 先生们草拟了反对抓阄的意见书，他们俩“一个上西头，一个上东头”，组织了“一百五十多人的签名”。然后——请注意——他们不是向直接的管理者即工商部门倾诉意见，而是先行向镇政府，甚至是市政府寻求支持。这一行动是意味深长的。

这一行动的背景与当地市场管理体制上所谓“条块矛盾”有关。所谓“条条”，是指镇上的各种各样的派驻机构，如工商分局、税务分局、公安分局等等，它们受各自对口的上级机构的委派驻镇办公，从官员的任命、经费的来源和使用，直到任务的下达和执行，都只受它们的上级机构的直接领导，不归地方政府管辖。据说镇上驻扎着这样的派驻机构竟有 20 个之多。所谓“块块”就是指镇党委、镇政府的机关以及下辖的村街行政机构。在市场管理问题上，“条条”和“块块”的矛盾由来已久，根本缘由即在于两者都把“市场看成一块肥肉”（BG 调查记录/商民/QDR 访谈录三），而集中表现则为镇政府不断地向工商分局争夺

市场的管理权。自20世纪80年代中期以后，上级每年下拨给镇政府的“预算内经费”只够勉强发放在编官员的工资而已，根本谈不上用于发展和建设事业的资金。这种财政状况被好戏谑的官员们称为“吃饭财政”。镇上要发展，要建设，比如修马路、办电视台、搞教育、抓宣传……全靠镇政府自己去筹措资金。钱从哪里来呢？眼前守着的市场自然是最大的一个财源。于是镇政府千方百计地要把市场的管理权抓在自己的手里，从而和工商管理部门发生了尖锐的冲突。经过多年明争暗斗，眼下镇政府已经将镇上最大的一个市场即“箱包市场”的管理权分割出来，紧紧抓在自己的手里，由镇政府派员管理，自行收取费用，绝不许工商分局染指。工商分局不服气，说是按照国家规定，“全国各地都是工商局管理市场，凭什么在BG由镇政府出头管理市场？”（BG调查记录/市镇官员/LZHQ访谈录三）他们几次三番地向上级打报告，要求“理顺关系”，把箱包市场的管理权再拿回来。镇政府当然不甘示弱，它筹划的是找机会继续扩大版图，把包括“白芙蓉市场”在内的所有市场的管理权全都抓过来。镇政府和工商分局的这种争斗多少年来绵延不绝，一直延续至今。

现在，Q先生们首先申诉到镇政府，显然是判定凡是反对“条条”的事情，都会得到“块块”的声援和支持。果然不出所料。如Q文本所透露的：“现在看来，从政府这一块，他是尊重大家伙的意见的”，“镇政府的L书记表示支持我们”，“他说反正一个当领导的……要想扭转广大商户的这个意志，恐怕谁也不好说。那是群众的力量。他谈的挺好的。”（BG调查记录/商民/QDR访谈录一、二、三）只是在商民被动员起来，并且赢得了政府方面带有几分怂恿的表态，整个情势都按照Q先生们设计的行动策略而营造成功以后，Q先生们这才找到工商分局，要求和局长对话。很明显，这一行动打了工商分局一个措手不及，对之形成了巨大的压力。工商分局立即陷于两难境地：如果坚持抓阄，

看样子商民们是不依不饶，甚至放出了“罢市”的风声，而更为麻烦的是，在这部分商民的背后还依稀可见自己的宿敌即“块块”的影子。弄得不好，被“块块”们找准时机，在上级那里告上一个刁状，那可是得不偿失的事。但如若放弃抓阄，则不光是自己精心设计的如意算盘会落空，而且也丢不起那个脸面——作为市场的直接管理者，工商分局绝不能在商民面前主动退让，“不能说出软话来”（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录）。这也就可以理解 Q 先生所说的，当商户们找到工商分局求见局长时，局长为什么拒不接见他们了。事情复杂化了，尖锐的对峙使整个局面似乎陷入僵局。

**（二）“说和人”及其话语**

但是有一位重要的人物是始终在场的，他就是 ZHU 先生，在前面的三段话语文本中屡屡被提及的一位人物。ZHU 先生不到 60 岁的年纪，本镇居民，属于本地那种有头有脸的人物。他长期担任镇上的“个体商户协会”主席。“个体商户协会”是改革以后在城乡地区普遍建立起来的一个组织，据称是“个体商户的群众性组织”，但绝不是完全自治的组织，它挂靠在工商分局之下，受工商分局领导。

下面就是 ZHU 先生对我讲述的关于抓阄的过程。

> “……你说的白芙蓉市场那呗？……抓阄？没抓。我们开了个座谈会呢，征求一下个体户的意见。嗯，按百分之八十的（商户意见）呗，是……不愿意抓的，提了几条理由。一个是……有主顾茬。……他就怕一抓阄呢，改变了摊位……这么一调，你各方面都不方便啦。”
>
> “为什么要抓阄？这方面问题基本上是这样。工商（分局）的考虑，既要建大棚，也需要吸收一些个外地的商户……到这儿经营。把整个市场（弄）繁荣了，这是工商局

考虑的，奔着发展市场这么个方向。可是，对个体（商）户来说呢，这样办既有有利的一面，也有不利的一面……这样双方（进行）接洽，接洽到什么程度呢？就是大棚也能建起来，还得保持整个市场的稳定……然后呢，西边的摊位再来了客户，也可以随便安排……双方接洽呗。”

问题正在于是如何接洽的。ZHU说：“……我们（个协）要说话呢……在这个问题上，站在协会的这立场上……我们所干的事，一个是维护个体户的合法权益，保护他正常营业，二是也支持行政部门的执法。我们等于就跟个定盘星一样。”“定盘星”就是商贩所用的秤杆上的一块标记，根据货物的重量在此处加上砝码，才能保持秤杆的平衡，至为重要但又取的是巧劲。但是“定盘星”的角色却不大好当。“我们做好这个工作，费了一定的力气和周折”；“按工商部门的部署呢……我认为也切实可行。但是……还得维护市场稳定，还得把这个事办成了。这就不好闹了”。

ZHU告诉我，那些天“……这些个人（反对抓阄的商户）找到我们协会……跟我说不抓阄行不行。我说这个事呢，我得跟局里协调……我给他们个体户做工作，光在我家里做过多少回。咱们第一个是维护个体户，第二个是维护执法部门”。不过这种两头都要“维护”的工作在开始时却未能得到反对抓阄的商户们的谅解。于是“他们（Q先生们）……就背着我呗……就在市场里找了点不愿意抓阄的个体（商）户，你给我签一个名，咱们找找上边，找找政府……”找了政府以后局势大变。“在这种情况下我看着个体户，他大多数的不（乐意）抓阄，咱们就紧跟着又给局领导做工作”。据ZHU的说法就是“在这个市场不稳定的情况下我们就要做（工商）局领导的具体工作”，“为了稳定市场……咱看看……不抓阄行不行”。但是，不抓阄建大棚又如何筹款呢？ZHU说：“我又出

了好几个主意。咱们这个费，看看怎么收……哪一段怎么收，一等的占多少，二等的占多少，三等的占多少，四等的占多少。我们这个大棚总造价是多少，我们怎么着得收上那么些个钱来，完成这个建大棚的这点款项。那么一来呢，跟局长协调了几回，给个体户又做了些工作。开了大会，小会那就甭说啦……咱为了繁荣市场，稳定市场，稳步发展市场，还是跟局长们，又叫（愿意）抓阄的个体户，跟不抓阄的个体户来，咱三头对面来谈……比方他们愿意抓阄的，讲愿意抓阄的道理，就是西边这一部分；不愿意抓阄的讲不愿意抓阄的道理。最末后我们就是经过调解，分析当中的原因。我们互相调解”。

ZHU 抱怨说：“要是商户是一个整体，工商局是一个整体，这就好说了。现在呢，整个的三足鼎立！你按下瓢，葫芦起来啦。”把三头撮弄到一起、“葫芦和瓢”拴到一块的难处在于“几头都得救活”。ZHU 摇着脑袋，长长地叹了一口气：“要弄到这种程度呀是真正的不容易了。那季呀，把我嗓子都说哑了。”为什么 ZHU 出面就能最终把事情说和成功呢？ZHU 告诉我，“我认为，弄成这桩（事），一个最关键的问题，就是工商局局领导对我们个体协会特别信任”，而“特别信任”的原因又在于“咱给局领导出的主意能符合局领导的心思”。反过来说，“局领导”的对立面即商户“对我们协会，他觉着是娘家人，保证没问题，从他心眼里……对我们是百分之百的相信呐。有什么话都说，觉着到咱们这有什么事，就多大的事，只要不违反政策的事，咱们个体协会准给他办到”。

ZHU 自己十分明白他弄成的这件事的意义有多大。他说：“在其他的地方，就要说抓阄他非抓了不行……你改变不了。工商局定了的事，跟个体（商）户根本就不商量。为

什么在BG这个地方我们就能改变呢？……我们这，有我们这个协会……我们能把这个事弄圆滑了。个体户也满意了，工商局也满意了，是吧，在BG就形得成这个事。出了BG呢，到其他别的地界，还不可能。工商局拍了板了就得抓。”（BG调查记录/商民/ZHWCH访谈录）

### （三）“去普遍化”和“扯平”：生活世界的规范建构

在当事人之间发生激烈的争执，乃至达到僵持的地步以后，要想达成协议或和约，有一位居中的“说和人”无疑是至为重要的。“说和人”周旋于各方当事人之间，起着一种可称之为“穿针引线”的作用。经过“说和人”的磨合工作，当事人各方才可能部分地修正自己的意见，找到沟通之点，达到彼此之间的调适，最终形成和约。在我的故事中，ZHU就是这样的一个“说和人”。

并不是什么人都能充当“说和人”的角色的。ZHU能够成为“说和人”是因为他具有一些独特的条件，使他成为“说得上两头话”、在商民和工商分局两头都有足够面子的人物。

——ZHU是本地人，和白芙蓉市场中被称为“街里的几个头头”的那些老商人如H先生、Q先生们自小相识，一起长大，在改革开放以前吃过一样的苦，在市场初建时期，他也出过大力，后来在长期担任“个协”主席期间，也为商民提供过服务。用Q先生的话说，“他也为我们办过不少事”。因此，他和商民之间的情分非同一般。这就使他在商民中确立了比较深厚的信任感，即使碰到十分棘手的难题，也能向商户们开口说话，而这种话是其他人如政府官员们说不出口的。

——ZHU原先在“白芙蓉”街里开着一家“同发”旅馆，因为买卖上经营得体，在地面上应对有方，很早就成为镇上、市上和省上树立的“模范个体商户”典型，后来又陆续戴上了市政协委员、市“党风党纪监督员”的桂冠，成为一方显要。1994年以

后，ZHU 把他的旅馆盘给了别人，专职充当镇“个体工商户协会”的主席，在任期间，据说工商分局的许多大小政令，都和 ZHU 的建议有关。ZHU 自己毫不掩饰地说：“咱出的主意特别对领导的心思”，“领导特别信任咱”（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录）。

——此外，甚至工商分局也还该着 ZHU 的一份人情。1995 年冬，工商分局办公小楼的暖气出了毛病，局长叫 ZHU 负责找工程队进行修缮，完工后工商分局一时手紧，拿不出修缮费来，ZHU 用他私人的钱款慷慨地垫付了这笔开支（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录）。当全体工商官员又坐在暖融融的办公室里处理公务时，谁能不念叨 ZHU 的好处呢？

所有这些使 ZHU 在工商分局和商户两边都“说得上话”。但是，仅仅说得上“两头话”还不足以成为“说和人”。要当“说和人”，还必须具有一种特殊的能力，这就是“扯平”的能力——兼顾各方不同的利益，把它们调和在一起而达到某种均衡，再用冠冕堂皇的理由使之获得合理化的能力。可见，这种“扯平”能力包括三个层面：一是必须真正明了当事人各方的特殊利益所在，用 ZHU 的话说就是“说了半天还得算这个经济账”，而这也就是要把当事人各方的普遍主义话语进行还原，突显他们各自的特殊利益所在；其次是寻找可以让步之处，以及设计出对让步应当做出什么样的补偿；三是形成一个能够为各方所接受的共同的理由，哪怕这种理由纯粹只是外在的，但只要有一个理由，在“大面”上能够说得出口，并且能为各方接受就已是足够了。这三个方面归结起来，用 ZHU 本人的话来说，就是“得千方百计地把事弄圆滑了”。

ZHU 就具有此种“扯平”的能力。用 ZHU 本人的话来说，“我们就跟个定盘星一样”：本来几种力量在互相较着劲呢，“定盘星”往上一放，就会达至均衡。ZHU 的行事原则是：“咱们第

一个是维护个体户，第二个是维护执法部门。”在“三足鼎立”的局面中“救活几头”，彼此接洽。“接洽到什么程度呢？就是大棚也能建起来，又保持了整个市场的稳定，奔着这么一个方向”。首先，ZHU 十分清楚：对于 Q 先生这一派反对抓阄的商民来说，他们的利益在于摊位不动。只要不触动这部分商民的市场优势地位，其他都是可以商量的。当然，ZHU 本人对这一部分商民的所作所为也是颇有微词的。但是，由于 Q 先生们动员起了大批的商户，据 ZHU 的估计是现在“有百分之八十的商户不愿意动”，为了把事情“圆过去”，对 Q 先生这一派的商户就不能不有所退让。不过，退让并不是投降，Q 先生们还得付出点什么。其次，对于工商分局来说，把大棚建起来，再通过抓阄把市场摊位充实起来，这样的做法固然是最佳方案。如果没有其他因素，工商部门硬是要把这两件事情“毕其功于一役”，也不是绝对不可能的事情。ZH 本人也认为“这也切实可行”（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录）。然而，由于商民的激烈反对及其所采取的行动策略，事情就有所不同了。ZHU 很含蓄地提及这一点：“市里要求妥善地解决这个问题。”（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录）就是说，甚至上级领导部门也开始关注这件事情了。因此，ZHU 心里明白：对抓阄问题如果处理不当，在“稳定压倒一切”的大环境中闹得商民“采取点行动”，那就不要说“争当全国文明市场”了，连工商分局局长的“乌纱帽”是否保得住都将是一个问题。在这种情境下，工商分局最为明智的办法只能是退而求其次，完成建大棚这一件事情就是上上大吉。不过，ZHU 也明白：“工商是执法部门，他不能够说软话。”“他说了抓阄，就不能平白无故地再说不抓了”，总得找点什么来补偿，为工商分局找回面子来。最后是那些同意抓阄的商户。如果照此达成协议，无疑是对他们利益的牺牲，对他们也要能够交代得过去才行，至少也得让他们说不出话来。

ZHU 经历了一番深思熟虑，并且跟许多人进行了多次交

谈——“那季（节）没说吗，把我的嗓子都说哑了”（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录），随后，拿出了他的“扯平”方案。ZHU 的方案包括：一，大棚照建；二，摊位不动；三，“好地界”的商户们多摊点钱，把预算中的“窟窿”堵上。这个方案首先圆了工商分局的面子，使建大棚的工程得以继续进行；虽说不再提抓阄了，但却用解决工商分局在建大棚上的财政难题的办法做了找补；至于市场西头的“白摊”不好看，ZHU 还另有一条“锦囊妙计”：“如果到了上边检查的时候，西头的白摊不好看，那也不要紧。古镇街里不是还有一部分卖小糖豆、糖葫芦的吗？先把他们打扫打扫，塞到市场里再说。”（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录）其次是迁就了 Q 先生这一派商民的意见，表示尊重大多数商民的意见。但是这种尊重却是有代价的。Q 文本中透露了 ZHU 的说法：“最后……反正就说 ZHU 一劲告诉说不抓了。不抓了可就有一个什么意见呢，就是说不抓可是不抓了，那就得多超点钱。”“多超的钱”全部投入大棚建设。在这里，ZHU 是抓住了 Q 先生这一派商户的一个“话把”。Q 文本中透露，H 先生曾经大义凛然地说过：为了保持市场的稳定，需要多少钱？“不行我们自个摊这个款行不行啊……我们自己掏腰包，我们买这个大棚……”所以 ZHU 提出由 Q 先生这一派地处东头的商户摊了建大棚的不足部分款项，Q 先生们无话可说。这样，ZHU 首先就把当事人中两个主要的方面“扯平”了，剩下的就只有 W 先生这一派同意抓阄的商户了。如何使他们服气呢？ZHU 的找补办法是在建大棚上不让他们花钱，使他们能够搭一趟“便车”，一个子不花就改善了经营环境。

ZHU 的说和自始至终就是按照这么个设计运作的。他的行动策略是先给工商分局的 ZHAI 局长“做工作”，因为“他要坚持就没有说和的余地了”。现在，ZHU 是怎样具体地向局长进言的已是不得而知，但肯定是在表达了“坚定不移地执行局领导的意

图”的前提下，既提到了“市里的意见”，提到了“大多数商户”的意见，也对建大棚的费用进行了周密计算，“又出了好几个主意”，使局长明白“我们能弄到建大棚的这点款项”。最后的结果是局领导松了口：“你们看着办吧，只要把大棚先修起来就行!”在对待各方商户方面，ZHU 干脆就跟他们分头算账。他为要求抓阄的商民算了一笔账，总之是说你们“在西头待着挑费（成本）小得多，比上东头还上算呐。比如你在东头，一年的挑费得三万块钱，你算算挣得出来不？你在西头，省了这三万，也就等于多挣了三万了。再说修大棚也不让你们花钱了”（BG 调查记录/商民/ZHWCH访谈录）。说得西头的商户们心里觉得：待在西头不动是捡了个大便宜。对东头的商户，他又是另一套话：局领导尊重你们的意见，不打算抓阄了，“可是钱上得超点儿”。而在道理上，ZHU 的创造性在于：他在“稳定市场”和“发展市场”之前，加上了“繁荣市场”的字眼——“咱为了繁荣市场，稳定市场，稳步发展市场”。与 Q 先生们的“稳定逻辑”、W 先生的“变革逻辑”和工商分局的“发展逻辑”相比，“繁荣市场”显然是一个含混不清的字眼：在一定意义上说，商谈的三方面当事人的逻辑都可融入“繁荣市场”之中，于是，ZHU 在详细地计较了当事人各方的利益，找到了找补各方的办法以后，用一个含混不清的符号整合了前述的三种逻辑（BG 调查记录/商民/ZHWCH 访谈录）。

经过几回讨论，事情就这么定下来了。工商分局依然是把半年的管理费投入大棚建设，不足部分由反对抓阄的市场东头的商民予以补齐，但阄是不抓了。Q 先生们为此每户多付出了一千多元的管理费。W 先生们的管理费照上年额度缴纳不变。1996 年 5 月大棚开始动工修建，到了年底我再去的时候，业已基本建成：高大、结实的洋铁架子用油漆成深灰色，高高地耸立在街道之中，开进救火车来是绝不成问题的；架子上罩红白条纹相间的塑料篷顶，将整条街道遮蔽得严严实实，冬日的阳光透过预留的篷顶气

窗照射进来，使整条街道都显得比先前亮堂了许多。

工商官员正忙着清理街道垃圾，更换广告、商标标牌和其他各种工作，准备迎接全国工商局和省市领导前来参观、评比；W 先生仍然在市场西头忙碌。问起来，他只谈谈地说了一句："经营条件是比以前改善多了。"H 老爷子倒是喜气洋洋，他见到我，隔着老远就大声喊道："大棚算是建完了，我们是花钱买了个公道！"

在这场商谈中，既没有完全的胜利者，但也没有彻底的失败者。

## 五　讨论

至此为止，我的故事已经叙说完毕。需要特别指出的是，这个故事并不是意在描述那种在任何年代、任何社会的任何场景中都可能看到的"闹纠纷"和"打嘴架"的事情：这种事情似乎无处不在，并且总是一成不变地沿着"争执——说和——形成合约"这样的一般路数发展。如果那样，这个故事将了无新意。恰恰相反，如我已经努力指出的，这个故事其实包含了某种令人感兴趣的东西，下面我将简单地对之加以陈述。

首先，这个故事让我们对当代中国乡村的基层社会有了一个直观的了解。许多社会学家在讨论当代中国社会，特别是改革以来国家和社会的关系时，都喜欢套用"市民社会"这顶大帽子，似乎就在眼下，与国家对立的、某种自治或自主的社会生活正在兴起。我的看法则远远没有那么乐观。这个故事告诉我们，国家仍有其强固的力量在基层社会执行和贯彻其意志——它想要建设大棚，大棚不是就建成了吗？这种状况与市民社会无疑相差甚远。但同时我们也必须看到，这个社会与前改革时代的确有所不同，而这一不同就在于社会中出现了不同的声音：来自国家的"主旋律"总是伴随着来自各个社会角落的不同"噪音"。即使是那些最普通的老百姓，一旦自己的利益受到侵犯，也会毫不犹豫地诉

诸口舌，起而抗议。因此，我更倾向于把这个社会称为“讨论社会”（argumentation society），在讨论社会中，充斥着各种声音，即使对以往权力无限的政府决定也可以争议。当然，事情也就到此为止，在老百姓对政府决定的抗议、说理之外，就再也看不到别的什么了。老百姓们就就事论事，说完了也就完了，至于就此弄成一个抗议性的组织，他们连想也没有想过。

其次，“讨论社会”的存在为我们提供了运用新的方式研究社会的可能性，这就是进行所谓“纠纷分析”（dispute analysis）。在这里，问题并不在于产生和化解纠纷的形式方面，而在于当事方往返辩难、据理力争时所使用的理由——仔细地记录和分析“说理的人”（reasonable man）所依凭的理由，寻找这些理由背后的宏观逻辑，查看这些大小理由和其根基上的利益的关系，等等，是此种“纠纷分析”所惯用的手段。而最终的目的，则是要看经过争议，达成的协议如何。这种协议是一种类似于“七巧板”拼接的游戏，需要经过几番测试，最后将不同的理由对接到一起，而这很可能就是某种社会规范得以问世的过程。

当使用此种“纠纷分析”的方式，再来解读我所叙说过的故事时，就会很容易发现，在探讨变动时期的规范生成时，我们必须把眼光移向基层社会——移向被一部分社会学家称为“前反思结构”的日常生活世界。在这里我们会看到，在社会重建的这一阶段上，各种社会规范实际上产生于身处一定具体情境中的人们在日常生活中的互动过程，产生于基层民众利用各种可得资源而开展的自主建构行动。现存的社会结构为人们的活动提供了必不可少的资源——在这里主要是讲道理的话语资源，但是如何组织、运用这些话语资源来为自己辩护，以及在何种情形下需要寻找桥梁，使不同的道理接合起来，做成协议，这可就是各方当事人自己的行动了。但是这种行动并非如舞台上的演员那样照本宣科地吟诵台词；毋宁说，这种行动更像一个街头乐师的即席演奏：他

把不同的音符这样那样地拼接在一起，不知不觉地就创造出一段崭新的旋律（Dimaggio et al.，1991）。

从这样的路径下来，我们就可以发现，在基层社会或生活世界里，在学究书斋里具有明确界线的那些分类体系，在生活的激流中都化解为无。在这里，边界消失了，一切都在流变和互动之中：老百姓使用“国家话语”为自己辩护，当然只是片断化的“国家话语”，而政府的官员也不得不借助各种非正式规则来行使其正式权力。这就一方面使我们很容易看到，历经50年的社会主义实践，我们的国家政权业已多么深刻地进入到这个社会中，甚至成为那些最普通的人民大众日常生活的一个组成部分；而另一方面凸现出来的，则是基层社会中人们特有的生活智慧——多年来我们的国家言说了各种各样的东西，主张过各种各样的逻辑，这些话语就散落在社会的各个角落之中，成为老百姓唾手可得的某种资源。生活世界的人们的睿智就在于此：对于比霍布斯称之为“利维坦”那匹怪兽还要凶猛百倍的家伙，既然不能摆脱它，那就还不如利用它。

**参考书目**

BG调查记录/商民/JT访谈录。

BG调查记录/商民/HGC访谈录一、二、三、四。

BG调查记录/商民/GBJ访谈录。

BG调查记录/商民/MBL访谈录。

BG调查记录/商民/QDR访谈录一、二、三。

BG调查记录/商民/WDK访谈录一、二。

BG调查记录/商民/ZHBW访谈录一、二。

BG调查记录/市镇官员/MLCH访谈录。

BG 调查记录/市镇官员/ZHZHSH 访谈录。

BG 调查记录/市镇官员/GX 访谈录 。

BG 调查记录/市镇官员/LZHQ 访谈录一、二、三。

Dimaggio, P. et al. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis.* The University of Chicago Press.

Foucault, M. 1977 . "Power and Sex: An Interview", in *Telos*, 32.

——. 1988. "The Confession of The Flesh", in *Power / Knowledge: Selected Interviews and Other Writings by Michel Foucault 1972 – 1977.* Ed. by Colin Gordon. New York: Pantheon Books.

Geertz, C. 1978. "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing." *American Economic Review* 68 ( May 1978), pp. 28 –32.

Kornai, J. 1980. *Economics of Shortage.* North-Holland Publishing Company, Amsterdam, New York, Oxford.

Natanson, M. 1970. "Phenomenology and Typification : A Study in the Philosophy of Alfred Schutz", in *Social Research*, Vol. 37, pp. 1 –22.

Rawls, J. 1971. *A Theory of Justice.* Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.

Pindyck, R. S. & D. L. Rubinfeld. 1995. *Microeconomics*, Third Edition. Pretice-Hall, Inc.

Redfield, R. 1956. *The Little Community.* Chicago and London: The University of Chicago Press.

Said, E. W. 1986. "Foucault and the Imagination", in *Foucault: A Critical Reader*, ed. by David Hoy. New York: Basil Blackwell.

Schutz, A. 1962/6. *Collected Papers*, 3 Vol. Nijhoff, The Hague.

——. 1972. *The Phenomenology of the Social World.* London: Heinemann.

Stark, D. 1992, "Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe." In *East European Politics and Societies*, Vol. 6 Number 1.

Walder, A. 1995. "Local Government as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy", in *American Journal of Sociology*, 101 (2), pp. 263 –301.

# 商标的故事*

## 一 前言

今天，无论你走进位于北京、天津这类大都会的豪华商厦，还是坐落于外省县城、乡镇中的百货商店或小型售货亭，你都会看到，那里简直就是一个“商标的海洋”。陈列在货架上的琳琅满目的商品，从吃喝穿用到家用电器的各种物件，不管是舶来品还是国产货，无不各自争先恐后地展现着自己的商标品牌。正如每个人都有其姓名一样，每一类商品也必有其商标。商标就是商品的“姓氏”，这在当代中国社会已经是家喻户晓的道理，是一个再明确不过的“结论”。

我们在这里所要讲述的是一个有关“商标”的故事。不同的是，我们在这里所要讲述的主要是一个有关上述“结论”的生产过程的故事。在华北乡村最大的箱包生产基地BG镇，我们有幸目睹了这样的一个生产过程：一个由普通老百姓对外部世界和权力结构的误会和曲解所构成的复杂过

---

* 本文系与刘世定合作，最初以法文发表于法国《乡村研究》杂志2002年1～6月，第161～162卷，第67～76页（*Etudes rurales*，n161－162，janvier-juin，2002：67－76）。

程。①

## 二 “素朴经济”时代：无商标的商品

BG镇作为华北乡村最大的箱包生产基地，起步于20世纪70年代末期。那时，“文化大革命”正处于尾声，中央集权命令经济之一统天下的局面也已经进入最后年代。急于填饱肚子的BG农民冒天下之大不韪，放弃农活而悄悄干上了“集体副业”。他们先是生产自行车的座套，后来又转为生产各种手提包和书包。不用说，这些出自农民之手的工业品在那个时代根本就没有合法性：农民就必须要住在农村和生产粮食，怎么能够生产工业品并且四处游动去叫卖呢？于是，地方政府的围追堵截，以及售卖座套、手提包的农民的奔逃躲避，构成那个时代在BG当地频频上演的特有景观。这些出自农民之手的产品自然是没有“商标”的。②

其实，在那个计划经济的年代，不仅这些农民以“不合法”的手段生产的商品没有商标，就连国家正式企业生产的大批商品也都没有商标。按照当时的宣传逻辑：商品经济“每时每刻都在

① 自商标出现以来，商标权逐渐成为产权所涉的重要内容之一。《商标法》的问世标志着其重要性已在法律上被确定。按照当代产权经济学家巴泽尔的产权理论模型的界说，产权是当事者自己直接努力加以保护、他人企图夺取和政府予以保护程度的函数（Barzel，1997：4）。巴泽尔产权函数定义的前提，是当事者对于产权都有明确的认知。本文要讲述的，是在一个既无商标当事者直接保护，又无他人有意识夺取（盗用）的乡镇市场上，围绕商标发生的故事。故事的结局是经过法律注册的当地商标的出现。

② 从现代信息经济学的角度来看，商标是生产者向需求者传递的有关自身声誉、责任等方面的信号。然而必须看到，这种传递的必要性和规模是强烈地受到制度影响的。当某种生产和商业活动在制度上被禁止时，躲避制度约束的生产者一般说来缺乏动力向社会昭示自己的标志。用理性选择的语言来说，只有当人们向社会昭示自身特殊标志的收益大于这种昭示付出的成本时，人们才会选择昭示。如果制度安排使人们昭示自身需要付出极高成本，这种成本远高于收益，理性的人们宁可隐姓埋名。

产生资本主义”，因而对这样的“资本主义温床”必须严加限制。[①] 限制的结果就是使全社会的经济生活返回到一种“农业社会”所特有的“素朴状态”，众多商品没有商标、品牌就是此种“素朴状态”的表现之一。[②]

在那个时代，大部分生活必需品都是没有商标的，商店柜台中陈列的标牌说明总是直奔主题。粮食制品无商标。粮店里只有寥寥几个品种，籼米就是籼米，最多表明是“5 号籼米”，至于为何是“5 号”而非“4 号”，或许连粮店的售货员也说不明白。面粉就是面粉，有时标明为“85 粉”，意思是说 100 斤小麦能够磨出 85 斤面粉的那种面粉。所有的粮食一律只标价格，不注产地，反正是国家收购上来，再由国家组织售卖，一切都由国家承担责任。衣物制品无商标。商店里出售的衣服总是用下列文字标明：“蓝的卡女上装”、“灰的卡男裤”等等，标明的只是颜色、质地、用途而已。鞋店里鞋子的品种也不多。布鞋就是布鞋，最多分为“松紧口布鞋”和“系带布鞋”。拖鞋就是拖鞋，最多加上“塑料”二字以说明其质地。常用药品无商标。感冒了吃“阿司匹林”，发

① 在 20 世纪 50 年代对私有经济的改造中，带有个性色彩的商标被作为私有制的象征而铲除。只有个别有较大影响的商标名称和图案在公私合营以后被保留了。

② 这里体现着商标的产生受制度结构约束的（与注①不同的）又一层含义。在大一统的国有经济中，“企业”不对消费者独立承担责任，“企业”之间没有面向市场需求者的竞争，企业商标对这样的“企业”来说自然没有意义。如果商品上印有什么图案，那的确是纯粹的图案。当然，政府作为大一统国有经济的总管，可以要求每个工厂在它们的产品上打上特殊的标记，如“××厂出品”，以便于监督、检查工厂的产品质量。产品使用者发现产品质量问题时也可以依据出厂标记向有关部门反映。但是，这种标记和商业社会中，拥有全方位排他性占有权的商标不是一回事。外显的符号在任何社会中都存在，但并非任何这种符号都是商标。

炎了注射“青霉素”，都是直指其化学成分，连疗效都不用赘言。①

当然，那个时代的生活必需品也不是绝对没有商标。少数商品，如自行车，就有上海产的“永久牌”、天津产的“飞鸽牌”之分；缝纫机则有北京产的“燕牌”与上海产的“蝴蝶牌”之分。但这些商标品牌多半是从“公私合营”时代就遗留下来的。有些商标在新中国成立前就已经有了。将它们保留下来主要是出于有利于“公私合营”进展、不要使资本家激烈反抗的策略需要。这跟现代意义上的商标、品牌绝无关联。如果要问在“公私合营”完成之后它们何以还能存活下来，其原因则大多是由于出口的需要。20 世纪 60 年代以后，廉价的中国轻工业产品大量出口到东南亚等地，而按照国际惯例，出口商品无疑是需要一个商标的。于是这些老而又老的商标得以苟延残喘。②

那时的社会经济生活就是这样简单、素朴。而 BG 农民的箱包生产就是在这样的环境中起步的，因此从一开始他们的脑袋瓜里压根就没有什么“商标”的问题。价格低廉、结实耐用，是 BG 箱包生产者所要争取的唯一目标。今天，你听生产箱包的农民谈起当年的商品品种，他们所用的语词无非是“人造革兜子”、“两条带的黑塑料公文包”、“学生书包”等等（LMC 访谈录、SBJ 访谈录、QDR 访谈录）。这些“直奔主题”式的词语深深刻

① 除了页 155 注①和注②所指出的制度约束因素之外，与商标的发育有重要关系的一个因素是生产者之间的竞争以及相应的需求者对商品的选择。在商品供给严重短缺的时代，不论是怎样的商品都可以毫不费力地找到买者，商标的意义可以说是非常小的。

② 尽管我们强调生产者间的竞争在商标制度发育、扩展中的作用，但仍需要指出，在由国家垄断供应商品的条件下，只要商品质地有区别，也会形成一些表明商品质地差异的标牌。如“中华”和“恒大”就分别表示着香烟的不同等级和质地差异。不过，这些标牌的使用不是具体的生产厂家决定的，如果政府觉得有必要把“恒大”厂生产的香烟装入“中华”的盒子作为“中华”香烟出售，“中华”厂只能听之任之。

着那个根本不知商标为何物的素朴时代的印记。[①]

## 三 “开放经济”时代：作为图画的商标

无需商标的状况在短短数年后发生变化。先是中国社会的经济体制改革大势已成，农民可以堂而皇之地从事非农经营了。现在，这种活动不但不再受到打击，反而还得到政府的表彰、鼓励和扶植。其次，是中国社会的对外开放，世界发达国家的各种商品连带着它们的文化蕴涵一股脑儿地涌入国门，渗透到社会生活的各个角落。这股开放热潮不仅使中国的城市社会发生了巨大的振荡，而且也深刻地搅动了农村社会。BG 的老百姓头一回体验到自己的生产活动竟然是如此息息相关于全球经济。当然，这种体验以及随之而来的反应，都是以他们自己特有的方式来完成的。他们浑浑噩噩地被卷入学者们称为“消费主义”的那个过程。

20 世纪 80 年代中期，BG 的箱包生产和销售发生了第一次危机：“包开始不那么好卖了。”（QDR 访谈录）虽说 BG 的农民努力使自己的产品“又结实又便宜”，但还是在一些过去曾经畅销无阻的中小城市开始碰壁。一位当年专门往陕西各地“趸包”的乡亲告诉我们：“那时候就是老主顾也有点不好卖了……原来那包，甭管是什么包，公文包、手提包、学生包，那是有多少要多少，到地方就验货、收款，三五百个（包），半天就出去了。可这会儿人家说了，您瞧您这包，一片黑不溜秋的，多难看呐，怎么着也得印上点花样呀……”（QDR 访谈录）

---

① 对社会的历史记忆在人们经济行为中的影响，经济学家们很少给予认真的关注。加里·贝克尔在其“扩展的效用函数”理论中以“个人资本”（Personal Capital）概念涉及这个问题，但仅限于对效用的影响（参见贝克尔，2000）。社会学家 G. H. 埃尔德在《大萧条的孩子们》一书中则有许多生动的讨论（埃尔德，2002）。

BG 的农民们明白了：光是把包做得结实耐用、针脚密实是远远不够了。要想让包好卖、多卖，还得让它中看才行。因此，就不能怕费事，得往包上印上点图案、花纹什么的。于是，20 世纪 80 年代中期以后，印刷业突然之间在 BG 镇区迅速发展起来——从农民手中生产的箱包也就多半被印上了一些诸如北海公园的白塔、北京火车站剪影的图案。这些图案是走南闯北推销箱包的农民们在大城市的商场里，从公家生产的箱包上一笔一笔地照猫画虎地描绘下来的。现在移植到农民生产的箱包上，虽说粗糙一些，但远远看上去倒也不难看。那时在这些农民的脑袋里全然没有什么“知识产权”的概念。[①] 像白塔和火车站，都是国家的产业，你公家的工厂能用，我为什么就不能用？[②]

包上有了图，确实是好卖了一些。然而，聪明的农民们很快又发现：城里人买包，不仅要看图，而且还要看有洋字码没有。印着洋字码的就特别好卖。乡下人的消费特点是跟着城里人学。所以他们相信，不用多久乡下人也会跟着喜欢那些印着洋字码的箱包了。[③] 于是，BG 箱包上又开始出现了洋字码，虽说农民们根

---

① 一项制度的实施状态，和社会成员拥有的有关共同知识的状况有密切关系。当两个具有不同制度认知体系的社会相遇时，制度将发生怎样的变动，是制度变迁研究中一个重要问题。

② 贝克尔将个人经历所赋予个人的特质称为“个人资本”。生产包的农民按照他们的经历所赋予的经验来做出他们的选择，可以说是这种个人资本发生作用的表现。不过，在一个迅速变迁的时代，当个人的历史经验面临过时的时候，当它不能带来更大的效用时，这种经历还具有个人“资本”的含义吗？

③ 关于个人需求和市场需求，主流经济学长期以来有一个简单的界定：将个人需求加总就得到市场需求。这当然不错。但进一步的问题是，个人需求是独立形成的，还是受到他人影响？对这个问题，主流经济学通常假定，个人行为不直接受他人行动的影响。这个假定是和大量的经验观察相矛盾的。目前已经有一些经济学家放弃了这个假定，而将他人的直接影响引入分析模型。这无疑是一个进步。但如果停留在这里，还是过于抽象。从社会学的视角来看，特别需要研究的是，人们的需求相互影响机制是什么，某种需求是如何扩散的。

本就弄不懂这些洋字码的意思①。

至于洋字码的来源，其实有两个渠道。一个渠道仍然是外出的农民们从城市的大商场中学来的。20 世纪 80 年代中期以后，大批洋货涌进中国，无分东西南北，各个大中型城市的商场里都摆有舶来品，箱包也不例外。有心人可以到那里，就着商场里明亮的灯光，把那些包上的洋字码一笔一笔地描回来。如果价格不太贵的话，甚至还可以干脆买它两三种回来照着做。另一个渠道就是电视。你不会想到当 BG 农民刚刚富裕起来的时候，他们首先要做的还不是像江南农民那样去盖房，而是购置电视机和录像机。BG 的电视机和录像机的占有率远远高于周边地区。你也不会想到那个时候 BG 农民观看“新闻联播”节目，特别是“国际新闻”节目的热情有多么高涨。有的人家甚至还隔三岔五地将“国际新闻”节目转录下来——他们目的倒不是关心国际大事。亚洲又闹了什么灾荒，或是美国又和谁家发生了什么纠纷，统统都在他们的视线以外，他们只是非常仔细地观察节目里那些外国人所使用的箱包。看着好的，就连式样带洋字码一道描绘下来。两三天后，BG 的市场上也就出现了同样的箱包。②

这种办法促使 BG 的箱包与世界“迅速接轨”。很快，BG 镇上

---

① 农民们对流行图案具有价值的正确理解和他们对商标的无知之间的反差，无意之中提示了这样一个问题：既然在人们的认知中，商标和图案的意义是可以分离的，那么，名牌商标给商标权拥有者带来的利益，完全都是来自原本意义上的商标效应吗？或许其中部分来自图案的流行效应？后者至少在一定程度上并非来自生产者和需求者之间的互动，而是来自需求者们的相互影响。商标之流行，不能抹杀对商标无知者的“功绩”。需要说明，我们在提出这个问题的时候，丝毫没有为漠视商标的行为辩护的意图。

② 在市场供给问题上，主流经济学有一个和市场需求同样简单的界定：加总个别生产者的供给就得到市场供给。这毫无疑问是一个正确的界定，但它是静态的。如果要了解一种动态过程，了解一种产品、一个款式是如何由最初的生产者扩散开来，形成市场供给，那么就需要研究其间的社会机制。这和由社会学家开创的扩散研究有关（参见 Rogers，1995）。如果引入技术因素，考察当现代传播工具进入经济落后的地区后，会对当地的工业发展进程乃至产品的供需机制产生怎样的影响，也是饶有兴味的课题。

的箱包市场就成为一片洋字码的海洋。BG 农民生产的箱包品种繁杂、样式众多，所用革料、皮料以及织带、拉锁等辅料日渐精致，推动 BG 的箱包生产“上了一个台阶”，越来越像舶来品。箱包档次的提高引来众多的城市采购者和大量的订单，也引发出无数的问题。

例如，20 世纪 90 年代初期发生过一个故事。北京的一所著名大学将要集会庆祝它的 80 年校庆，需要定制 7000 个公文包发给与会来宾装带文件。由于批量小、报价低、时间紧，北京的那些国有大厂没有一家乐意接这个订单，该校不得已派人来到 BG 定制。校方对公文包的式样、用料、文字都有严格的要求。据称该公文包需用黑色尼龙面料制成，正面印有该校校徽——一座铭刻着校名的青铜古钟，字体为“大篆”，古香古色，透露出一种深远的文化内涵。此外，还有“热烈庆祝××大学建校八十周年”等字样。公文包的设计古朴大方，令接活的 BG 商户赞不绝口。当然，BG 的商户在极短的时间内保质保量地做出了成品并送往那个大学，解决了该校的燃眉之急，同时也展示出 BG 在箱包业中巨大的生产能力、高超的工艺水平和真诚的信守合同精神。这些博得该校领导一致好评。到此为止，一切都进行得再顺利不过了。

问题出在校庆活动结束之后。大学的几位当家领导对 BG 颇有好感，于是抽出一天时间专门为商户送来锦旗以示表彰。几位领导在 BG 刚一下车就傻了眼：箱包商城内外足有好几十个摊位正在展售他们学校的校庆用公文包！虽然公文包的质地换成了低档的帆布，但包的式样和正面的图案可真是一模一样！不仅青铜古钟犹在，就是那一排纪念性的字眼也被原封不动地挪移上去。盛怒之下的领导们立即找到接单的商户进行责问。那位商户见惹恼了大主顾，也是惶惑得很，一迭声地道“对不起”，接着又小心翼翼地解释说：

“好不容易才把印制图案的版拼好了，这么好看的图，

印上几千个就得停机拆版，怪可惜了的……我们村的乡亲们也都喜欢这图……大伙一合计，得，乐意做的，自个出个布料照样子做，然后到我这统一印刷……我们就是喜欢这个图，不忍心糟蹋了它……”（SSC 访谈录）

这番解释令大学领导懵头懵脑，不得要领，于是便向 BG 的上级政府反映，说是 BG 商户盗版、侵权，理当严惩。出面接待的县委 Y 秘书长一边连声赔不是和答应彻查，一边命令预备酒饭招待大学领导，好不容易才把事情平息下去。几年以后，面对我们的访问，这位秘书长提起此事仍是一脸苦笑：

“这个事……一边是 BG 农民，他哪里懂得什么‘版权法’、‘商标法’？他瞧着那就是个图，好看，就印上了，另一边呢，是大学校长，有文化、懂法律，不依不饶。我们夹在中间，要把两头都说明白了，真难！我们只能是两头‘磨合’，大事化小，小事化了……”（YDT 访谈录）

在城市人眼里具有法律意义、神圣不可侵犯的标志：在这些 BG 农民的眼睛里只不过是个“图”，因此哪个“好看”就用哪个。这就是 20 世纪 80 年代中期以后 90 年代中期以前 BG 农民的普遍认知。[①] 这种认知以及由之而引发的行动，后来给 BG 农民自己带来

① 我们不排除“图”论可能夹杂着辩护意图。不过，从制度演进的角度看，从对实物资产的产权到对无形资产的产权界定，经历了一个相当长的过程。根据制度经济学家康芒斯的说法，在西方世界中，只是到了 19 世纪末，才在商业活动中出现“无形财产”的观念（康芒斯，1981：12）。在 BG，由昨天的农户转变成的兼业小加工户，通过公开的传媒学习产品式样和图案，在熟人社会中走家串户相互模仿地进行生产。在这样的社会条件下，没有内生出对图案的产权观念是毫不奇怪的。这里值得注意的是外生的制度安排和内生的社会认知之间的摩擦。

了无穷的烦恼。

## 四 “治理与整顿”：商标作为外部权力的象征

BG 的农民借助电视和录像机而把握全球最新的消费趋势（当然只限箱包行业），借助把商标看做一个“图”的“乡土式”理解而心安理得地随意借用各种中外名牌，很快就把 BG 镇变成一个集全世界名牌箱包于一身的地域。为了保护被调查者，我们在这里就不逐一列举那些名牌了。我们只是说，欧美发达国家流行的、中国各大都会城市时髦的许多种类、品牌的箱包，BG 几乎都在自行生产。而小贩们也就川流不息地来这里进货，然后再把这些“世界名牌”转销到大半个中国去——多半是乡村社会，但也流向京津之类的大城市。那个时候，如果你有幸在每天上午，看着那些在欧美世界总是伴随着风度至为高雅的太太们的坤包，眼下却被众多灰头土脸、汗流浃背的中国乡村小贩或成批成捆地绑在自行车货架上，或一摞摞地搭放在柴油农用车的车厢里，风尘仆仆地奔向四面八方时，你真的会受到极大的震惊，心头涌动着说不清的滋味！

有关 BG 的各种传闻不胫而走。20 世纪 90 年代中期以后，随着政府着手整顿国内经济秩序，BG（及其所生产的箱包）成为政府眼中“制假售假”的“重灾区”和“假冒伪劣”的“大本营”而屡屡遭受整治，也就是自然而然的事了。在那一时期，商户们常常怀着忐忑不安的心情，注视着频频在 BG 现身的省、市、县各级领导的身影。

实际上，面对来自中央的压力，农民和地方政府的官员们都不满意。地方官员反对给 BG 加上的“假冒伪劣”中的“伪劣”二字：“说我们这里‘假冒’，即冒充名牌，这个理或许还可以讨论讨论，虽说农民不懂‘商标法’——他们也不是有意犯法，但毕竟是用了人家的标牌。但说我们这里‘伪劣’可就不对了。这些年，我们领导着商户们更新了机器，提高了技术水平，现在我们这使用的都是日本进口的大轴机！我们这里生产的可都是优质

箱包，绝不是劣等产品……”（XBH 访谈录）[①]

农民出身的商户们则连“假冒”也不承认：“什么叫‘假冒’？咱们不过是看他那个牌牌好看，那个图画好看，咱们用一下。咱们也没有卖他那个牌子的价钱嘛！你用了他的牌还卖他那个价钱，那叫‘假冒’，没卖那个价钱，比那个价钱不知道要低多少，那就不应该叫假冒。”（HGC 访谈录）

但是，无论地方官员和农民们是什么意见，中央政府就是中央政府，令出如山，限期整改！于是，从 20 世纪 90 年代末开始，一场大规模的整治运动随着新委任的镇党委书记的到任而在 BG 展开了。该省的省委第一书记也常常于百忙之中拨冗前来视察，督导整改进度。

整治运动包括很多内容，如打击“枪赌黄”、美化镇区街道、丰富文化生活等等，而“重拳打击假冒伪劣”则无疑是其中最重要的一项。开始，政府企图通过当地的“个体劳动者协会”出面，直接教育广大商户不用假冒标牌。政府委托当地的“个体劳动者协会”出面，组织了若干次大小规模的座谈会，频频向商户们“吹风”，鼓动大家自觉抵制假冒商标，倡导商户们自己注册自己的商标。但结果却是：数千商户采取了以沉默对抗的方式，政府的宣传教育工作收效甚微。[②] 于是，政府很快改变了策略，从 1997 年夏季开始，他们连着采取了“三部曲”。

第一步是出动工商分局和公安分局的官员，突击查封镇区上一切印制“假冒”标牌的作坊，目的是“堵死假冒标牌的来源”。工商分局的 X 副局长后来在向上级汇报工作时得意地说：

“这地方的商户，压根就不是商户。他们原来无非就是

① 在中国，借助成语（或准成语）来进行社会治理，借助成语进行话语博弈，是一个相当普遍的现象。

② 对当地的工商户来说，他们被卷入的是一场零和博弈。他们如果自动合作，得到的是净损失。

一些农民，夏天耪个大地，冬闲‘顶个小牛’什么的。他们哪里懂得法律？所以就得来点硬的、狠的才行。那几天我们工商的和公安的一起出动，连着抄了十多家印刷作坊，弄了二十多个人到工商分局。来了就训他们，中央都颁布了《商标法》，知道不？再印别人的商标，那就是犯法，得严肃处理！他们还哼哼唧唧说什么‘图’呀、‘画’的。我说别废话，你仿冒的是别人的商标，干这活就跟偷东西是一个罪过！劳教你几年也应当！这么一吓唬，全傻了。得，给我们写保证书，保证再也不印假标牌了。说明白了，只要发现你们再印，就罚得你们倾家荡产。”（XDG 访谈录）①

但是，在 BG 本地印制的标牌都还是比较低档的。真正高档的、铜制的标牌其实来自广东 NH 县。该县是全中国标牌行业最大的生产基地，什么样的标牌都可以生产，质优价廉。BG 比较上点档次的箱包都是在这里定制标牌的。于是，地方政府的第二步策略是派员前往该县“协调工作”，由一位副镇长领队、十数人组成的团队浩浩荡荡地前往 NH，与当地政府和工商部门签订协议：今后凡属 BG 商户前来定制标牌，须持 BG 镇政府介绍信才可接待，由当地工商部门协助约束当地标牌生产厂家。虽说 BG 镇政府的多数官员对这第二步策略究竟会产生多大成效抱持怀疑态度，但政府派员前赴广东查堵“假冒标牌来源”的故事却迅速传遍全镇，向全体商户显示了政府根治“假冒伪劣”的决心。

最后是第三步：推出 BG 自己的“标牌”！新上任的党委书记先是召集商户代表开座谈会集思广益，然后将自己关在屋子里闷

① 盗窃是民间禁忌。但什么样的行为属于盗窃，什么样的行为不属于盗窃，地方民间社会有它多年形成的界定。这一界定的范围和现在政府出面维护的范围，存在着相当大差距。印图画者的震惊表现出这点。

了好几天，最后派人传送出一张白纸，那上边写了足足有十几个他所设想的标牌名称，无非都是些庄稼人顶喜欢的“走马”、“玉兔”、“白狗”、“雄鸡”之属。工商分局接到手令，再行召开座谈会讨论，最后定下“白狗”和“玉兔”等品牌，并立即派员前往省会，聘请工艺美术学校的教授据此画出图形，然后前往有关部门注册，使之具有法律意义。

所有这些事情都办完以后，书记召开全镇商户大会，郑重宣布“BG 终于有了自己的商标”这一史无前例的大事。那一天，全镇上空彩旗飘扬，所有的电线杆子都挂上了“白狗”和“玉兔”的形象，喜气洋洋地望着过往行人。一阵锣鼓喧天的动静之后，书记登台，发表了一些“让‘白狗’和‘玉兔’走出中国、走向世界”之类的豪言壮语，接着是工商分局局长宣布了 BG 标牌的使用办法：鉴于这些商标是 BG 工商分局出面代为办理注册的“集体商标”，所以举凡 BG 商户，都可在向政府直接管辖下的“BG 镇箱包集团”缴纳一定费用后加以使用。你喜欢“白狗”就用“白狗”，喜欢“玉兔”就用“玉兔”，悉听尊便。镇政府希望通过此举达到两个目的：一是采用疏导的办法制止住“假冒”他人标牌的行动，实现上级政府的要求；二是借助 BG 已经具有的地域名声，将其转化为商标的名声，并希冀通过商标的名声再来提高地域的名声。①

## 五　后记

BG 的整改运动一晃已经过去了四五年。这也就是说，“白狗”和“玉兔”这类商标品牌在地方政府的大力扶植下已经推行了四五年。但是，推行的绩效如何呢？今天，你到 BG 的箱包市

① 这样一种商标产生的逻辑，与欧洲历史上商标产生的逻辑显然不同。两者之间有着不同的社会过程，并产生着形似而实异的结果。在这里，商誉的载体究竟是谁？政府能够承担起这个责任吗？或者说，它将来怎样来扮演这里的角色？

场上转一转，就会发现，无论是在箱包大厅里，还是在街面上的店铺里，大多数的摊点的确正在出售那些为 BG 所专有的品牌的箱包。销路虽说不算太好，但毕竟聊胜于无。然而只要你悄悄地向商户们问一声："有没有×××名牌的箱包?"其中不少人常常是首先察言观色，判断你的诚意，然后再小心翼翼地环顾四周，确保没有工商执法人员在场，最后，他们会像变戏法一样从柜台底下翻腾出一大沓各式"名牌"皮包任你挑选。当然，这时的"名牌"已不是当地的图画作品，而价格也非当年所可比拟。①

**参考资料和引用资料来源**

埃尔德，2002，《大萧条的孩子们》，北京：译林出版社，2002。

贝克尔，2000，《口味的经济学分析》，北京：首都经济贸易大学出版社。

康芒斯，1981，《制度经济学》，北京：商务印书馆。

LMC 访谈录　SBJ 访谈录　QDR 访谈录　SSC 访谈录

YDT 访谈录　XRH 访谈录　HGC 访谈录　XDG 访谈录

Bazel, Y. 1977. *Economic Analysis of Property Rights* (Second Edition). Cambridge University Press.

Rogers, E. M. 1995. *Diffusion of Innovations* (Fourth Edition). New York: The Free Press.

① 时至今日，箱包已经越来越成为一种文化符号，其装盛效能已经退居次要地位。在消费时尚的偏远地方，祖祖辈辈种地的农民无意间走上了生产时尚的道路。电视传媒曾将各种时尚作为经济学家们所谓的公共物品及时提供给他们。他们的学习精神给人留下了深刻的印象。然而，国际交流不仅带来了时尚的传播，而且迅速带来了知识产权的理念以及在国际知识产权制度压力下运行着的政府强制。他们在短短的 20 年时间中充满追求地应对着超乎他们预料的各种事件。时尚的边缘群体，如何生产引导时尚的商品，BG 人如何来解这一道题呢?

市场转型必定引发基本社会群体的演变。从马克思主义的立场来看，这将主要表现为阶级构成和阶级关系的变化。因此，转型社会学不能不把阶段及其演变的问题列上自己的日程表，不能不对随着市场转型而生产和再生产出来的阶段群体和阶段关系加以分析。

# 社会转型与工人阶级的再形成*



## 一 引言：把工人阶级带回分析的中心

在近30年来的社会学著述中，强调把某些范畴“带回分析的中心”（bringing…back in）似乎已经成为一种颇为时髦的书写样式。有论者要强调国家的自主性，就提出“把国家带回分析的中心”（Skocpol，1979）；有论者要强调“强关系”的作用，就提出“把强关系带回分析的中心”（边燕杰，1998）。当代美国著名劳工社会学家麦克·布洛维（M. Burawoy）为其著名的《生产的政治》（*The Politics of Production*）一书撰写的导言，其标题就是“把工人带回分析的中心”，意在强调劳工研究的重要意义（Burawoy，1985）。本文旨在论说中国社会转型期工人阶级再形成过程的若干特点，并且希望借此将工人阶级的再形成作为基本研究课题，定位在社会学分析框架的中心地位上。因此本文套用布洛维的做法，以“把工人阶级带回分析的中心”作为引言的标题，以期突出主旨。

* 本文在写作过程中得益于与清华大学社会学系孙立平、中国社会科学院社会学研究所《社会学研究》编辑部罗琳及清华大学社会学系研究生闻翔等的讨论。本文的一切不妥之处由作者本人负责。

正如布洛维本人早已指出的那样，在当今的美国社会学界，“劳工社会学”（sociology of labor）的黄金时代似乎已成为明日黄花，辉煌不再。工人阶级被认定是一个日益丧失了历史意义的阶级。

> 在这些正在出现的政治和理论思潮中，关于革命工人阶级的假设被认定：在理论和哲学上都负担过重……我们必须对工人阶级说再见，转而拥抱来自公民社会的新社会运动，而公民社会则被理解为国家和经济之间被遗忘的空间。从公民社会出发，社区斗争、女权运动、生态运动、公民权利运动以及和平运动，自20世纪80年代以来作为进步运动而繁花盛开起来……（Burawoy，1985：5）

欧洲的情况也是一样。如阿兰·图海纳（Alain Touraine）所言，由于“后工业社会”的来临，工人阶级正在从政治舞台隐退出去，而不再是社会运动和社会革命的主要力量；社会运动研究者的迫切任务就是要寻找新的社会运动主体，并且发现“新社会运动”：“因此我们在这里关心的是社会斗争的历史，其始于人们必须由以起步的‘工人运动的衰败’……”图海纳甚至还以图表的样式加以提示：从日渐式微的工人运动开始，如何经历了“文化危机”、“大拒绝”、“国家批判”、“社区撤退”和“民粹主义”的复杂过程，最终走向“新社会运动”的终点（Touraine，1981：11－12）。

西方社会学界将此种状况称为“双重危机”（double crises）：劳工运动本身的危机以及劳工研究的危机（Silver，2002：1）。不过，即使在这样沉闷和保守的理论氛围中，布洛维却仍然坚持认为：针对工人阶级的研究依然意义深远。他说：“第一，我主张产业工人阶级在历史中做出了有意义的和自觉的贡献；第二，我

主张这些干预是并且持续是由生产过程塑造的。”（Burawoy，1985：5）坚持工人阶级的历史地位和历史作用，坚持生产中心性的立场和观点，是布洛维所反复强调的“社会学的马克思主义”的观点。当然，他也指出：基于马克思主义立场的劳工研究，应当考虑资本主义全球化过程所带来的影响和变迁。例如：必须看到产业工人阶级的“国际重组”。产业工人阶级在某些最为发达的国家，如美国和西欧各国，在经济、政治和社会生活领域中归于沉寂，并不意味着这个阶级在其他国家也同样丧失了历史意义。恰恰相反，如果我们放大眼界，从产业工人阶级的国际重组的角度上观察问题，就会发现：在西方发达国家中逐步消逝的产业工人阶级，却在一大批发展中国家和转型国家中迅速崛起。发展中国家和转型国家变成全球产业工人阶级的复兴基地。其中，转型中的中国社会正是至为重要的基地之一。根据日常生活经验就可以做出的一个最简单、最直截了当的判断就是：当国际社会和经济学家们异口同声地断言中国正在变成一座“世界工厂”时，这个断言的社会学意义已被一语道破——中国正在形成世界上最庞大的产业工人阶级。不用说，这个阶级的命运、它对社会转型的作用及对未来发展的影响，以及诸如此类的问题应当成为中国社会学关注和研究的中心问题。

由此可见：本文主张“把工人阶级带回分析的中心”，强调确立工人阶级研究在当代中国社会学中的中心地位，并非单纯的理论逻辑推动使然。如果说，西方社会学的众多重要发现，往往直接来自对理论逻辑本身的思考，是对理论逻辑中某些缺失的反思和补充的话（虽然其动力归根结底还是来自社会生活的实践），那么，立足于当代中国社会的转变来提出社会学的研究问题，则更多地是立足于我们正在经历的社会转型的实践，来自于我们每日都在经历的日常社会生活本身（虽然要真正把握社会生活的实践逻辑，理论当然是不可或缺的工具和手段）。我们应当有能力

面对中国社会的“真问题”。把中国工人阶级的再形成研究推向中国社会学理论框架的中心地位的，不是个人理论偏好的作用，而正是转型社会的经济生活、社会生活和实践逻辑所提出的“真问题”使然。这个“真问题”扎根于当今中国社会的基本特点：中国社会虽然身处现当代的时空条件下，但是它所经历的所有转型问题，都无不具有古典意义。

## 二　两次“大转变”：中国工人阶级再形成的社会背景

### （一）卡尔·波兰尼及其“大转变”

自20世纪70年代以来，随着“新经济社会学”的兴起，卡尔·波兰尼的著作再次引起社会学界的普遍关注。社会学家们从尘封的历史档案中重新发现了《大转变》（Polanyi，1957/1944）和《早期帝国的贸易与市场》（Polanyi et al.，1957）。自那时以来，诸如“形式经济学”和“实体经济学”的区分，“市场”、“再分配”和“互惠”等三种组织生计活动的方式之类的概念和命题，又重新回到了社会学的书本里和课堂上。人们甚至挖掘出“嵌入性”概念并奉之为“新经济社会学”的圭臬（Polanyi，1957/1944；Granovetter，1985）。人们还把波兰尼的一些文章编纂成册，单独出版（Polanyi，1971/1968，1977）。不过，起初大多数经济社会学家对波兰尼的著作似乎理解不深。斯维德博格就曾经这样评价波兰尼的《大转变》：“它自成一格地讲述了一个英国经济史的故事。”（Swedberg，1987）但是，问题远远没有斯维德博格所说的那样简单，《大转变》的意义也显然并不局限于讲述已经逝去的一段历史。随着资本主义全球化过程在当代的急剧扩张，以及自20世纪末叶以来原社会主义阵营各国纷纷走向市场经济，波兰尼的预见和警告正在日益引起社会学的再度关注，其深刻的理论内涵也在急剧变化的现代社会面前日渐彰显出来。

按照波兰尼的说法，整个西方近现代文明的历史就是一部

“自我调节的市场”（self-regulated market）的发育史。“自我调节市场”的扩展，特别是国家在“重商主义政策”导引下之有计划的干预活动，将那些原本不属于商品的范畴即土地、劳动力和货币，一并卷入市场交易的漩涡，把它们变成“虚构的商品”。这样一来，也就根本颠倒了市场与社会的真实关系，推动整个人类社会进入所谓“市场社会”：原先是市场“嵌入于”社会中，市场的原则即价格机制仅仅在经济的领域内才发挥作用；现在，市场原则却通行于整个社会，在经济以外的那些领域，如政治、文化和社会领域，都毫无例外地发挥作用。这就是所谓“大转变”——人类基本生计模式（livelihood）的根本转变。这一转变往往最终导致各个国家内部及它们相互之间的复杂矛盾、危机乃至冲突。

与很多古典社会学家一样，波兰尼的论述也遵循着“辩证法”的原则而展开：“自我调节市场”的运动和扩展，与其对立面即“社会的自我保护”运动是共生共存的。市场越是发展，社会就越是试图保护自己，将市场重置于社会掌控之下的趋势就越是强固。从1795年的《史宾翰连法》到1830年以后陆续出台的各种“济贫法案”①，甚至两次世界大战前后的罗斯福“新政”、苏俄社会主义和德国右翼极权主义的兴起，都可以看做是社会为保护自身而做出的种种尝试和努力。但是，这种努力若不能奏效，就会导致大规模的政治、军事冲突，世界大战的爆发就是“社会自我保护运动”归于失败的必然结局，其结果是整个西方文明的毁灭。

自我调节市场的扩展和社会自我保护机制的共存与矛盾运动

① 《史宾翰连法》（*Speenhamland Act*）“……是一项反映生存权（right to live）原则的制度。它以面包的现行售价为标准对工资予以补助；此一补助同时也附有家庭津贴。……它的目的是要在史宾翰连法所施行的乡间地区造成就业机会，同时防止贫民四处流浪”［转引自博兰尼（Polanyi），1989：14］。

构成波兰尼所谓的社会“双向运动”（double movements）。有论者已经独具慧眼地指出：这种“双向运动”才是波兰尼看待市场社会及其演变的核心观点和独特理论贡献（吕鹏，2005）。波兰尼曾经忧心忡忡地告诫后人：社会自我保护机制失败所导致的自我调节市场的无限扩张，最终将会导致人类文明的崩溃——现在这个临界点似乎顶着“全球化”的新名义，伴随自由市场经济在全球范围的积极扩张而日益逼近。毫无疑问，当下的“全球化过程”，就其实质而言，可以称之为波兰尼意义上的“自我调节市场”的历史长程运动的最新阶段，它的每一步进展都在无情地拆毁社会自我保护的最后屏障，从而深刻地改变了社会中各个阶级，特别是工人阶级的生存状况。

**（二）麦克·布洛维及其“第二次大转变”**

面对原社会主义阵营的各个国家纷纷放弃计划经济，走向市场经济，“左”的和“右”的两派社会学家各自做出了不同的理论反应。福山宣告了“历史的终结”：随着原社会主义阵营的各个国家放弃计划经济，人类的主流经济形态业已万宗归一，毫无例外地全都走向市场经济，内在于历史运动的根本张力就此消逝，在这个意义上说，历史终结了（福山，1998）。抱持类似观点的社会学家还有伊万·塞勒尼。在一篇基于韦伯理论的研究文献中，塞勒尼及其合作者试图提出“资本主义类型学”的范畴，把转向市场经济的前苏联、中东和东亚的众多社会主义国家全都分门别类地纳入这个朝向资本主义运动的狭窄理论框架之中（King & Szelenyi，2004）。

布洛维则接续波兰尼的观点，针对原社会主义阵营的各个国家的市场转型，提出了“第二次大转变”的论断。布洛维将20世纪80年代末期苏东和东亚各社会主义国家急剧地转变经济形态，走向市场经济称作“第二次大转变”，并且就此提出社会学面临的新任务。

> 如果说马克思、涂尔干和韦伯的古典社会学致力于解释朝向市场经济的第一次“大转变”的话，那么我们应当如何使社会学再次投入，以把握第二次“大转变”的挑战呢？（Burawoy，2000：693）

在布洛维看来，虽然马克思、涂尔干和韦伯这些古典社会学家都没有也不可能直接思考“第二次大转变”，但是他们特有的理论视角还是为社会学理解“第二次大转变”提供了立论的根基。马克思关于向资本主义市场经济转变过程中新、旧阶级之间产生剧烈的阶级斗争的观点，涂尔干关于社会基本秩序从“机械团结”到“有机团结”转变的观点，以及韦伯关于具有某种文化价值取向的新社会群体将会成为正在形成的市场社会建造者的观点，都是社会学理解“第二次大转变”不可或缺的学术基础，是必须接续的历史传统和可资借鉴的学术资源。例如，上述涂尔干的观点，在新的转型条件下可以轻而易举地翻译为“从总体性秩序（totalitarian order）向公民秩序（civic order）的转变”（Burawoy，2000：694）。

但是，在封建主义的废墟上建造市场社会是一回事，从社会主义计划体制转向市场经济又是另一回事。两者的起点不同，所生成的转型逻辑自然也就不同。在社会主义国家经济转型的起点上，人们面对的是全然不同的国际背景、阶级结构、政权模式、社会制度安排和文化意识形态。就是在原社会主义阵营内部的各个国家之间也存在巨大的差异。这就造成了社会主义国家的经济转型呈现出各自不同的特点，而社会学家在理解“第二次大转变”时，也会形成众多不同的理论，突出此种转型过程的不同侧面。例如，同样是研究原中欧社会主义国家的经济转型，大卫·斯塔克比较注重路径依赖和社会网络的作用，而塞勒尼则似乎更强调社会精英的创新精神（例如，参见 Stark et al.，2000；Szele-

nyi，1988）。

但是，隐藏在不同理论见地背后的却是一个更为深刻的区别，这就是研究者观察问题的立场和角度的区别。我们应当如何看待社会主义国家的经济改革？在这些社会主义国家里，谁是改革的动力？谁承担了改革的主要成本？谁享受了改革的主要成果？应该“自下而上”还是“自上而下”地看待这种改革？众多社会学者如塞勒尼等显然是“精英论”者，在他们眼中，改革的动力显然来自原社会主义国家的各种各样的精英阶层，特别是掌握了文化资本的知识分子和掌握了权力的各级政府官员。但另一方面，布洛维等重视的却是工人阶级和底层民众的历史命运和历史作用（Burawoy，2000；Lee，1999）。这至少向我们提示：面对“第二次大转变”或社会主义国家的经济体制改革，社会学不仅要研究知识分子、企业家、中央和地方的政府官员的角色和作用，而且更要目光下移，移向社会底层，移向承担主要改革成本的普通工人、农民和其他劳动人民，研究他们的生存状况和历史命运。

**（三）中国社会：位于两次大转变交汇点上**

两次“大转变”的观点，为我们观察和研究当今中国社会提供了基本视角。简言之，如果要从宏观水平和基本性质上界定当今中国社会的基本特点，那就应简明扼要地指出：中国社会正处在两次“大转变”的交汇点上。一方面，从全球化的背景来看，中国社会正处在世界范围的市场化潮流中，她已经被深深地卷入全球化的旋涡。在中国人的历史上，还从来没有像今天这样，整个经济、社会和政治生活都如此深刻地与世界资本主义的主流文明缠绕在一起，密不可分并受到这种主流文明的制约和影响。另一方面，中国社会本身也正在经历剧烈的体制转型，在国家权力的导引和推动下涌动的市场化大潮，空前猛烈地冲击着经济、社会和政治制度的各个领域，彻底改变了整个社会的面貌，重新塑

造着全部社会生活。当年在欧洲花费了数百年时间、历经几代人的艰辛历程才告完结的建设市场经济的事业，在中国仅仅用了近30年时间，就在一代人的努力下大体完成了。其转型速度之快，作用范围之广，影响之深刻令人瞠目结舌。因此，从“大转变”的角度来看待当今中国社会，其重点在于强调此种变化绝不限于社会生活的细枝末节的改变，而是整个社会的生计模式、基本的社会安排和社会框架以及阶级、阶层结构都在发生变化和进行了重构。[①] 其中，中国工人阶级的再形成就是影响整个社会结构变迁的最为重要的一个因素。

## 二　大转变时代的社会学

面对两次“大转变”，社会科学的各个学科都基于自己的背景提出了看法。经济学，特别是所谓“过渡经济学”，关注的是市场本身的发育以及它如何促成旧经济体制的崩解；政治学关注的是国家权力以及各种相关政治制度的改变。相形之下，社会学所关注的当然是“社会”，是相对而言区别于“国家”和“经济”领域的社会生活本身，并且由此而形成面对“大转变”，特别是面对“第二次大转变”的社会学的独特观点。

但是，社会学关于“第二次大转变”的探讨却不是按照单一

① 当然，“阶级”的观点现在变成一个颇具争议的观点。在西方社会学界，“阶级的终结”（the end of class）早已不是什么新鲜的话题。自20世纪七八十年代以来，许多学者们讨论了“阶级理论”。结果当然是二元的。一些社会学家断言了“阶级的死亡”（Clark & Lipset, 1991），而另一些社会学家则希望经过细致的实证研究修正传统的阶级理论，使之恢复在社会学研究中的活力（Wright, 1985）。我在这里不想过多地论及这个复杂的问题，而只是提出：要想理解位于两次“大转变”交汇点上的中国当代社会，理解基本的社会安排、社会框架方面的变化，我们应当重新引入阶级（或者按照图海纳的看法，“阶级关系”）这种能够反映宏观结构变化的视角。至于阶级范畴与劳工研究的关系，请参见吴清军，2004。

的路径展开的。在当今的众多流派中，我们看到至少有两条不同的研究路线至为重要。一条导源于马克斯·韦伯，其自称为“新古典的社会学”（Neoclassical Sociology）；另一条导源于马克思，其自称为“社会学的马克思主义”（Sociological Marxism）。前者对正在来临的市场社会抱持积极肯定的态度，在他们看来，社会主义根本就是走了一条弯路，人类社会最终还是要走向资本主义；后者对市场社会乃至整个资本主义抱持批判和否定的态度，其基本立场仍然是试图超越资本主义。

**（一）“新古典的社会学”**

“新古典的社会学”所提出的问题是：在计划体制的废墟上建造市场社会，要依靠什么样的社会力量才能实现？这个问题的实际含义是：曾经被韦伯寄予厚望的工业资产阶级在社会主义国家内早已被毁灭了。当这些社会经历过“社会主义的插曲”后又重新踏上通向资本主义的道路时，有哪个阶级能够替代已被消灭的工业资产阶级，实现构造市场社会的任务呢？面对这个问题，塞勒尼、伊亚和汤斯利等试图借助“阶级重建”的方法给出答案。他们依据当代中欧社会转型的案例，提出由于“文化资本”在这些社会里业已取代“经济资本”，成为支配性的资本形式，因而掌握“文化资本”的知识精英成为构建市场社会的主导社会力量。塞勒尼等人说道：

> 后共产主义的资本主义是由一个宽泛界定的知识阶层来导引的，该阶层致力于资本家社会及资本主义经济制度的事业。（Eyal, Szelenyi & Townsley, 1998：6）

塞勒尼将他们的这一套理论称为“新古典的社会学”，其意即在与第一次“大转变”中产生的“古典社会学”即马克思、韦伯和涂尔干的社会学理论相比照。

> 共产主义的衰落可以被理解成发给社会学家的请柬，以重访马克思和韦伯等古典社会学理论家所研讨过的那些旧的研究基点。正如新古典经济学随着福利国家的陨落而兴起一样，共产主义的衰落为启动新的研究议程，即为新古典社会学设定了研究议程。(Eyal, Szelenyi & Townsley, 1998：3)

### (二)“社会学的马克思主义”

导源于马克思的研究路线即“社会学的马克思主义”，似乎要更为复杂一些。按照布洛维的概括，在“古典马克思主义”即马克思本人的社会理论之后，其在发展过程中分化成两条支流，但最后殊途同归，共同走向一个终点。其中，第一条支流以列宁为中介而以葛兰西为终点，第二条支流以卢卡奇为中介而以波兰尼为终点。就是说，葛兰西和波兰尼分别代表了发展途程的两个端项，两者最后汇合为“社会学的马克思主义”(Burawoy, 2003)。

所谓“社会学的马克思主义”，其特点自然是彰显“社会”本身的研究在马克思主义理论中的地位，虽说在马克思的经典著作中，关于“社会”在不同的历史阶段上有不同的论述。葛兰西和波兰尼都以区别于国家和市场的“社会”本身为研究对象，但是两者的角度又各有不同。葛兰西所强调的是“公民社会”，这种“公民社会”是在与国家的关系中得到界定的；波兰尼强调的则是“能动社会”(active society)，而这种“能动社会”是在与市场的搏斗中成长起来的。布洛维评论道：

> 葛兰西的“公民社会”结合了国家以吸纳对资本主义的政治挑战。因此葛兰西描述了资本主义内部从政治专政到政治霸权的过渡……波兰尼的“能动社会”反对劳动力、土地和货币的商品化。在这里是从市场专制到市场调节的过渡……(Burawoy, 2003：220)

但是，正如布洛维指出的，虽然葛兰西和波兰尼都突出了“社会”本身，而且分别在与“国家”和“市场”的互动中探讨了“社会”的运作逻辑，但“社会从何而来”的问题在他们那里似乎仍然悬而未决，至少也是一个没有得到明晰说明的问题。葛兰西强调“公民社会”的功能——其导致资本主义的国家权力走向“霸权”形态，但他却根本回避了“公民社会从何而来”的问题（Burawoy，2003：221）。相形之下，波兰尼似乎比葛兰西前进了一步，他比较明确地提出一般而言是阶级和社会，特殊而言是工人阶级和现代市场社会之间的关系。这就为“社会学的马克思主义”提供了一个分析的起点，从这里就可以把所谓“社会分析”推进到更为具体、更为深刻的“阶级分析”。葛兰西和波兰尼各自的观点如图 1 所示。

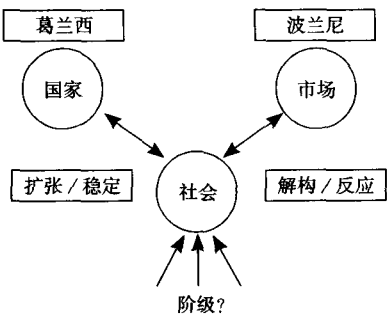



**图 1 “社会”的起源和功能**

资料来源：Burawoy，2003。

### （三）工人阶级与现代社会的形成

波兰尼在论说“史宾翰连法案”的影响时说道：

> 废除史宾翰连法案是现代工人阶级真正诞生之日。他们切身的自我利益使他们成为对抗机械文明之内在危机的社会

保护者。但是不论他们将来的变化如何，工人阶级与市场经济在历史上一起出现。（博兰尼，1989/1957：188）

按照波兰尼的说法，社会是阶级动员的产物，特别是工人阶级动员的产物。工人阶级为了保护自己，就必须反对商品化。自我调节的市场如此威胁着工人的生存，以至他们为了克服由“史宾翰连法案”带来的软弱无力，就必须不是单个的而是组织成为阶级来开展集体行动。工人阶级在反抗压迫、维护尊严的社会斗争中携手合作，由此产生出自组织的社会关系结构。这种提倡阶级分析，主张现代社会产生于工人阶级动员的观点，是波兰尼对“社会学的马克思主义”的独特贡献。

**（四）走向具体的、历史的阶级分析**

如上所述，“新古典的社会学”面对转型社会，提出在消灭了私有财产的社会中，由哪个社会群体承担市场社会建设的任务的问题。塞勒尼根据中欧社会转型经验所提供的答案是：原社会主义社会的“文化精英”是“工业资产阶级”的有效替代。在我们看来，此种“精英主义”的理论是正确地提出了问题，但却片面地给出了答案。市场社会的构建显然不只是某一个社会群体，特别是社会上层群体的专属任务。有上层，就会有底层；有支配者，就会有被支配者；有资产阶级（不管它是不是某种替代），就会有工人阶级。把底层、被支配者、工人阶级完全抛弃到创造历史的视野之外，显然不符合历史事实，在理论上也是片面的。

与之相对立，“社会学的马克思主义”强调“社会本身”的意义，特别是波兰尼的理论，更进一步从追究“社会从何而来”入手，实现了从“社会分析”到“阶级分析”的转折。波兰尼把产业工人阶级营造社会的历史作用提上了议事日程。但是波兰尼的理论只是粗线条的和意向性的，特别是它主要是面对“第一次大转变”这个特定历史时段的。人们不禁要问：这种以工人阶级

及其历史命运为焦点来思考现代社会的“社会学的马克思主义”，有能力面对“第二次大转型”吗？

答案是肯定的。在这里我们有双重的出发点：现实的出发点和理论的出发点。从社会现实来看，如果说，“新古典的社会学”的观察突出了这样一个事实：在“第二次大转变”的起点上，我们面对的是一个私有财产和工业资产阶级都付诸阙如的状况；那么，从“社会学的马克思主义”出发所观察到的则是另一个社会事实：在转型起点上，我们不仅面对着一个现成的产业工人阶级，即在社会主义工业化过程中由国家一手培育起来的产业工人阶级，而且随着市场社会的发展，还有各式各样、数不胜数的新成员，特别是农民，加入到产业工人阶级的队伍中来。事实告诉我们：至少在转型中的中国社会，产业工人阶级是个客观实在。关键是如何看待他们在市场社会中的重构与演变。

从理论观点来看，“社会学的马克思主义”为对狭义而言的产业工人阶级，广义而言转型社会的各个阶级进行具体分析，提出了基本的原则。这些原则包括：

第一，社会学的马克思主义将“大转变”首先理解为生产方式的改变。“从马克思主义的观点来看，使用正统的语言来说，生产方式之间的过渡是一个时代的最终标志物”（Burawoy，2003：255）。

第二，阶级关系是生产关系的一种表现形式。阶级对立“是在生产资料的所有者和劳动力的所有者之间的对立，因为‘占有’是针对在生产中配置权利和权力的描述”（Burawoy & Wright，2002）。但是，阶级关系可能有多种多样的表现样式。各种不同的阶级关系可能是共存的。换言之，在一个市场社会内部，可能出现前资本主义、资本主义和后资本主义的各种关系共存的局面（Burawoy & Wright，2002）。

第三，剥削关系是阶级关系的实质性内容。“构成马克思主

义阶级分析的独特性的东西，就是对嵌入阶级关系的特定机制的描述。在这里，关键性的概念就是‘剥削’……”（Burawoy & Wright，2002）

当然，在古典时期，“社会学的马克思主义”的奠基人如马克思等人，不可能预见到会出现“第二次大转变”，因此也不可能针对“第二次大转变”提出任何具体的理论观点。但是，社会学的马克思主义所奠定的阶级理论和阶级分析原则，特别是关于工人阶级的理论，还是为从社会学的视角，为从社会结构变动的层次上分析“第二次大转变”，提供了基本的指南和线索。

综上所述，面对“第二次大转变”，“新古典的社会学”秉承韦伯传统，明确地提出了“转型问题”，即“依靠哪个社会群体，才能完成在计划体制的废墟上重建市场社会”的任务。由于“第二次大转变”的历史起点与“第一次大转变”完全不同，是在消灭了私有财产、消灭了剥削阶级的社会条件下重新转向市场社会的，因此提出产业资产阶级的替代问题是必然的。但是，“新古典的社会学”可以说是正确地提出了问题，但却只是给出了片面的答案。按照塞勒尼等人的观点，掌握“文化资本”的知识精英是“第二次大转型”中对产业资产阶级的有效替代。因此，至少在中欧社会，人们面对的是“无须资本家来打造资本主义”（making capitalism without capitalists）的历史任务。“社会学的马克思主义”直接产生于“第一次大转变”，但是其关于工人阶级的理论却可以延续到对“第二次大转变”的分析。与“新古典社会学”的“精英主义”取向不同，“社会学的马克思主义”更多看到的是转型社会中工人阶级的历史作用。因此，面对“新古典社会学”提出的“转型问题”，“社会学的马克思主义”从自己的立场出发给出了不同的答案：必须关注工人阶级在转型期的历史命运以及他们推动历史变迁的能力。

## 三 转型期工人阶级再形成的理论思考

国内社会学涉及转型期的工人阶级研究大体上可以分成两个部分：一个部分是对于“农民流动”的研究。自20世纪90年代以来，“农民流动”即成为社会学普遍关注的课题，围绕着这个题目进行了大量的调查工作，形成了一个巨大的研究领域，数不胜数的文章和著作探讨了“农民工”的迁徙、工作和生活状况。另一个部分是对原国有企业职工的研究。众多调查报告研究了国有企业转制及国企职工的下岗、失业、日常生活及抗争意识。所有这些研究都为研究转型期工人阶级的再形成提供了必要的前提和丰富的基础资料。本文将主要立足于对“农民工”的研究，通过引入社会学的“劳工研究理论”的若干范畴并在与国有企业职工研究的比较中，尝试通过重建整个研究问题而把当前的农民工研究纳入转型期工人阶级再形成的框架之中。

### （一）“农民工研究”亟待实现“两个转变”

对于20世纪80年代以来大量关于农民工的研究著述，近年来已有一些较有特点的综述性文章，从不同的角度进行了概括。例如，有论者试图从这些研究成果所涵盖的理论模式角度加以概括，从“农民工流动”研究中归纳出“社会分层与流动”、“冲突与失范”、“人的现代化与农村现代化”、“社会网络”和“国家与社会关系”等五个不同的理论范畴（王毅杰等，2004）。而一篇更为老到的评论则着重于结合“社会流动”的范畴，突出了不同的研究发现及其意义（谭深，2004）。但无论如何，这些评论都还没有把农民工的研究直接纳入“转型期工人阶级再形成”的视野之下。这当然不能由评述者来负责任，毋宁说，是现有的那些研究尚未凸现出明显的阶级分析取向。虽然近年来已经出现了“农民工是工人阶级一部分”或“新产业工人”的论断，但那似乎更多地只是下了一个判断，其具体内容则与工人阶级分析相差

甚远（参见谢建社，2005）。

**1. 从抽象工人到具体工人**

实际上，对农民流动的过程和特点的研究，的确是近年来农民工研究的重点。但是，众多大样本量的问卷调查所提供的数据，固然试图提供农民流动的总体性画面，而这无疑有助于对农民大规模流动这个20世纪80年代中期似乎突然出现的社会现象进行全景式把握，但这种数据分析和量化描述也把农民工变成了一个抽象而庞大的社会范畴。根据统计数据，8000万甚至1亿2000万农民每年在全国范围内像候鸟一样的大规模定期迁徙，固然足以使人们受到震撼并留下深刻印象，但这些农民毕竟不是被当作具体的、历史的、正在生成中的具体阶级成员来描述，而是作为不分地域、不分性别、不分老幼、没有具体面目的“整体范畴”来处理的。他们是“农民工一般”，是现实生活的抽象物。支配他们行为的是各种一般法则，如“机械流动”等；影响其流动和生存条件的也是那些最为一般的制度安排，如“城乡分割的户籍制度”等。由于在这种抽象水平上，已经进行了差不多10年之久的研究，因此如果说我们对这种抽象的、一般化的研究表现出某种厌倦，实在说也在情理之中。为了推进对农民工现象的更为深入的理解，我们有理由再前进一步，提出第一个转换要求：从“抽象工人”转换到“具体工人”——提供各种工人的具体形象、具体的生活和工作场景以及描绘他们在具体情境之下的实践逻辑。

应当承认，在众多研究方法中，特别是“民族志”研究能够为我们提供“具体工人”或“具体的农民工”的形象。为了在学科中生产具体工人的形象，就必须引进现实的时空条件、生产场景、生活方式、制度安排、不同的男工、女工甚至童工，以及由不同的地域性所造就的包括地方方言在内的各种具体文化特点。一句话，必须引进曾经被“科学规则”无情净化掉的各种有意义

的细节。这样，在民族志中出现的农民工就不再是那种被抽掉具体内容的“类”，而是诸多有名有姓的、现实的、个别的“个体”，他们有思想，有情感，受着具体行动规则的支配，从事多种多样的生产活动和抗争。

**2. 返回到生产的中心性**

说到要进行“民族志”研究，这当然并不是说，就全然没有针对农民工的“民族志”研究。近年来陆续出版的一些研究农民工的民族志著作，对不同地域条件下农民工的流动和生活进行了颇为细密的刻画和描述（参见李培林主编，2003）。其中，“浙江村”的研究就是一个典型（项飚，2000）。就像在社会学中为人熟知的“村庄研究”一样，该著作对来自温州地区的移民在大都会边缘地带创建聚落、构建和运用社会关系以便改进生存状况的描述颇为精细，引人入胜。但也应指出，如果说有什么缺失的话，那就恰恰在于对温州迁徙农民的生产活动这个最为重要的活动类型语焉不详。实际上这已经是此类民族志著作的通病之一：它们往往颇为详尽地描述了农民工的社区生活而忽略了他们的生产活动。毋庸赘述，农民从家乡中迁徙出来，既不是以单纯的流动为最终目的，也不是以缔结社会关系为根本指向。蜘蛛结网是为了觅食，进入城市的农民拉关系是为了尽快进入生产过程，依靠出卖自己的劳动力而换取工资收入。农民工之所以会更多地利用社会关系，却不是依赖城市中既有的各种正式制度安排，这并不是因为他们特别擅长利用社会关系，而毋宁说是因为城市的制度安排并非为农民工而设计，也不是他们所能够随意利用的。制度本身体现了对人的排斥。因此，除了利用关系，农民工多半无所依赖。但是，把农民锻造成为工人的，并不只是农民转离农业和农村的流动，也不只是他们所营建的社会网络，而是他们进入的各种生产过程。具有不同产权安排、不同生产工艺、不同管理制度和不同生产关系的工厂政体（factory regime），才是冶炼和锻造农

民，把他们转变为“新工人”的一座座大熔炉。由此产生了第二个转换要求：返回到生产中心性命题，至少也要使之与社区和人际关系之类的研究并重。绝不能忽略生产过程对塑造农民工的决定性作用。

综上所述，“从抽象工人到具体工人”和“返回生产中心性”这两个要求，代表着将农民工研究不断推向深入的要求和趋势；而通过若干理论视角的引入，则有可能重建整个研究问题，从而将农民工研究纳入转型期工人阶级再形成的宏大框架之中。

**（二）劳工研究的三个理论透镜和比较分析**

通过具体翔实的“民族志”研究，探索转型期工人阶级的再形成问题，不仅要将问题置放在两次“大转型”的背景之下来考虑，不仅要具有社会学独特的问题意识，而且还要使用社会学所积累的相关理论。“劳工社会学”（sociology of labor）为我们研究转型期的工人阶级再形成提供了可供选择的众多理论模式。透过这些模式，就可以把先前仅仅从“流动”和“社区”角度出发的农民工研究纳入阶级形成的框架下，进行更有力度、更为深刻的分析。

在这里需要强调的是：适当地利用比较方法能够增进理论模式的分析力度。因此，除理论模式之外，农民工研究还需要建立比较的视野。通过比较才能彰显转型起点上不平等的基本制度安排及其对工人阶级再形成的影响——由于这些不平等的制度安排，造成转型期工人阶级的再形成呈现出同一个过程具有两个不同侧面的表现。

在转型起点上，一个众所周知的事实是：改革前中国社会的基本制度安排，表现为界限分明的城乡对立和工农差别。一个老生常谈的论题是国家依据中心城市实现工业化的战略，将产业工人阶级集中在城市，由国家以各种社会福利制度比较完整地覆盖起来；而从事农业生产的农民则居住在乡村地区，他们被束缚在

土地上，很少受惠于国家提供的福利，而且不允许随意流动。改革开放后，建设市场社会的目标逐步确立。经济体制的改革，大量外资的涌入，国民经济与世界经济的接轨，所有这些都促使原来的产业工人阶级和农民阶级开始沿着各自不同的道路、遵循着不同的逻辑，向着市场社会意义上的工人阶级演变。一方面是原有的国有企业职工被一步步地纳入劳动力市场，另一方面，则是流出农村的农民进入工厂，被锤炼和锻造成工人。我们尽可以沿着西方社会学“劳工研究”的称谓方式，将原来的工人叫做“老工人”，而将农民工叫做“新工人”，尽管这两者的含义都还与西方有所不同。[①] 我们发现，借助劳工社会学的三个理论透镜，可以看到“老工人”和“新工人”至少在三个方面是有所不同的，而这种区别决定了转型期工人阶级再形成的不同片断具有不同的结构特征和不同的行动能力。

**1.“马克思模式”和“波兰尼模式”：转型期对“新”、“老”工人的不同锻造过程**

按照塞尔维尔的概括，在劳工社会学的研究领域中，存在着“卡尔·马克思模式”（Marx-type labor unrest）和“卡尔·波兰尼模式”（Polanyi-type labor unrest）这两种不同的理论模式：“卡尔·马克思和卡尔·波兰尼提供了不同的但却相关的理论透镜，借之可以观察劳工运动的世界历史发展。”（Silver，2003：16）如塞尔维尔指出的那样，这两个模式既有共同之处，又有不同之点。

两个模式的共同之处颇为简单明了。第一，两个模式都批判了以劳动力为商品的观点，认为那只是一种“虚构的商品”（fic-

① 塞尔维尔在她的著作中，特别谈到了西方社会的“老工人”和“新工人”。在她的笔下，“老工人”是那些经过长久的斗争，建立起自己的工会组织并且从资本家和国家那里获得一定权益的工人阶级。“新工人”则指近年来进入生产过程的工人。他们缺乏自己的组织，没有讨价还价能力，因此在利益上是受损的（参见 Silver，2003：1－12）。

titious commodity)；第二，两个模式都反对任何以人类为商品的做法，指出这种做法必定招致剧烈的反抗。

两个模式的不同之处意义深远。第一个不同之处在于两个模式中心范畴的不同。在马克思的模式中，“生产”居于中心环节；在波兰尼的模式中，“市场”具有核心地位。“对马克思来说，劳动力商品的虚幻性质是在‘生产的隐秘之处’（hidden abode of production）暴露出来的”。按照马克思的描述，在劳动力市场上，本来一切都是按照自由、平等、财产权和边沁原则来交易的。但是，劳动力的购买者很快就发现，劳动力并不是像其他一切商品一样的商品，而是寄藏于人身之中；当人身被过于残酷地驱使和压榨时，他们就会抱怨和反抗（马克思，1970/1867）。“斗争因此变成……生产场地中劳资关系中的痼疾”（Silver，2003：16）。

对波兰尼来说，“劳动的虚幻性质……随着劳动力市场的创立和运作已经成为可见的”（Silver，2003：17）。在这里，市场具有核心地位。如前所述，与市场制度的扩张和深化试图将劳动力和其他虚构商品统统卷入价格机制的调节范围的同时，会产生“社会的自我保护运动”：即通过社会立法、工厂法、失业保险和工会等一系列的机制，保护劳动力，试图免除其“商品化”（decommodification）。不过，“只有在使追逐利润从属于提供生计（provision of livelihood）的社会里，这些机制才能成为稳定的化解方案”（Silver，2003：17）。

马克思模式与波兰尼模式的第二个不同之处在于：两者各自描述了塑造工人阶级的不同路线。马克思所揭示的是“阶段式”过程。这差不多是一个我们都已耳熟能详的运动过程：工人作为“像鸟一样自由的劳动者”被投放到生产过程之中。在这里，一方面是资本家通过加强对劳动过程的管理、引进生产技术、改善工厂组织等方式，日益对工人的“活劳动”施加严密的控制；另一方面则是工人日渐认识到自己在生产过程中的结构位置和资本

主义劳动过程的剥削本质，逐步开展有组织的斗争和反抗，从“自在”阶级走向“自为”阶级。

波兰尼描述的则是“钟摆式”运动：整个世界的商品化和由它引发的劳工运动就像钟摆一样地来回摆动。当钟摆摆向劳动力商品化的一端时，会引发强固的“社会保护运动”——劳工运动就是此种保护运动的最为重要的一支——此时钟摆受到压力，就会向反方向摆去；但是当钟摆向着反方向摆动过大，以致严重地影响资本的利润时，资本的压力又会迫使它重新摆向商品化的一端，于是劳工运动的高潮再起。工人阶级就是在此种钟摆式运动中被塑造成形，并且此起彼伏地发展的。据塞尔维尔介绍，很多当代理论都借助于波兰尼的这一“钟摆式运动”理论，来描述19世纪以来的世界劳工运动的波浪式前进轨迹。甚至有论者断言：由于当代的全球化过程表明钟摆再次强有力地摆向劳动力商品化的一端，因此可以预期：社会的自我保护运动在不久的将来也会随着工人运动的再次勃兴而达到高峰（Silver，2003：18）。

诚如塞尔维尔所说，在西方社会学的劳工研究领域内，马克思模式和波兰尼模式曾经各有其解释能力。但是，由于近年来当代西方社会学在研究工人阶级形成的问题上，基本上放弃了按照马克思模式来描述工人阶级形成的道路——即放弃了关于工人阶级形成的“大师叙事”（master narrative），因此，波兰尼模式似乎日益占据理论优势地位。我们甚至能够从E. P. 汤普森的《英国工人阶级的形成》以来的一系列著作中发现波兰尼模式的影响：强调生产过程以外的那些复杂的社会因素、文化因素和价值观对工人阶级形成的作用。但是，诚如塞尔维尔所说，波兰尼模式固然有助于研究劳工运动波浪起伏式的发展，但是其理论缺陷却在于：它仅仅强调“正义感”的作用，强调来自上层的解放，却低估了工人阶级本身的解放意愿和解放力量（Silver，2003）。

颇有兴味的是，当我们把马克思模式和波兰尼模式运用来分

析转型期中国工人阶级再形成过程中的两个片断："老工人"即原国有企业工人和"新工人"即农民工时，就会发现两个模式各有各的解释范围和解释能力。马克思模式特别适合于解释流动农民被锻造为工人阶级的过程。改革开放后，大批农民转离农村和农业，进入城市和东部发达地区的工厂，从事工业生产活动。大多数农民工进入的工厂多半是外资、合资或私营企业。换言之，他们从乡村进入都市或东部发达地区，直接面对的是比较典型的市场社会的劳资关系，这种关系大致符合马克思模式所描绘的资本主义工业生产的原型：严密控制的劳动过程、对工人生产行为的严格管理、血汗工资制度，等等。大体上可以说，农民工是沿着马克思模式提供的道路而转变成工人阶级的。当然，这条道路还很漫长，由于复杂的制度安排和社会结构条件的影响，无论是资本的控制还是劳工的反抗，都还远远没有达到马克思所预期的那种程度。

另一方面，原国有企业工人转变为市场社会的工人阶级的过程，却更多地体现出波兰尼模式所描述的特点，即市场力量起了巨大的作用。当原来的国企职工身处工厂的劳动过程之中时，他们为各种国家福利所覆盖，似乎并没有表现出强固的工人阶级自主意识。他们的工人阶级自主意识多半是在下岗、离职，即在退出生产领域以后，在社区生活中逐渐生成的。其中，这些工人与国家的关系重构成为他们的自主意识的一个重要参照系和可得资源。在很多情况下，当原国有工厂的设备和资源面临被出售的命运时——就是说，国有企业工人与这些国有资产哪怕仅仅在理论上才拥有的"主人翁"关系将被最终割断时，这些工人往往会群起抗争，由此开始向着阶级形成的方向前进。时至今日，不仅已开始有若干的研究触及这一过程（吴清军，2004），而且在文学作品中也得到体现（曹征路，2004）。由此可见，与农民工在生产领域中形成为工人阶级的道路不同，原国有企业工人转变为市

场社会的工人阶级的过程是与国家所推进的市场化过程密切相关联的。在这里如布洛维所说，在“以往的辉煌”（Radiant Past）时代所宣讲的国家意识形态话语会转而变为阶级形成的资源（Burawoy & Lukacs, 1992），社区生活而非生产车间，则往往成为这种阶级形成的中心地带。

至于这两条不同道路的具体运作机制，以及当代工人阶级的这两个组成部分各自的具体特点，都需要通过细致的“民族志”研究才能揭示。关键在于进行具体分析。这里所强调的只是：在开展对转型期的工人阶级的研究时，应当看到不同的模式具有不同的解释能力。当面对农民工的产业工人化过程时，马克思模式仍然没有丧失其理论解释能力。

**2. 转型期“新”、“老”工人不同的再生产机制：两种劳动力再生产模式**

“新”、“老”工人的区别还体现在劳动力再生产模式的不同上。如前所述，“老工人”的居所和工作都在城市，他们的劳动力再生产成本，不仅包括了他们自己的体力和脑力的再生产，而且还扩及他们的家庭，这主要包括他们的子女和老人的生活、教育、医疗、住宅等项费用。但是“新工人”则与此不同。“新工人”的家庭在农村地区，他们往往是只身前来城市工作。这就造成他们所遵循的劳动力再生产模式是“拆分型”的：就是在他们能够在城市和东部新兴工业地带找到工作的最好的情形下，他们的工资收入也多半只是包括他们自身劳动力再生产的费用。赡养老人、抚育后代、居住、教育甚至医疗等的费用，大多并未计算在他们的工资收入之内。上述这些原本属于劳动力再生产模式题中应有之义的重要内容，被“新工人”的雇佣者剔除出来，交给他们在农村地区的家乡来承担。这种“拆分型”的劳动力再生产模式，决定了“新工人”有可能承受较之“老工人”低廉得多的工资。

不同的劳动力再生产模式在一定意义上体现出大卫·斯塔克所谓的“路径依赖”（path dependency），即它们是以往社会不平等制度安排在市场转型期得到延续的表现。但是，我们千万不要以为，此种“拆分型”劳动力再生产模式是中国转型社会的独创。实际上，布洛维就曾经专门讨论过帝俄工业化时代的“拆分型”劳动力再生产模式。

> 因此，这里出现的是一个循环往复的劳动力移民过程，其中一大批至少是非熟练的工人保留了对土地和工厂、村庄和城镇的二元忠诚。从资本的立场来看，移民工人使得支付低工资成为可能，这种低工资仅仅涵盖当一个单身工人受雇时维持他自己的费用。喂养新工人和支持老弱的费用来自混合的生存式生产，其补贴了资本家的利润。不过，移民劳工的系统是一柄双刃剑。工人有能力返回到他们的村庄，这赋予他们一定的独立性，并提出了如何保持他们对工厂的忠诚的问题。（Burawoy，1985：103）

正如布洛维所指出的，问题并不仅在于出现了此种“循环往复”流动着的移民工人：他们像候鸟一样定期地从村社迁徙到城镇，又从城镇返回到村社；问题也不仅在于出现了与此种迁徙相对应的“拆分型”劳动力再生产模式：按照这一模式，本来应是完整统一的劳动力再生产过程被肢解开来，其中的一个部分（劳动者个人体力和脑力的再生产过程）是在工厂—城镇中实现的，而另外一个部分（抚养子嗣、老弱等）则是在这些移民工人的来源地即乡土村社中实现的；问题还不仅在于此种劳动力再生产模式造就了移民工人对村社和对城市的“二元忠诚”：他们在究竟应当效忠他们的工作场所，还是应当效忠他们自己的家乡之间陷于迷茫；最重要的问题在于国家权力的有意识的运

作和安排，此种安排加固了这种不合理的劳动力再生产模式，而不是削弱或者改变它。国家利用此种模式，可以有效降低工业生产成本、减少城市化的压力，基于廉价劳动力而顺畅地推行工业化战略。

**3. “结社力量”和“结构力量”：老工人和新工人的不同行动能力**

塞尔维尔批评波兰尼模式对工人阶级的力量估计不足，仅仅将希望寄托在“一般化道德”、“正义感”或来自上层的解放力量之上。但是，工人阶级的力量究竟在哪里？对此，埃里克·怀特在其《工人阶级的力量》一文中，做了迄今为止最为清晰和系统的论述（Wright, 2000）。

按照怀特的观点，工人阶级的力量分为“结社力量”（associational power）和“结构力量”（structural power）两个方面。所谓“结社力量”是指“来自工人形成集体组织的各种权力形式”，即工人阶级形成自己的组织、通过各种集体行动表达自己诉求的能力；所谓“结构力量”即“工人简单地由其在经济系统中的位置而形成的力量”。“结构力量”由两种“讨价还价能力”组成。一种叫做“市场讨价还价能力”（market bargaining power），包括：第一，工人拥有雇主所需要的稀缺技术；第二，较低的失业率，即所谓“紧的”劳动力市场（tight labor market）；第三，工人具有脱离劳动力市场、完全依靠非工资收入而生活的能力。另一种叫做“工作现场的讨价还价能力”（workplace bargaining power）。这是一种“从卷入于严密整合的生产过程的工人那里所产生的能力。在那里，关节部位上的工作节点的中断，可以在比该节点本身更为广大的规模上，导致生产的解体”（Wright, 2000；Silver, 2003）。

当我们把怀特的理论运用于分析转型期工人阶级的能力时，我们同样会发现：“新工人”即农民工和“老工人”即原国有企

业工人的行动能力是大为不同的。一般说来，“老工人”更倾向于展示出“结社能力”或类似“结社能力”。近十几年来，全国各地频频发生的国有企业工人以从“群访群诉”到大规模的街头公开抗议运动展示出他们具有此种能力。当然，这多少也是因为大批“老工人”被逐出生产领域，其“结构能力”已无从谈起的结果。另一方面，我们可以看到“新工人”更多地表现出某种“结构能力”，特别是“市场讨价还价能力”。即使在劳动力几乎接近于无限供给的条件下，“新工人”还是可以通过“用脚投票”来展示出此种能力。连续两年来在某些省份出现的“民工荒”，就是“新工人”的“市场讨价还价能力”的表现，而“拆分型”劳动力再生产模式及近年来国家农业和农村政策的改善，无疑是“新工人”的此种能力得以展示出来的一些重要条件。

综上所述，我们根据劳工社会学的三个现有理论，在与原国有企业工人的比较中，重新考察了农民工研究，并且提出了转型期工人阶级再形成过程的两个侧面及各自的若干特点。当然，这些理论和角度都并不是绝对的。[①] 我们只是像“举例说明”那样，提取出三个理论透镜，通过比较的方法，借助它们来阐释重建整个研究问题的可能性。我们希望通过这些阐释，将对于农民工的研究纳入转型期工人阶级再形成的框架中，并且将之提至社会学议事日程的首位。

**（三）“工厂政体”：转型期“工人阶级再形成”研究的一个立足点**

“工厂政体”（Factory Regime）的概念来自布洛维。在《生

① 例如，卡茨尼尔森和宗伯格就提出了研究阶级形成的不同的角度。他们提出：“资本主义的经济结构”、“生活方式”、“工人的秉性和意向”以及“集体活动”是所谓“新阶级形成观”的四个面向（Katznelson & Zolberg, 1986）。

产的政治》一书中他提出并且系统地论述了“工厂政体”（Burawoy，1985）。按照该书的界定，“工厂政体”包括了对工厂和劳工进行研究的四个基本维度：第一，劳动过程；第二，劳动力再生产模式；第三，市场竞争；以及第四，国家干预。在这里，“劳动过程”是指工人在工作现场的直接生产活动及其在此种生产活动中建立的各种社会关系和政治关系；“劳动力再生产模式”是指工人用以维持自身劳动能力的再生产和其家庭生存的不同方式。按照布洛维的说法，这两个维度都是“微观层面的”。“市场竞争”和“国家干预”是具体的工厂制度外部的两个“宏观层面”的因素。“市场竞争”是指对于资本家的竞争压力，此种压力会迫使资本家不断地改进技术和调整生产组织，而“国家干预”则包括国家提供的各种制度安排，包括产业制度、福利制度、就业保障制度等，在某些条件下甚至还包括国家直接的治理手段。各式各样的工厂和工人正是在这些制度背景下运作的。

在我们看来，布洛维的“工厂政体”范畴为研究转型期工人阶级的具体形成状况提供了一个真正的立足点。它有助于实现前述的两个转变：返回到生产现场，返回到具体的、有血有肉的工人本身，与此同时又不至于陷入微观场景不能自拔，而有能力从微观过程一步步地扩展出去，将工作现场的具体活动和斗争与工厂外部由市场和国家造就的各种制度安排联系起来，思考它们对工作现场的具体作用和实际影响。在这里，工人的生产行动与其背后的制度安排、微观场景与其宏观背景，都是密不可分地结合在一起的，后者通过前者而具体地体现出来。

在转型期的中国社会，由于转型起点上种种不平等的制度安排，特别是城乡分割的二元结构，造成了中国工人阶级的再形成被分割成“新”、“老”两个不同的片断，沿着不同的路径开展；又由于整个国家改革开放的进度和策略的不同，造就了全社会遍布各种类型的“工厂政体”，从产权形态到劳动过程都呈现出复

杂多样的形态。无论是从农民转化而来的“农民工”，还是经过一系列的沉降过程而被重新塑造成工人阶级的前国有企业工人，当他们被输送到不同的“工厂政体”之中时，就在这些不同的熔炉里被锻造成型——被锻造成不同的工人阶级片断。正如布洛维指出的：有多少种不同的“工厂政体”，就会产生出多少不同的工人阶级。描述和认识这些不同的工人，从理论和实践的结合上把握他们的阶级特点和行动逻辑，正是面对转型期的工人阶级再形成研究的主要任务。

## 参考文献


边燕杰，1998，《找回强关系》，张文宏译，《国外社会学》第2期。

博兰尼，1989，《钜变：当代政治、经济的起源》，黄树民等译，台北：远流出版事业股份公司。

曹征路，2004，《英特纳雄那儿》，载于《当代》第5期。

福山，弗朗西斯，1998，《历史的终结》，黄胜强、许铭原译，呼和浩特：远方出版社。

李培林主编，2003，《农民工——中国进城农民工的经济社会分析》，北京：社会科学文献出版社。

吕鹏，2005，《社会大于市场的政治经济学》，《社会学研究》第4期。

马克思，1970/1867，《资本论》（第一卷），北京：人民出版社。

谭深，2004，《农民工流动问题综述》，载中国社会科学院社会学研究所编《中国社会学年鉴》（1999～2002），北京：社会科学文献出版社。

王毅杰、王薇，2004，《国内农民工研究的理论视角》，载《人大报刊资料汇编》第1期。

吴清军，2004，《西方工人阶级形成理论述评》，清华大学社会学系，未刊稿。

项飚，2000，《跨越边界的社区》，北京：三联书店。

谢建社，2005，《新产业工人阶层》，北京：社会科学文献出版社。

Burawoy, M. 1979. *Manufacturing Consent.* Chicago: The University of Chicago Press.

——. 1985. *The Politics of Production.* London: Verso.

——. 2000a. "The Sociology for the Second Great Transformation." In *Annual Review of Sociology*, 26.

——. 2000b. "Marxism after Communism." In *Theory and Society*, 29.

——. 2003. "For A Sociological Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi." In *Politics and Society*, Vol. 31, No. 2.

Burawoy, M. & Janos Lukacs . 1992. *The Radiant Past.* Chicago: University of Chicago Press.

Burawoy, M. & O. Wright, 2002. "Sociological Marxism." In *The Handbook of Sociological Theory.* Edited by J. Turner. New York: Plenum Books.

Clark, T. N. & S. M. Lipset. 1991. "Are Social Class Dying?" in *International Sociology*, 6: 379 −410.

Eyal, Ivan Szelenyi and Eleanor Townsley. 1998. *Making Capitalism Without Capitalist: The New Ruling Elites in Eastern Europe.* London: Verso.

Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91 (3), November, 481 −510.

Katznelson, Ira & Aristide Zolberg. 1986. *Working-Class Formation: Nineteenth-Century Patterns in Western Europe and the United States.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

King, L. P. & I. Szeleny. 2004. "Max Weber's theory of capitalism and varieties of post-communist capitalism." First draft, June 30, 2004, Paper presented at the 2004 Annual Convention of the American Sociological Association, San Francisco.

Lee, C. K. 1999. "The Transformation Politics of Chinese Working Class." in *Chinese Quaterly*, *Vol.* 2.

Polanyi, K. 1957/1944. *The Great Transformation.* Boston: Beacon Press.

——. 1971/1968. *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl*

Polanyi. Boston: Beacon Press.

——. 1977. *The Livelihood of Men.* New York: Academic Press.

Polanyi, K. et al. 1957. *Trade and Market in the Early Empires.* Chicago: Henry Regnery.

Skocpol, T. 1979. *States and Social Revolutions.* Cambridge: Cambridge University Press.

Stark, D. et al. 2000. "Postsocialist Portfolios: Network Strategies in the Shadow of the State." unpublished manuscript.

Swedberg, Richard . 1987. *Economic Sociology: Past and Present.* A Special Issue of *Current Sociology.*

Silver, B. J. 2003. *Forces of Labor.* Cambridge: Cambridge University Press.

Szelenyi, I. 1988. *Socialist Entrepreneurs.* Madison: The University of Wisconsin Press.

Szelenyi, I. & E. Kostello. 1996. "The Market Transition Debate: Toward a Synthesis?" In *American Journal of Sociology*, Vol. 101 Issue 4.

Touraine, Alain. 1981. *The Voice and the Eye: An Analysis of Social Movement.* Cambridge: Cambridge University Press.

Wright, E. O. 1985. *Classes.* London: Verso.

——. 2000. "Working-Class Power, Capitalist-Class Interests, and Class Compromise." In *American Journal of Sociology*, 105 (4): 957 −1002.

# “关系霸权”：对建筑工劳动过程的一项研究①

## 一 “农民工”研究：重建问题与重建理论

### （一）“农民工”问题再考察

改革开放以来，中国城乡社会所发生的最为显著的变化之一，就是随着工业化、城镇化的进展，大批农民转离农村和农业，涌入东部发达地区和城市地区，从事工业生产活动。于是，一个在身份上是“农民”而从事职业却是工业生产的特殊社会集团出现了，自20世纪80年代中期以来，这个集团被人们冠以“农民工”的名称并逐步为社会所接受。

“农民工”自然成为社会学，特别是转型社会学所格外关注的一个社会群体。近30年来，社会学界对“农民工”进行了长期、大量的观察和研究，取得了众多研究成果。实际上，应当说“农民工”是社会学最早提出，也是研究最多的社会群体。不过，正如已经指出的那样，这些关于“农民工”的研究，更多地是被聚焦在“社会流动”范畴的透镜下加以观察（沈原，2006）。这个

① 本文系与周潇的合作成果。但此文本所涉及的若干基本论点在一系列关键之点上都形成了与周潇（2007）不同的看法，因此也希望能够表达出来。

视角无疑是重要的，但当然是远远不够的。在大多数情况下，这个视角由于主要从总体上描述“农民工”而将之过于抽象化。透过这些研究，我们很难看到“农民工”各种具体的社会学特征，很难看到各种劳动过程和“工厂体制”对他们的模塑作用。因此，我们有权利要求“从抽象工人走向具体工人”，要求对农民工不仅从流动的角度，而且从他们从事生产劳动的角度加以更为细密的描述和更加深刻的解释。

在一篇较早的文章中，我们曾经接续 B. 塞尔维尔的分析，借助对“马克思模式”和“波兰尼模式”的不同理论穿透能力的对比，提出“生产中心性”的问题，即必须以工作现场为中心，对农民工从事的劳动生产活动以及劳动生产活动对农民工本身的熔炼过程加以研究（沈原，2006；Silver，2003）。但是，一经提出对农民工的工作现场和劳动过程进行研究，那么，不同的产业结构作为布洛维意义上的“工厂政体”（Factory Regime），就成为一个不可忽略的因素而必须加以仔细考虑（Burawoy，1985）。具体说来，从这个论断出发，诸如采矿业、建筑业、机械加工业之类不同的工业行业，它们的资本规模、生产特点、技术含量、管理体制等，就全都成为在工作现场中塑造农民工的不可或缺的力量，必须被引入研究的框架。由此，我们才可以比裴宜理本人更深刻地理解她自己的那句名言：“不同的工人有不同的政治。”（裴宜理，2001）在我们看来，这种不同或差别不仅如裴宜理所说，来自工人的“地方性知识”和“地方性群体”，而且更来自不同的“工厂政体”本身。两者配合起来才能说明这种不同或差别。

在这篇论文中，我们选择的研究对象是建筑工。选择建筑工为对象的原因很简单。据来自官方的统计，每年流入建筑行业的农民工约有近 2000 万人，占全国农民工总人数的 29%。单是建筑工作为农民工的主体部分这一点，就足以使之成为我们的研究

对象。不过，从上述视角出发，面对建筑工，我们将尝试着通过重建整个研究问题而寻找新的发现：不仅引入“以生产为中心”的理念，对农民工的劳动过程进行研究，而且还尝试着引入产业结构范畴，结合在具体时空条件下的“工厂政体”，对农民工的劳动过程进行研究。引入这样的视角后就会发现，在建筑业做工的这些农民工不仅是男人和女人，不仅是河南人或者安徽人，而且更重要的在于，他们是钢筋工、木工、混凝土工……与其他行业相比，不同的工作场所、劳动关系和工作规范，以及劳动过程中不同的控制和反抗，逐步地把他们塑造成为独具一格的工人。

**（二）重建“劳动过程理论”**

在社会学中，专门研究工人的劳动生产过程的理论通常被称为“劳动过程理论”。“劳动过程理论”的研究重点，不是仅仅着眼于工人们如何通过劳动活动把原材料转换成产品，而是更进一步，力求揭示在这个过程中形成的权力关系，即支配与抗争的关系。在“劳动过程理论”看来，正是控制与反抗形塑了工作现场的根本面貌，因而成为劳动关系的核心部分。所以，“劳动过程理论”所关心的问题是：在一个具体的工作情境下会形成怎样的控制和反抗？存在什么样的权力运作的机制和方法？形成这种权力关系的原因是什么？如此等等（参见闻翔等，2007）。

更进一步说来，“劳动过程理论”核心观点是坚守劳动、劳动关系和劳动生产组织的阶级性质，即认为劳动分工、技术、人际关系等与工作相关的要素和过程都带有阶级的力量、控制和利益的印记（Lee，1995）。就本质而言，这是一种批判的视角，也是一种在微观与宏观之间自由穿梭的心智品质。它虽然集中于对微观层面的分析，但通常却能够把微观的劳动过程与宏观的结构性矛盾关联起来，从微观工作场景推展到宏观的社会结构和权力结构。

从源头上说，“劳动过程理论”的立场和观点都来自经典马克思主义，来自马克思《资本论》第一卷的“资本主义的劳动过程”这一经典章节。正是在这里，马克思详尽地分析了资本主义的劳动过程，揭示了资本主义剥削的秘密，并据此出发，捕捉到了整个资本主义社会的运动规律。以后的马克思主义者秉承和丰富了这一理论，把它构造成有能力把握在不同历史条件下呈现出复杂性和多样性的劳动活动的有力工具。

**1. 马克思：劳动过程的基本问题**

马克思是社会学的劳动过程理论的奠基人。在这里，我不可能全面论说马克思的劳动过程理论，而只能尝试着撮其要点，对那些与本文最相关的论述加以简要说明。

在马克思看来，资本主义劳动生产过程的本质就是攫取剩余价值。由于资本家从市场上购买的只是工人的劳动力，而不是劳动本身，这就给资本家对劳动生产过程的控制提出了巨大的难题：一方面，劳动力的适应性和潜力为资本家最大限度地获取剩余价值提供了可能；另一方面，劳动力的不确定性又给资本家愿望的实现带来了巨大的挑战。这就要求资本家必须设法充分有效地控制工人的劳动活动，把对劳动过程的控制权从工人手中转移到自己手里。简言之，如何对“活劳动”加以有效控制是劳动过程的核心问题之一[参见马克思，1975：54～58；1979（下）：7]。

马克思认为，资本家主要通过高压和专制的手段组织劳动过程，推动劳动力最大限度地转化为劳动，从而获取高额利润。因此，资本主义的劳动过程是一个残酷压榨工人的过程。不过，资本家的压榨会播下反抗的种子，促使工人联合起来进行斗争。工人最终将认识到与资本家利益的根本对立，他们会组织起来，从“自在阶级”走向“自为阶级”，通过革命手段改变现有的生产关系，实现全人类的解放和自身的解放。

马克思的这些论述奠定了社会学的“劳动过程理论”的基

础，同时也成为全世界的工人阶级开展阶级斗争的理论武器。不过，自20世纪上半叶以降，随着科学技术的发展、劳动生产率的提高和工人消费水平的增长，“劳动过程理论”受到了巨大的质疑和诘难。即使在马克思主义传统中，对资本主义的批判也从“对生产方式的批判让位于对分配方式的批判”（布雷弗曼，1979：13）。这种状况直到20世纪70年代中期才开始出现转折，而这个转折点是以工匠出身的社会学家布雷弗曼（H. Braverman）出版的《劳动与垄断资本》一书为标志的。

**2. 布雷弗曼：劳动过程中的压迫机制**

布雷弗曼在理论上的出发点是马克思关于“蜜蜂与建筑师”那个著名的譬喻。当马克思判定“最蹩脚的建筑师从一开始就比最灵巧的蜜蜂高明”时，他强调的是“活劳动”的一个本质特征：脑力与体力支出的统一，或者如布雷弗曼自己所总结的，是“概念”（conception）和“执行”（execution）的统一。布雷弗曼由此出发，进一步指出：资本主义的历史就是一部导致劳动逐渐“退化”（degradation）的历史。当资本主义进入垄断阶段以后，资本通过深化劳动分工，特别是通过向劳动过程引入科学管理的手段，造成“概念”和“执行”的分离，从而彻底剥夺了工人对劳动过程的控制权。

布雷弗曼将这种借助科学手段，把脑力劳动从车间生产中抽离出去，集中在管理部门的过程称为“去技能化”（deskilling）。“去技能化”是资本主义条件下的劳动丧失创造性，而被转变成“退化”过程的主要原因。工人再也不需要任何技术或知识，他只需要如同机器一样，按照特定的指令机械地工作。所以，尽管社会的“平均技能”提高了，但是工人却丧失了技艺和传统的能力。“科学越是被纳入到劳动过程之中，工人就越不了解这种过程，作为智力产物的机器越是复杂，工人就越不能理解和控制这种机器”（布雷弗曼，1979：380）。由此可见，资本在工作现场

的凯旋，是通过利用科学知识，使“死劳动”（即机器）控制“活劳动”而得到实现的。

**3. 布洛维：“霸权”对“活劳动”的驾驭**

布雷弗曼的理论复活了马克思主义劳动过程理论的传统，也激发起大量争论。其中，布洛维的批判最为尖锐，也最为关键。布洛维认为：布雷弗曼“主客二分”的思维模式，使他只看到劳动的客观因素而忽略了劳动的主观因素，因而严重误解了垄断资本主义控制“活劳动”的机制。在布洛维看来，要重建马克思主义的“劳动过程理论”，那就必须考察劳动生产过程怎样不仅在客观上，而且在主观上塑造了工人阶级。这就是说，必须同时考察生产的经济因素、政治因素和意识形态因素。任何工作现场都表现为经济、政治与意识形态三个维度的统一（Burawoy，1985）。

与所有马克思主义者一样，布洛维也同样强调工作现场（workplace）和劳动过程在塑造工人斗争方面的中心地位。按照布洛维的界定，劳动生产过程包含两个政治要素：第一，工作组织具有政治和意识形态的作用，工人把原料加工成产品的同时也生产出特定的社会关系；第二，在具体的劳动过程之外存在生产的政治和意识形态机制，这些机制规制了劳动关系。在布洛维看来，布雷弗曼正是在这里犯了错误：他完全罔顾生产的政治机制，把它仅仅当作经济的过程。

布洛维做出上述判断的基础，得自他在芝加哥一家工厂进行的田野工作经验。起初，他惊讶地发现工作现场的工人都非常卖力地劳动。几个月后，就连他自己也拼命地参与到“赶工游戏”（the game of making-out）之中。赶工游戏主导了工作现场的文化，因为它同时“激发了技巧与斗志，提供了自我表现的机会……增添了成功、获胜的感觉”（Burawoy，1979）。“赶工游戏”激起工人异常努力地工作，产生了对游戏规则的共识和认同，由此生产出对劳动生产过程的顺从。资本家则不仅参与到工人的“赶工游

戏”中，而且还进一步通过建立内部劳动力市场（internal labor market）、内部国家（internal state）等制度，在工人中间生产“满意”（consent），借此使工人主动地而不是被动地、积极地而不是消极地接纳资本主义的生产秩序。据此，布洛维做出断言：资本主义的劳动过程在进入垄断阶段之际发生了重要转折，劳资关系不再借助于“工厂专制主义”来管理，不再表现为赤裸裸的剥削与被剥削、压迫与反抗的关系。现在，在工作现场起支配作用的是葛兰西所谓的“霸权”（hegemony）：资本家透过在劳动生产过程中设立包括“赶工游戏”在内的种种制度安排，在工人中制造出“满意”，从而造就了使“工人自己积极参与对自己的剥削”这种不可思议的现象。

在对赞比亚、美国、匈牙利、俄罗斯等不同国家体制下的工厂进行长期民族志研究的基础上，布洛维形成了工厂政体（factory regime）的概念，借以从微观和宏观的结合上把握工作现场中“活劳动”的形塑机制和形塑过程。在布洛维看来，构成“工厂政体”的有四个要素，即劳动过程、市场竞争、劳动力再生产和国家干预。这四个要素的不同结合方式锻造了不同的工人政治（Burawoy，1985）。

在我看来，布洛维对“劳动过程理论”的最大贡献，正在于他发现了垄断资本主义条件下，资本控制“活劳动”的新机制，即“霸权”式的统治。由于“霸权”，工人在实质上变成了“剥削自己的帮凶”，从而使资本主义的劳动生产过程不仅具有“攫取剩余价值”的实质，而且表现为“攫取剩余价值”与“掩饰剩余价值”的精巧统一。

**4. “后布洛维时代”：“劳动过程理论”的深化**

布洛维在工作现场考察了工人的劳动经验，从而将工人的主体性引入分析框架之中，并借此揭示出垄断资本主义条件下，资本对“活劳动”的“霸权”式支配。不过，正如塞金格尔所指出

的：布洛维做出最大贡献的地方也正是他最清晰地表现出自己的理论弱点的地方。的确，他试图突出工人的主体性，但在他的笔下，工人作为主体却仍然是高度抽象的：“阶级优先”（class first）的思考方式遮蔽了他的目光，导致性别、种族和公民权之类的范畴统统落到视界之外（Salzinger，2003）。

但是，被布洛维忽略的范畴，并不意味着也被受到如何掌控“活劳动”这一难题长期困扰的资本家和管理者忽略。李静君（C. K. Lee）和托马斯（Robert J. Thomas）分别从性别与种族的角度切入工作现场，发现了资本家是如何利用阶级、性别和种族之间复杂而微妙的关系来构筑权力的（Lee，1995：21）。她们的研究表明：阶级范畴固然重要，但工人的主体性是多种多样的，不应被湮没在单调的阶级范畴之中。工人身上包括性别、种族和公民权在内的具体社会学特征都会被纳入劳动过程中，变成构筑工作现场的权力关系的资源。这就进一步扩大了观察和研究工作现场的控制与反抗关系的眼界，开辟出理论思维的新天地，从而进一步丰富了“劳动过程理论”。

**（三）迈向中国情景下的“工作现场”和“劳动过程理论”**

“后布洛维时代”的“劳动过程理论”实现了“从抽象工人到具体工人”的理论转换，在阶级范畴之旁引入了“性别”、“种族”、“公民权”等社会学范畴，在阶级分析之旁引入了“性别社会学”、“族群分析”和“权利社会学”等多种分析工具，从而为多维度地把握和更深刻地认知资本对工作现场中“活劳动”的支配和约束，以及工人面对“霸权”和各种权力的斗争与反抗开辟了空间。这一转换也提供了新的视角点，使得我们有可能将这些理论观点移植到转型期的中国社会，使之面对各种具体而微、复杂多样的工作现场情景，一方面使具体的劳动过程得到阐释，另一方面又使理论本身得到进一步的完善和更新。

## 二 走入田野：面对中国建筑业与建筑工

### （一）建筑业农民工调查的背景与实施状况

#### 1. 调查背景与概况

从2005年5月起，受国家建设部委托，清华大学社会学系和中国社科院社会学研究所数据处理与分析中心合作开展了一项全国范围的建筑业农民工的问卷调查，旨在了解中国建筑行业农民工的工作、生活、流动、权益保障等方面的状况。调查由世界银行提供资助，覆盖全国五个中心城市，达5000个样本，是目前为止最大规模的按行业进行的农民工调查。[①]

（1）抽样方案与数据状况

这次调查的对象包括天津、上海、广州、兰州和重庆五个城市中在建工程项目的所有农民工。这五个城市并非按照随机抽样，而是基于“立意抽样”的原则选取的。这是因为由于建筑业农民工高度的流动性，我们始终无法建立全国范围初级抽样单位的抽样框，[②] 无论是建管部门、施工单位还是监理单位，都不能提供准确的农民工人数。这就迫使我们不得不按照大区格局，即华北、华东、华南、西北、西南的地理位置，各选出一个中心城市作为调点，并把5000个样本在五个城市平均分配，即每个城市各做1000个样本。为了避免对调查工作可能带来的干扰，在华北的中

① 调查负责人为中国社会科学院社会学研究所“数据处理与分析中心”主任沈崇麟研究员、中国社会科学院社会学研究所社会调查方法室主任陈婴婴研究员，以及清华大学社会学系副主任沈原。参加调查的人员有中国社会科学院社会学研究所助理研究员赵峰，清华大学社会学系博士研究生祁昕、硕士研究生周潇等。在各个城市实施调查的负责人是：上海同济大学社会学系蔡麟；重庆大学法学院黄锡生、唐绍钧；兰州大学社会学系冯世平；天津社会科学院王来华、陈月生；广州中山大学社会学系及广州市统计局倪静。

② 所谓全国性的初级抽样单位的抽样框，是指分省和直辖市的建筑业农民工的人数清单。

心城市中，我们没有选择北京，而是选择了天津。

在每个选定的城市中，在调查队伍开进的同一个时点上，收集该市全部在建项目工程清单，然后根据工程规模、工程性质等标准，抽取出25个项目，作为调查对象。然后，在调查队伍开进选定项目工地后，提取全部在册农民工名录，按照“等概抽样程序”，抽取40个民工，作为调查对象。由此可见，五个初级抽样单位的样本量是等容量的，均为25个工地和1000个农民工。因此，取得的数据似乎适宜做解释性研究，而不宜做总体的参数估计。

由于农民工的流动频率极高，又由于在建工地情况复杂，建管部门掌握的名单往往已经过时，导致调查对象的选取均几经周折。一经发现抽空，即需设法弥补，不得不经常相时而动。不过，即便如此，本次调查由于得到相关建管部门的支持，以及由于各调查组的努力，调查成功率和问题成功率都在90%以上。应当说，数据质量较为准确可信。

（2）参与观察和访谈资料

鉴于本文所拟研究的问题，非单纯依靠问卷所能解决，所以，在问卷调查之外又开展了比较长期的个案研究。从2005年7月进到2006年12月，我们在近一年半的时间内，陆续走访了北京、天津和上海的十几家工地，访谈了60多个农民工，取得了较为丰富的访谈资料。因为进入工地开展长期田野调查的重重困难，造成获得的访谈资料在系统性上存在缺陷。但在我们看来，仍不失为对问卷调查数据分析的有效补充，而且有时比问卷调查数据还要可靠、深刻。在本文中，我们将同时使用这些访谈资料作为论据。

**2. 建筑业农民工的基本人口学特征**

调查数据展示了建筑业农民工基本的人口学特征，包括性别、年龄、文化程度、来源地等基本情况。为了能够更为清楚地勾勒这一群体的特征，我们将引入2005年中国社会科学院社会学所在大连、上海、广州、兰州、成都和南宁六市进行的

“中国社会变迁调查”（注：这是跨行业的调查）得到的有关数据加以比较。

（1）性别构成

建筑工地是一个男性的世界。在我们的5000个调查样本中，男性工人占了93.8%，天津甚至高达97.2%。与2005年中国社会科学院社会学研究所“数据分析与处理中心”所完成的“中国社会变迁调查”相比，那次调查中上海、广州和兰州的数据显示：跨行业的性别构成比较均匀，男女比例基本平衡。三市有工作的被调查人跨行业的男性比例分别为50.1%、53.6%和57.3%，都大大低于同一城市的农民工男性比例。两者总计数的差为40.2%。表1表明了此种状况。

建筑业农民工中男性的绝对优势应当归因于建筑工作的繁重、危险及高度流动性。建筑生产的独特性导致了一方面建筑队不愿招收女工，另一方面建筑工作对女性也缺乏吸引力。不过，五个城市在男女比例上存在显著差别。重庆市建筑业的女性农民工比例占到10%，位居五城市之首。而且这些女工多是重庆本地人。

**表1 回答人的性别分布①**

单位：人,%

| 性别 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 男 | 972 | 97.2 | 954 | 95.4 | 935 | 93.5 | 932 | 93.2 | 898 | 89.8 | 4691 | 93.8 |
| 女 | 28 | 2.8 | 46 | 4.6 | 65 | 6.5 | 68 | 6.8 | 102 | 10.2 | 309 | 6.2 |
| 总计 | 1000 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 5000 | 100.0 |

资料来源：2006年建筑工调查。

① 本文所用全部图表，均依据2006年建筑工调查数据，由沈崇麟、陈婴婴、赵峰制作。

（2）年龄构成

建筑工地是一个以年轻人为主的世界。表 2 反映了建筑工的年龄分布状况。

**表 2　建筑工的年龄构成**

| 市编号 | 均值 | 标准差 | 最小值 | 最大值 | N（人） |
|---|---|---|---|---|---|
| 天　津 | 34.34 | 10.48 | 16 | 66 | 1000 |
| 上　海 | 36.64 | 9.89 | 17 | 66 | 999 |
| 广　州 | 35.18 | 8.77 | 16 | 69 | 1000 |
| 兰　州 | 31.98 | 9.36 | 16 | 65 | 1000 |
| 重　庆 | 37.35 | 8.16 | 16 | 66 | 998 |
| 总　计 | 35.10 | 9.55 | 16 | 69 | 4997 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

我们将年龄分为 20 岁以下、21 ~ 30 岁、31 ~ 40 岁、41 ~ 50 岁、51 ~ 60 岁和 61 岁以上 6 组，并将本项调查与前述“中国社会变迁调查”所得总体分布数据制成下图。

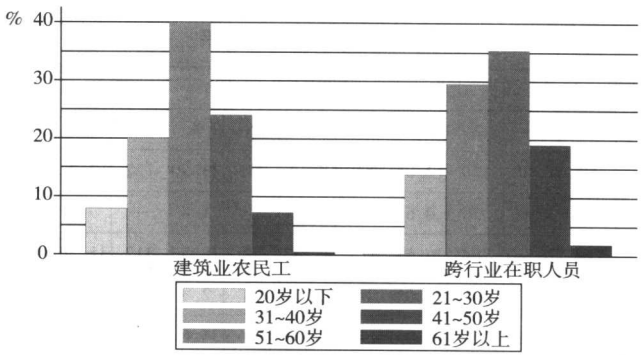



**图 1　建筑业农民工和跨行业在职人员年龄构成比较**

资料来源：沈崇麟、赵峰：《建筑业农民工调查报告》（未刊稿）。

数据来源：2006 年建筑业农民工调查，2005 年中国社会变迁调查。

从图 1 可见，建筑业是一个以青壮年劳动力为主体的行业。我们调查的五个城市样本的平均年龄是 35 岁，各个城市之间相差不大。其中 30 岁以下的占 29.6%，30～40 岁之间的占 40%。40～50 岁的占 19.1%。如果我们把 31～40 岁看做中年组，比较建筑业民工和跨行业的在职人员的年龄结构，不难发现在中年以下各个年龄组，农民工的比例都明显高于跨行业组。在访谈中我们发现，不同年龄阶段的农民工出来工作的目的很不相同。对于未成家的年轻人，主要是想体验城市生活，想“到外面看看”。而对于三四十岁的成家立业的人来说，工作的主要目的就是挣钱，养家糊口。

（3）文化程度

总体来看，建筑业农民工的文化水平较低。在我们调查所得的 4993 个有效样本中，“初中毕业”文化程度的比例最高，占到 43.8%；“小学毕业”的其次，占 28.8%；不识字的占 12.54%；高中文化水平的占 10%，“中专”和“大专”文化程度的合计不到 5%。表 3 表明了建筑工的文化水平状况。

**表 3　建筑工的文化水平**

| 文化程度 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 不识字 | 68 | 6.80 | 120 | 12.05 | 81 | 8.11 | 235 | 23.50 | 122 | 12.22 | 626 | 12.54 |
| | — | — | 2 | 0.6 | 2 | 0.5 | 7 | 1.8 | — | — | 14 | 0.7 |
| 小学毕业 | 264 | 26.40 | 264 | 26.51 | 313 | 31.33 | 285 | 28.50 | 312 | 31.26 | 1438 | 28.80 |
| | — | — | 14 | 4.0 | 10 | 2.5 | 9 | 2.3 | — | — | 68 | 3.2 |
| 初中毕业 | 501 | 50.10 | 469 | 47.09 | 443 | 44.34 | 346 | 34.60 | 428 | 42.89 | 2187 | 43.80 |
| | — | — | 113 | 32.0 | 88 | 21.9 | 87 | 22.4 | — | — | 598 | 28.3 |
| 中专等 | 51 | 5.10 | 44 | 4.42 | 52 | 5.21 | 10 | 1.00 | 38 | 3.81 | 195 | 3.91 |
| | — | — | 56 | 15.9 | 39 | 9.7 | 38 | 9.8 | — | — | 225 | 10.6 |

续表 3

| 文化程度 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 高　中 | 107 | 10.70 | 89 | 8.94 | 101 | 10.11 | 124 | 12.40 | 84 | 8.42 | 505 | 10.11 |
| | — | — | 91 | 25.8 | 140 | 34.8 | 103 | 26.5 | — | — | 578 | 27.3 |
| 大专以上 | 9 | 0.90 | 10 | 1.00 | 9 | 0.90 | 0 | 0.00 | 14 | 1.40 | 42 | 0.84 |
| | — | — | 77 | 21.8 | 123 | 30.6 | 145 | 37.3 | — | — | 633 | 29.9 |
| 总　计 | 1000 | 100.00 | 996 | 100.00 | 999 | 100.00 | 1000 | 100.00 | 998 | 100.00 | 4993 | 100.00 |
| | — | — | 353 | 100.0 | 402 | 100.0 | 389 | 100.0 | — | — | 2116 | 100.0 |

资料来源：2007 年建筑工调查。

由图 2 可见，与跨行业的在职人员的文化程度相比，建筑业农民工在初中以下的低学历组比例都明显高于后者。尤其是不识字和识字很少组和小学毕业组，前者比后者高 11.47 个百分点（12.54%，0.7%）和 25.6 个百分点（28.80%，3.2%）。换言之，在建筑业农民工中还有 41.34% 的人没有完成国家规定的义务教育，而这一问题在西北地区的兰州尤其严重。

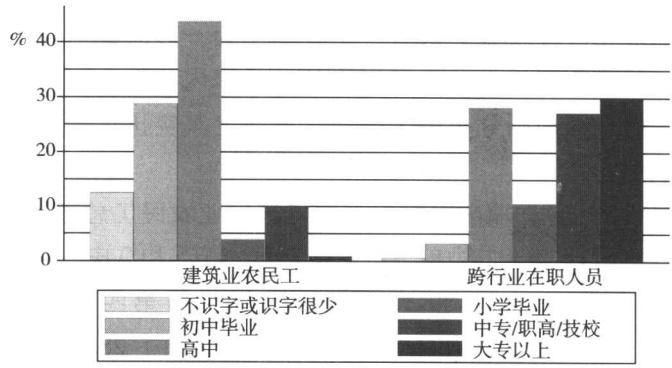



**图 2　建筑业农民工和跨行业在职人员文化程度构成比较**

数据来源：2006 年建筑业农民工调查，2005 年中国社会变迁调查。

(4) 户口类别和来源地分布

户籍制度造成了城市与农村的二元分割，也造成了农民工职业身份是工人，需在城市打工，而户籍身份却是农民，应当居住在农村的悖论状态。在我们调查的天津、上海、广州、兰州和重庆等五城市建筑工中，农业户口的比例分别为95.2%、93.0%、92.1%、98.9%和91.7%，都在90%以上。其中兰州更是达到了98.9%。

建筑业农民工来自五湖四海。我们调查的五个城市建筑农民工来自全国29个省市。但从分市数据看，民工来源地分布差异很大。天津、上海和广州的民工来源地分布很广，涉及全国20个省市左右。而重庆和兰州则仅涉及10个左右的省市。从具体的来源地分布看，各地存在更大的差异。在天津，占总数10%以上的建筑工来源地有4个，居前两位的是河南和河北，分别为30.2%和18.9%；在上海，占建筑工总数10%以上的来源地有3个，居前两位的是安徽和江苏，分别为27%和22.3%。广州的四个主要来源地中，居前两位的是四川和广东本地，分别为27.93%和18.42%。兰州建筑工的主要来源地是甘肃，占91.3%；重庆虽然有两个主要来源地，即重庆和四川，但从地理和行政区域上来看，二者其实为一。因此可以说，西部地区的建筑工人主要来源于当地，是域内流动。而东部城市农民工的来源地则分布较为广泛，上海尤其突出。表4表明了这种情况。

据图3可见，输出农民工占据建筑行业农民工总数1%以上的省市共有14个，其中前三位的是安徽、江苏和重庆，百分比依次为17.3%、15.14%和13.18%；四川位居第四，也达到了12.86%。如果把重庆和四川合二为一，则达到了28.32%，跃居各省之首。

**表 4　不同来源地农民工在各城市总民工数中所占百分比排序**

| 排序 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 来源地 | % | 来源地 | % | 来源地 | % | 来源地 | % | 来源地 | % | 来源地 | % |
| 1 | 河南 | 30.2 | 安徽 | 27 | 四川 | 27.93 | 甘肃 | 91.3 | 重庆 | 71.47 | 安徽 | 17.3 |
| 2 | 河北 | 18.9 | 江苏 | 22.3 | 广东 | 18.42 | 四川 | 3.6 | 四川 | 24.22 | 江苏 | 15.14 |
| 3 | 天津 | 10.4 | 浙江 | 14.2 | 湖南 | 17.32 | 青海 | 1.7 | 贵州 | 1.4 | 重庆 | 13.18 |
| 4 | 江苏 | 10.1 | 江西 | 8.3 | 湖北 | 11.21 | 河北 | 1.3 | 江苏 | 0.8 | 四川 | 12.86 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

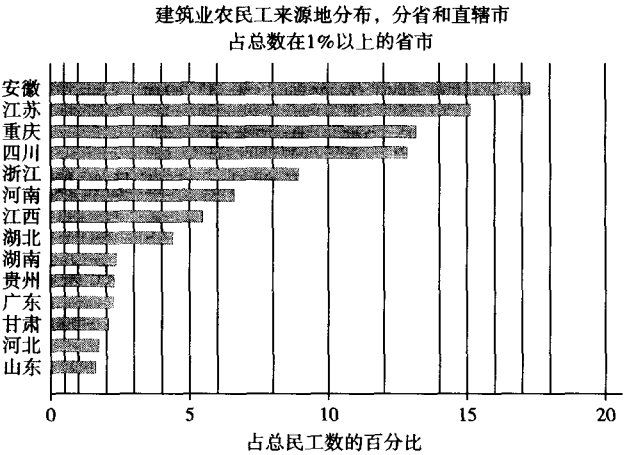



**图 3　表明总样本中建筑工人的来源地分布状况**

资料来源：2007 年建筑工调查。

数据来源：2006 年建筑业农民工调查。

就各省市的农民工在五个城市建筑业的分布情况来看，分布最广的当数四川和江苏的民工。两省的民工几乎遍布全部 5 个城市，其中四川民工在广州和重庆相对集中，分别占四川籍民工的 38.7% 和 33.6%，在天津和上海也都在 11% 以上，只有在兰州最

低，但也达到了5%。

（5）婚姻状况

在5000个样本中，未婚民工达到18.9%，兰州高达27.3%。在已婚的样本中，只有26.55%的人与配偶住在一起，62.55%的人配偶在老家。与其他所有的农民工一样，两地分居是建筑业已婚农民工面临的严峻现实问题。

**3. 建筑业农民工的工作与生活**

（1）工种与技术

建筑业包含上百个工种。但调查数据表明：该行业中农民工的工种分布却比较集中。处于前五位的是壮工、钢筋工、抹灰工（含瓦工）、木工（含模板工）和电工。这五个工种的人数占农民工总数的百分比，由高到低依次为：木工22%，抹工（含瓦工）15%，钢筋工14%，壮工12%，电工5%。[①]

大多数的工种都有大工和小工之分。大工是有技术的工人，小工则是以出力气为主，是服务于大工的工人。如同为瓦工，大工砌墙抹灰，小工则负责搬运砖块，提送水泥。在实践中，一般按初、中、高三个级别来划分农民工的技术等级。调查数据显示：约50.3%左右的工人属于初级及以下，约38.3%的工人属于中级工，约11.4%的工人属于高级及以上。就总体而言，建筑工人的技术水平比较低。

（2）工作时间

统计数据显示，建筑工人每天平均的工作时间为11.64小时。表5反映了这一情况。

虽然上下班的时间一般都有约定，但在实际的劳动过程中往往要服从管理者的安排，很少有按时下班的情况。延长工时是家

① 由于我们的调查没有涉及家庭装修，所以实际的装饰装修工的比例可能会大大高于样本中的比例。

常便饭，但一般而言并不算是加班。即便是明文规定的加班，也只有26%的人能够得到加班费。

**表5　回答人一般情况下一天工作时间的集中与离散统计值**

单位：小时

| 市编号 | 均值 | 标准差 | 最小值 | 最大值 | N（人） |
|---|---|---|---|---|---|
| 天　津 | 11.84 | 1.31 | 5 | 18 | 999 |
| 上　海 | 11.13 | 1.30 | 5 | 17 | 1000 |
| 广　州 | 11.49 | 1.77 | 4 | 18 | 999 |
| 兰　州 | 12.11 | 1.23 | 5 | 17 | 999 |
| 重　庆 | 11.63 | 1.49 | 4 | 18 | 997 |
| 总　计 | 11.64 | 1.47 | 4 | 18 | 4994 |

资料来源：2006年建筑工调查。

绝大多数建筑工上“常白班”，在我们的5000个样本中这个比例达到93.6%。另有4.4%的工人属于“两班倒”。但上“三班倒”和“常夜班”的比例很小。上常白班的工人中，4%的人早上五点上班，38%的人六点上班，47%的人七点上班。每天中午包括吃饭在内的休息时间平均为96分钟，广州和兰州中午休息时间最长，分别达到107和110分钟，上海最低，为78分钟。每月休息时间平均为2.9天，17.5%的工人每月休息的天数为零。83%的人休息时不带工资。从总体上来判断，建筑工的日工作时间是相当长的，休息时间相当有限。

（3）工资制度

五城市的样本总计表明：建筑业的工资制度主要是“按工计酬”。74.9%的农民工按照此种方式受薪。按工计酬的“工”有两个含义：“点工”和“包工”。“点工”是一种按日计酬方式，做足一日算作一个工，当然也会根据实际情况计算加工、扣工。

“包工”则是管理者事先根据工程任务量，计算好需要消耗多少劳动（即需要多少工），然后再分包给工人。一般而言，建筑工本人多倾向于“包工”，因为受到的直接管制较少，而且干得多也就挣得多。表6表明了五城市建筑工工资的支付方式。

每个工的价格都有明确规定。一个工的价格因工种的不同而不同。按照样本中人数最多的几个工种来看，木工（22.3%）：一个工平均为57元；抹灰工（14.9%）：一个工平均为51元；钢筋工（14%）：平均为52元；壮工（12%）价格最低，一个工为32元。此外，同一工种也会因手艺好坏而有分别。

**表6 建筑工工资计算方式的分布**

| 工资如何计算 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 按工计酬 | 679 | 68.0 | 760 | 76.2 | 686 | 69.4 | 836 | 83.7 | 770 | 77.2 | 3731 | 74.9 |
| 月工资 | 210 | 21.0 | 151 | 15.1 | 196 | 19.8 | 73 | 7.3 | 128 | 12.8 | 758 | 15.2 |
| 月工资加奖金 | 73 | 7.3 | 42 | 4.2 | 31 | 3.1 | 23 | 2.3 | 32 | 3.2 | 201 | 4.0 |
| 其他 | 36 | 3.6 | 45 | 4.5 | 76 | 7.7 | 67 | 6.7 | 67 | 6.7 | 291 | 5.8 |
| 总计 | 998 | 100.0 | 998 | 100.0 | 989 | 100.0 | 999 | 100.0 | 997 | 100.0 | 4981 | 100.0 |

资料来源：2006年建筑工调查。

除了按工计酬以外，另有15.2%的工人领取固定的月工资。9.8%的工人是以固定月工资加奖金及其他的方式计酬。这部分人多是班组长等管理者或者是信号员、材料保管员、安全员。

不仅计酬方法不同，工资的领取方式也不完全相同。调查显示，有63.5%的建筑工的工资由包工头发放，15.3%由总承包单位发放，8.2%由队长（班组长之上的职务）发放，而由劳务分包单位和专业承包单位发放工资的建筑工比例大致相当，分别是5.4%和4.5%。

就工资的发放方式来看，其中比例最高的是按月或按季支付

这两种类型，分别为80.9%和4.9%；在工程末或年末领工资的比例分别为4.4%和4.1%，两者之和不到9%；按天支付的比例只占1.0%。需要指出的是，按月或按季支付只是按季或月发放部分工资，通常就是生活费，大部分工资是在年底或者工程结束以后发放。表7表明五城市建筑工按月支付工资的额度分布状况。

五城市调查总计数字显示，建筑业农民工的人均月工资为1356元。[①] 工资最低的20%的建筑工每月的平均工资为643元，工资最高的20%的建筑工每月的平均工资为2289元。两者之比为大致为1:3.5。这说明建筑业农民工的月工资存在相当的差异。

**表7　建筑工每月支付的额度分布**

| | 天津 | 上海 | 广州 | 兰州 | 重庆 | 总计 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 全额支付(%) | 19 | 14 | 45 | 43 | 70 | 38 |
| 部分支付(%) | 81 | 86 | 55 | 57 | 30 | 62 |
| 样本数 | 717 | 864 | 778 | 842 | 820 | 4021 |

资料来源：2006年建筑工调查。

（4）居住与生活

建筑工地是一个工作场所和生活场所叠加的空间。调查表明，78.4%的工人居住在工地内。但工地内的生活区一般都会和施工区相隔一段距离。在工地外居住的工人当中，8.3%的建筑工自己租房居住，9.5%的建筑工住在公司或者老板安排的宿舍中，另有0.2%的建筑工为“露宿”。[②]

① 本次调查以当事人调查时点的前一个月在工地的工资作为考察农民工收入的指标。

② 根据调查经验判断，实际上“露宿”的工人必定远远超过这个比例，因为我们的样本并没能囊括很多打散工的工人，这些工人处在建筑行业的最底层，他们基本的权益比普通的工人更缺乏保障。

就住房类型来看，工地宿舍主要是活动房（或简易房）和工棚，也有一部分楼房和平房；而工地外的宿舍则主要是楼房和平房，但也包含一部分活动房（或简易房）和工棚。工人自行租住的居所则主要以楼房和平房为主。有60%左右的工人是住在活动房（或简易房）和工棚中的，其中有超过20%的工人住在工棚中；住在楼房和平房中的工人仅占总体的23%和18%左右。一般而言，这些工棚或活动房屋都相当狭小、简陋和零乱。

处于基础和主体阶段的工程，在工地上一般都统一提供伙食。伙食标准通常很低。建筑工的业余生活非常简单，通常是老乡一起在宿舍打打牌，聊天。因为白天的工作很累，很多人早早地就上床睡觉；偶尔出去转转，也都是在工地附近。

综上所述，我们根据2006年建筑业农民工调查所得到的数据，尽可能详尽地描述了这个行业中的农民工的人口学特征及其工作和生活的环境和条件。正是这样的一个农民工群体，构成我们独特的研究对象。在把握了这些基本情况之后，我们才能透视他们的具体劳动过程，探索在这个过程中运作的逻辑和机制。

## 三 “关系霸权”：建筑工地的“劳动过程理论”

### （一）重返“霸权”主题

布洛维（以及葛兰西）都把“霸权”视为垄断资本主义时代的特殊产物，是不同于专制（despotism）的权力变种（葛兰西，2000：201；Burawoy，1979，1985）。但在我们看来，“霸权”却是近现代社会中所有劳动过程都必定包含的一种权力形态。只要资本或管理者必须应付的是“活劳动”，那就必定有某种形态的“霸权”存在，差别之处不过在于分量多寡而已。特别是在那些比较“粗放”、进行野外作业的行业，例如建筑业和矿业中，“活劳动”的地位尤其重要，因为资本或管理者不可能利用机械的流水线来最大限度地吸纳和约束“活劳动”，实现“死劳动”对

“活劳动”的完全支配，而是必须考虑到“活劳动”本身的各种特点，考虑到在工作现场中如何最大限度地调动工人劳动的主动性和积极性。这就使得劳动过程变得更有弹性。更何况近现代的劳动生产过程，用当下社会学最时髦的话来说，是“嵌入于”所谓“公民社会”之中的。至少从理论上说，“公民社会”的各种社会安排，再加上国家权力和法制框架，都会深刻地影响工作现场。因此，对“活劳动”的约束和支配不得不多少涂抹上一些人性的色彩。

如我们已经说过的，在市场转型期，中国日益变为“世界工厂”的过程，同时也就是正在搭建一座“工厂政体”的博物馆的过程(沈原，2006)。在这个时期，布洛维在《生产的政治》中所描述的在时间上依次出现的各种工厂政体，都汇聚在这里，在空间上并列杂陈，展示出复杂的多样性：从“父权制体制”、工厂专制制度直到最“现代”的跨国厂商治理体制(参见 Burawoy，1985)。所以，我们在这个工厂政体的连续谱的一极，会颇感惊奇地看到资本主义生产的典型“返祖现象”，看到马克思笔下的“血汗工厂”制度的复活；而在这个连续谱的另一极，我们却又会出乎意料地看到多少带有“人性化”的管理体制，看到布洛维所谓的“工业公民”和“赶工游戏”(Burawoy，1979：109)。劳动生产中的“霸权”体制正是这个长长的谱系中的一环，也正是本文关心的重点。

**(二)“关系霸权”：建筑工地的基本权力形态**

**1. 社会关系进入劳动过程**

如前所述，李静君和托马斯开启的“后布洛维时代”的“劳动过程理论”，其所形成的一个基本走势，就是在布洛维所坚持的“阶级范畴”之旁，加上了诸如“性别”、“种族”、“公民权”等各种各样的社会范畴，从而扩大了研究范围，拓宽了分析视角，推动整个研究从抽象上升到具体。沿着这条思路继续前进，当我

们使“劳动过程理论”面对建筑业和建筑工时，就必须引入在中国情境中最有意义的那些社会范畴。毋庸置疑，首先必须考虑的就是“社会关系”范畴。社会关系进入劳动过程极大地改变了工作现场的政治，修正了控制与反抗的逻辑，使之呈现出中国情境下工作现场的若干独具特征。

需要说明的是，劳动过程不仅涉及生产关系，而且涉及社会关系，这是一个普遍现象，非中国情景所独有。马克思在分析劳动过程时就多次提到“生产的社会关系”。布洛维和布洛维以后的“劳动过程”理论家们也都这样那样地提到生产过程中的“社会关系”（马克思，1975；Burawoy，1979，1985）。因此，仅仅指出在劳动过程中包含社会关系还没有揭示中国情境下工作现场的独具特征。我们认为，构成中国情景独具特征的是，在劳动过程开始之前就已存在，并被工人带入劳动过程的社会关系，特别是诸如亲缘、邻里、乡亲等各种“先赋性”的社会关系，并没有如一般工业社会学所设想的那样，随着这一过程的展开而被消解或排除掉；反之，这些先赋性的关系在劳动过程中得到强化和再生产，并被纳入实际运作的权力结构中，创造出新的“霸权”形态，首先成为权力的资源，但同时又为工人的反抗提供了可能和条件。这就使广义而言中国情境下的工作现场，狭义而言建筑工地中的控制与反抗，呈现出多少与众不同的面貌。

**2.“关系霸权”的界定及其基本特征**

我们认为，中国情境下建筑工地的独具特点是：先赋性的社会关系被工人们直接带入建筑工地的劳动过程，作为可资利用的资源被纳入权力结构，由此构造了建筑业的工作现场中“霸权”的新形态：“关系霸权。”

“关系霸权”与布洛维笔下的“霸权”有所不同。在我们看来，这两种“霸权”至少有三点区别。首先，两种“霸权”所赖以建构的资源不同。布洛维笔下的“霸权”可称作为“制度霸

权”（Institution-based Hegemony），即锻造此种“霸权”的资源和基础来自工作现场中各种各样的制度安排。布洛维所描写的“赶工游戏”背后的支撑点是“内部劳动力市场”和“内部国家”这两种制度安排（Burawoy，1979）。与之不同，“关系霸权”（relationship-based hegemony）的可得资源主要是“关系”，是工人们身上带来的先赋性的社会关系。这些关系被直接带入工作现场，作用于工作现场的控制和反抗。随着劳动过程的展开，这些关系并没有被去除掉，而是披上一件新衣，被翻转成生产中的权力关系。

其次，两种“霸权”的运作机制不同。“制度霸权”，如布洛维所揭示的，其运作机制是“制造满意”。工人为了应付漫长而枯燥的八小时工作时间，创造出“赶工游戏”：工人们在赶工竞赛的过程中，把各种压迫性的生产体制当作游戏规则接受下来，为工作现场提供了秩序，也把自己变成了剥削自己的帮凶。“关系霸权”的运作机制则不同，它更多地表现为“约束不满”。“关系霸权”生产出一种独特的、无形的“关系枷锁”，牢牢地禁锢了工作现场的工人。在大多数情况下，工人的不满，如对于受到的压迫、不合理的制度安排、周边环境的歧视和压力等等，都是心知肚明的。不过，在大多数情境下，囿于社会关系的约束，工人对这些不满却既不能说出口来，也不能付诸抗议的行动，由此为工作现场提供了基本的秩序。所以，简单而形象地说来，“制度霸权”的运作机制是制造满意，是一种主动的支配，它让工人“以苦为乐”、“苦中作乐”；而“关系霸权”的运作机制则是“约束不满”，它让工人“有苦说不出”，更多地是一种被动的支配。

最后，两种“霸权”的稳定性和时效性不同。一般来说，“制度霸权”更为坚固，长久的工厂体制和相对固定的工人群体保证了它的稳定性。只要工厂存在，它就不需要重建。同一群工人只要年复一年，进入工作现场，重复着同样的“赶工游戏”就够了。与之相比，“关系霸权”则脆弱得多。有三个原因决定了

它的脆弱。第一，关系总不如制度稳定，它易于破裂。第二，建筑工地和固定厂房不同。一项工程完成后，施工队伍就要开赴新的工地。空间上的频繁位移导致建筑工地不停地被嵌入于这样那样的经济社会文化情境下，这些因素都会导致“关系霸权”本身发生变形。第三，工人的流动性大。每年的年初岁尾，农民工的返城返乡的“候鸟式流动”，使得这种“关系霸权”至少要按照年度进行重建。

综上所述，在我们看来，由于使用资源、运作机制、稳定性和时效性这三个方面的不同，导致“制度霸权”和“关系霸权”呈现出颇为不同的面貌。它们都面对“活劳动”，都设法对“活劳动”加以控制，也都会引发工人的反抗。但是却各有运作特点，也会引发不同的后果。揭示“关系霸权”的运作特点和独特后果，是以下部分所要重点解决的任务。

**3. 城市化与建筑业的大发展：“关系霸权”得以形成的宏观背景**

当代中国正在开展的城市化进程，在资本和权力的联手推进下，以其规模大、速度快为基本特点。天空之下宛如密林的建筑吊车成为急剧城市化过程的物质标志，地表之上数不胜数的建筑工地表明各个层级的城市都在迅速扩张和不停更新之中。

实际上，从20世纪90年代开始，各级地方政府的经济行为方式从“经营工业”转变为“经营城市”，极大地推动了城市化进程，使得建筑业成为转型期中国的一个支柱性产业。据国家统计局报告，2006年上半年全国建筑业企业（指具有资质等级的总承包和专业承包建筑业企业，不含劳务分包建筑业企业）完成建筑业产值14931亿元，同比增长23.8%。另据统计，2001～2005年，全国建筑业总产值年均增长率为21.3%，占GDP的7%；2005年，全国建筑业实现总产值34746亿元，比上年增长19.7%。建筑业从业人数占全社会从业人数的5.2%以上，成为

吸纳劳动力最多的行业之一。如前所述，其中包括农民工约2500万人，占全国农民工总人数的29%。这样一个庞大的产业及其产业工人人群，正是本文的研究对象。可以想见，在我国从南到北无数的建筑工地上，正是“关系霸权”提供了基本的工作秩序。而力求用比较规范的社会学研究方法，对这样一个规模宏大、人数众多的流动群体进行调查，揭示他们接受控制和从事反抗的逻辑，更是一项颇为艰巨的学术任务。

## 四 “关系霸权”形成的结构条件

布洛维笔下的“霸权”可被称作“制度霸权”，因为据以构造这种“霸权”的是工作现场的各种制度——“赶工游戏”的背后耸立着“内部劳动力市场”和“内部国家”两种制度。与布洛维不同，我们在建筑工地中发现的是“关系霸权”，这种“霸权”依据农民工带入工作现场的各种关系而构造成形。在这里，我们站到了布洛维的理论的反面：简略地说，“关系霸权”之所以成为必须依赖关系的“霸权”，是因为在中国建筑工地的情境下不存在布洛维的那些制度资源使然。

### （一）网络化的劳动力市场

#### 1. 新古典经济学与劳动力市场理论

经济学的劳动力市场以劳动者个人行为为焦点。在新古典视角下，求职是劳动者个人的理性选择行为。劳动力市场中的价格机制即工资作为主要杠杆，调节着劳动者的求职行为（参见Granovetter，1985）。皮奥雷（Piore，1970）等人的努力把这个平面的模型复杂化了，他们把劳动力市场分为“外部的”和“内部的”、“首属的”和“次属的”等不同层面，力求更具体地说明支配工人求职、工作和职场晋升等各种经济行为的复杂机制。

#### 2. 内部劳动力市场作为“赶工游戏”的第一个基本条件

评价经济学的劳动力市场学说显然不是本文的任务。在这里，

我们只想指出“内部劳动力市场”对布洛维笔下的“赶工游戏”与“制度霸权”的意义。布洛维在《制造满意》（*Manufacturing Consent*）中，论说了劳动力市场理论的变化。他提出一些基本判断如下。

第一，“内部劳动力市场”是“外部劳动力市场”向企业“内部化”的结果：“具体而言，迄今为止由外部劳动力市场所执行的功能已经逐渐为企业所吸纳，即一种完全字面意义上的内部化。”（Burawoy，1979：96）

第二，任何劳动力市场的基本作用都是将个人配置到工作岗位上去。“任何劳动力市场，无论是外部的还是内部的，其功能都是将个人分配到位置上”（同上）。

第三，“内部劳动力市场”促进企业内部流动的机会，并且在工人中造就了“竞争的个人主义”。“内部劳动力市场有助于以一系列方式既掩饰又确保剩余价值。首先，它将表达外部劳动力市场之最本性的特点内部化了，这种特点即‘自由与平等’劳动者的竞争性个人主义；其次，它在生产场地引发的流动化解了工人和管理层之间的张力，并且在工人之间产生出新的张力……这两种方式都把工人的利益建构成一个个人行动者反对其他个人的利益，而非一个阶级反对另一个阶级的利益”（同上：106）。

概括地说，布洛维的“内部劳动力市场”的主要功能，就在于把工人配置在特定的工作岗位上，并将他们转变成具有“竞争性个人主义”精神的纯粹个体，从而去除了在工人之间建立阶级关系的可能性，因此构成了锻造“赶工游戏”，形成霸权统治的一个基本条件。

**3. 中国情景：网络化的劳动力市场**

布洛维关于“内部劳动力市场”的论断与经济学的视角相近之处，就在于两者都是把劳动力市场，无论其为“外部的”还是“内部的”，当成工人个人活动的场所。在他们看来，求职者以及

工作现场的工人都是以个人为单位进行活动的。

（1）建筑工主要依据关系网络进入建筑业

根据我们的调查，建筑工的劳动力市场与布洛维及经济学意义上的劳动力市场在本质上的不同之处，就在于前者是高度网络化的：建筑工很少或者干脆就不是以个人为单位到劳动力市场上求职的。建筑工之进入劳动力市场，在大多数情况下，是关系作用的结果——他们是被乡里或亲情等各种所谓“先赋性”关系牵扯到劳动力市场来的。表8反映了这种状况。

**表8　农民工进入建筑业的途径**

单位：%

| | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 进入途径 | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 老乡介绍 | 359 | 35.9 | 386 | 38.7 | 425 | 42.5 | 434 | 43.4 | 298 | 29.8 | 1902 | 38.1 |
| 亲戚介绍 | 271 | 27.1 | 307 | 30.8 | 299 | 29.9 | 300 | 30.0 | 366 | 36.6 | 1543 | 30.9 |
| 中介机构 | 6 | 0.6 | 8 | 0.8 | 1 | 0.1 | 0 | 0.0 | 4 | 0.4 | 19 | 0.4 |
| 政府输出 | 40 | 4.0 | 16 | 1.6 | 10 | 1.0 | 14 | 1.4 | 12 | 1.2 | 92 | 1.8 |
| 企业招聘 | 41 | 4.1 | 19 | 1.9 | 19 | 1.9 | 22 | 2.2 | 32 | 3.2 | 133 | 2.7 |
| 路边市场 | 3 | 0.3 | 3 | 0.3 | 10 | 1.0 | 7 | 0.7 | 2 | 0.2 | 25 | 0.5 |
| 认识老板 | 133 | 13.3 | 89 | 8.9 | 90 | 9.0 | 77 | 7.7 | 80 | 8.0 | 469 | 9.4 |
| 朋友介绍 | 144 | 14.4 | 158 | 15.8 | 129 | 12.9 | 110 | 11.0 | 194 | 19.4 | 735 | 14.7 |
| 其　他 | 3 | 0.3 | 12 | 1.2 | 16 | 1.6 | 36 | 3.6 | 11 | 1.1 | 78 | 1.6 |
| 总　计 | 1000 | 100.0 | 998 | 100.0 | 999 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 999 | 100.0 | 4996 | 100.0 |

资料来源：2006年建筑工调查。

数据表明：建筑工主要是依靠各种社会关系去求职的。在4996个有效样本中，通过政府组织的劳务输出和企业的公开招聘进入建筑业的工人比例甚小，分别为1.8%和2.7%；通过中介机

构和路边劳务市场进入的仅占0.4%和0.5%；另外还有9.4%的建筑工是依靠与老板的关系进入建筑业。但是，通过亲戚、老乡、朋友介绍进入建筑业的农民工分别占到了30.9%、38.1%和14.7%。三者加和，有83.7%的建筑工是依靠各种关系进入建筑业的。这就说明，建筑业的劳动力市场，如果我们一定要说有一个劳动力市场的话，乃是一个高度网络化的市场。

（2）建筑工对关系网络依赖的长期性和稳定性

值得注意的是：农民工依靠网络化的劳动力市场进入建筑业的状况，并没有随着经济和社会的发展而改变。在我们的样本中，包含了从在建筑业中就业不足1年到从业已经20年的不同案例。但无论是20年前的就业者，还是近5年内进入建筑业的农民工，依赖关系网络进入市场的都占绝大多数。表9表明了这种情况。

**表9 不同年代建筑工进入建筑业的途径**

单位：%

| 进入建筑业时间 / 途径 | 2001年后 | 1996~2000年 | 1991~1995年 | 1995年前 | 总计 |
|---|---|---|---|---|---|
| 老乡介绍 | 38.66 | 39.08 | 39.28 | 38.00 | 38.64 |
| 亲戚介绍 | 34.26 | 29.71 | 32.09 | 28.34 | 30.96 |
| 中介机构 | 0.42 | 0.46 | 0.27 | 0.21 | 0.33 |
| 政府组织劳务输出 | 0.93 | 1.16 | 1.33 | 3.91 | 2.04 |
| 企业公开招聘 | 2.12 | 1.73 | 1.86 | 4.33 | 2.73 |
| 路边劳务市场 | 0.59 | 0.58 | 0.67 | 0.36 | 0.52 |
| 自己认识老板 | 7.87 | 12.14 | 8.92 | 8.95 | 9.30 |
| 朋友介绍 | 12.77 | 14.34 | 13.85 | 14.35 | 13.81 |
| 其他 | 2.37 | 0.81 | 1.73 | 1.56 | 1.66 |
| 总　　计 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

注：此表不包括就业年丢失的个案，因此总百分比与上表不同。

资料来源：2006年建筑工调查。

（3）“包工头”作为网络化劳动力市场的“网上纽结”

表8和表9全都表明：在建筑工进入劳动力市场的过程中，“自己认识老板”的答案在5个城市中都占据一个较大的比例：有9.4%的建筑工选择了这一答案。在这里，所谓“老板”主要是指“包工头”。此外，在“老乡介绍”、“亲戚介绍”和“朋友介绍”三项中，实际上与“自己认识老板”这一项是有交叉的——相当一部分建筑工借以觅得工作的亲朋好友、乡里乡亲就是“包工头”。但是，究竟有多大的比例，我们尚未及统计。

在建筑业“体制改革”以后，所出现的一个特殊情况，就是几乎所有的建筑公司都不再自行组织和管理施工队伍。资质越高、规模越大的建筑公司，除了各种各样的管理人员和操作机械的少量技术工人外，都只是一个“空壳”而已。一旦接到项目，这些公司或者依靠劳务公司，或者依靠自己在长期建设项目中建立了关系的“包工头”，来吸纳主要的施工队伍。在这里，“劳工社会学”所划分出来的“核心工人”与“边缘工人”的界限表现得十分清楚：建筑公司只留住少量“核心工人”，而施工现场所需的大量技术含量不高的工作，则由暂时招募的“边缘工人”来完成。“包工头”就是招募“边缘工人”的组织枢纽，是网络化劳动力市场的“网上纽结”。

实际上，每年开春以后，总是有大量的农民工跟随着“包工头”，奔赴全国各地建筑项目的施工现场，而且在一个项目完成后，又跟随“包工头”转战新的工地。他们被社会关系连接在一起，就像一串葡萄那样被整体地拖进劳动力市场，拖进不同的建筑工地。各种各样的社会关系，无论其为亲缘关系、地缘关系，还是其他关系，都几乎原封不动地被带入工作现场。在那里，这些关系直接被涂抹上生产关系的色彩，转变成“职场关系”，宛如旧关系穿上了一件新衣。

“包工头”不仅是网络化劳动力市场的网上纽结，而且是劳

动过程的实际组织者。关于“包工头”的生产组织作用，将在后面加以详述。在这里，我们只是想指出农民工之所以长期依赖“包工头”的两个主要原因。第一个原因在于：农民工借助于跟随“包工头”而使工作的“搜寻成本”大为降低。一般来说，农民工来到城市寻求工作机会，他们并没有雄厚的财力，支持他们进行长期的工作搜寻。尽快找到工作，赶快挣钱糊口是每一个打工者的急切愿望。跟随一个与自己有关系的“包工头”外出，找到项目是“包工头”的事情，无需农民工自己搜寻，而“包工头”多半也都是在觅得项目后才会接着寻找工人。这就极大地降低了农民工自己寻觅工作的成本。第二个原因在于：农民工跟随“包工头”以及围绕在“包工头”周围的自己人的“小世界”，来抵御城市社会的敌意，规避城市风险，提升自己在城市中生活的安全系数。建筑业的大发展是城市化过程的产物。建筑工地坐落在城市而非乡村。农民工背井离乡来到城市，来到这个对他们而言十分陌生、处处受到歧视甚至充满敌意的环境，也只有同那些由“包工头”带来的同乡或亲戚在一起才会具有安全感。特别是在遇到麻烦时，如查“五证”或是因施工问题与社区居民发生纠纷时，都需要“包工头”出面来“摆平”。下面的案例表明了这些情况。

**[案例1] 给老乡干活心里踏实**

W是河北人，在北京的一个工地上做“水管”，每天的工钱是60元。他说自己是跟老乡一起出来的，每次也都是跟着老乡换工作。老乡在一起互相帮忙，“多少有点照顾”。老板和手下的领班也都是他们“那块儿的”。他说给老乡干活“心里踏实点儿。都是老乡，都认识，应该没问题”。(访谈-1)

总起来说，中国建筑工的劳动力市场是一个网络化的劳动力市场。农民工进入建筑业，主体部分是经社会关系的渠道而实现

的。历经20年，社会网络关系仍然是建筑业农民工寻找工作的主渠道，情况未曾根本改变。在这个网络化的劳动力市场中，“包工头”具有至为重要的位置。原有的社会关系和在工作现场中构建起来的生产关系，都以“包工头”为据以旋转的轴心。农民工带入的网络关系改变了布洛维眼中和经济学家笔下的劳动力市场的面貌。现在，劳动力市场，无论是外部的还是内部的，都不是个人活动的场所，而是稠密、复杂的社会网络关系的展示空间。网络化的劳动力市场撤掉了布洛维的工作现场制度霸权的第一块基石，却为在中国情境下新的霸权形式——“关系霸权”，创立了条件。

**（二）“二等公民”的身份界定**

**1. 社会学关于“公民权”的理论**

“现代公民权”作为一种社会学理论，由T. H. 马歇尔奠定了理论基础。关于“现代公民权”包括“民事权”、“政治权”和“社会权”三个基本部分，及其伴随市场社会发展演变的不同阶段的理论，不仅早已为人耳熟能详，而且也激发起许多讨论（参见Marshall，1949；Faulks，2000）。布洛维的贡献却并不在于对“现代公民权”理论本身的讨论，而是把这一理论运用于工作现场，运用于劳动过程中的工人，运用于制度霸权的建设。

**2. “工业公民”作为“赶工游戏”的第二个基本条件**

在布洛维看来，在“内部劳动力市场”使工作现场的工人难以形成阶级，而被拆解为单个的、游离的个体，变成“原子化”的劳动者的同时，资本主义的国家机器又通过在工作现场的一系列的制度安排，将劳动过程转变为工作现场的“公民社会”，将“原子化”的工人转变为“工业公民”（Industrial citizens）。简言之，正如“内部劳动力市场”是外部劳动力市场的“内部化”一样，“内部国家”也是国家机器向劳动过程的“内部化”。这种“内部国家”的本质，按照布洛维的说法就是：“指涉一组制度，

其在企业的层面上，组织、转变和压抑‘生产中的关系’和‘生产时的关系’所引发的斗争。”（Burawoy，1979：109）由此可见，正如“外部国家”通过诸如公民社会等一系列制度安排，调节和化解全社会的冲突那样，“内部国家”通过在企业内部设立一系列微观制度安排，化解劳动过程中引发的矛盾和斗争。

“内部国家”主要是借助工会以及建立“协商”和“申诉”制度，来化解工人与工人、工人与管理层之间的意见不合乃至冲突，调和阶级利益，维持“赶工游戏”的秩序。在这里，工会的作用至为重要，它约束了管理层的权力；“协商”和“申诉”制度也同样重要，它们使得每一个工人都具有相应的权利，都具有制度渠道来表达自己的诉求。工会和“协商”等制度的共同结果，就是把工人变成了“工业公民”：正如他们在劳动过程以外，在社区生活中作为公民而行动一样，在劳动过程以内，在工作现场中，他们也是作为具有相应权利与义务的“工业公民”而参与“赶工游戏”的。工作现场的制度霸权由此得以实现。

**3. 中国情境：农民工作为“二等公民”的身份地位**

（1）户籍制度的界定

狭义而言是中国的建筑工，广义而言则是在工业生产的各个行业中，农民工的身份与布洛维笔下“联合工厂”的“工业公民”截然不同。改革开放以后，全国范围的人口大流动固然对现行户籍制度产生了巨大的冲击，使这个将中国人口截然划分为城乡两大社会范畴的制度变得百孔千疮，出现了巨大的破绽，似乎出现了某种松动的迹象；但是，另一方面，如有论者指出的，在原有的户籍制度基础上，又加上了一种由市场因素造成的城乡断裂，在这个意义上说，户籍制度实际上又得到了某种实质性的增强。无论如何，户籍制度毕竟依然存在，并且依然发挥作用。

（2）“社会权利”的被剥夺

农民工，虽然在城市中做工，为城市提供各种服务，而且大

部分时间在城市中生活，但是由于户籍制度的界定，他们被称作“流动人口”、“外来人口”，以与具有城市户籍或者是本地社区居民的“固定人口”相区别。由于户籍制度的界定，农民工不仅不能享受城市社区的很多福利，而且往往只能从事那些报酬低、工作危险、劳动强度大的职业，在很多情况下不仅没有任何保险，甚至基本的人身权利也得不到保障。近20年来频频发生的各种恶性工伤事故，死伤者大多是农民工，就是一个明证。例如，农民工基本上是享受不到各种社会保险的。表10表明了建筑工享受基本社会保险的种类和状况。

**表10　建筑项目农民工社会保障状况**

单位：%

| | 天津 | 上海 | 广州 | 兰州 | 重庆 | 总计 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 工伤保险 | 84.0 | 100.0 | 76.0 | 80.0 | 80.0 | 82.6 |
| 基本医疗保险 | 16.0 | 73.3 | 16.0 | 20.0 | 8.0 | 22.6 |
| 基本养老保险 | 8.0 | 6.7 | 4.0 | 8.0 | 4.0 | 6.1 |
| 失业保险 | 4.0 | 6.7 | 0.0 | 0.0 | 4.0 | 2.6 |
| 大病统筹保险 | 4.0 | 20.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 3.5 |

资料来源：2006年建筑工调查。

在我们调查的5000个样本中，享受险种最多的是工伤保险。这与建筑工从事的工作大多有一定的风险程度相关。但就是这种最基本、最必要的险种，除上海外也还不能保证全部上齐。至于医疗保险，数量就更为可怜。52.9%的工人在生病后不会去就医，而可能通过“硬熬过去”或“自己买药”的方式以节省全部或部分的医疗开支；9.3%的工人会到非正规的医疗点就医，如找游医或去私人诊所。此外，参加了基本养老保险的建筑工仅占6.1%，参与大病统筹和失业保险的更是微乎其微，分别只占到2.6%和3.5%。

（3）无处不在的歧视

相对于某些制造行业的农民工，建筑业的农民工与城市生活的距离似乎显得更为遥远。虽然他们奔走于各个城市，但却很少走出工地，感受城市的文明和文化。一方面是由于工作非常辛苦，下班以后通常是聊聊天就睡觉，另一方面也是因为他们常常是一身灰土、汗味，外出后常会受到城市人的歧视。

**［案例2］乘坐公共汽车受到歧视**

Z，北京某工地建筑工，25岁，干建筑活已经六七年了。说到自己在城市中所遭遇的歧视，他显得很无奈也很悲哀。“我们打工的，出去了好像没有别人身份高一样，受别人轻视。我出去碰到好几回。比如坐公交车吧，一看我是农民工，离我远点儿，就这样。公交车上本来很挤，我们这些人一上去，那块儿就不挤了。有的时候我们来不及换衣服就坐车去别的工地，那块儿就没人跟我们挤”。（访谈－2）

**［案例3］受到大楼保安的责骂**

L，北京某工地建筑工。他提到自己想到盖了高楼也很自豪，但是“别人看我们的眼光呵，也不好受。见我们都躲着走，嫌我们身上脏”。大楼完工以后，自己想进去看看，但被门口保安拦住了。“盖楼行，盖起装修好了不让进了。进去干嘛去呢，不用你了。说楼盖好了我来看看，不行。交了工了，你滚蛋”。（访谈－3）

（4）工会组织的缺失

农民工被社会界定的“二等公民”身份也被直接带入劳动过程，正如他们原有的先赋性关系被带入劳动过程一样。在工作现

场的政治生活中，他们作为“二等公民”被剥夺了各种权利。因此，布洛维赋之以重大意义的工人自己的工会组织，在建筑工地是付诸阙如的。表 11 表明了这一点。

**表 11　建筑项目工会组织状况**

单位：%

| 工会组织 | 城市 | | | | | 总计 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 天津 | 上海 | 广州 | 兰州 | 重庆 | |
| 没　有 | 16.0 | 68.0 | 72.0 | 48.0 | 41.7 | 49.2 |
| 有 | 84.0 | 32.0 | 28.0 | 52.0 | 58.3 | 50.8 |
| 总　计 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

由表 11 可见，约有一半的工地根本就没有工会组织。但是，这绝不意味着在另一半的工地上，农民工就有了自己的工会组织。调查表明，在有工会组织的工地中，工会主要是那些管理人员和技术人员的组织，是从这些人员所隶属的上级公司中延伸到工地的。对这些工会组织，农民工是无权染指的。更何况这些工会组织的主要使命也并非如布洛维在“联合工厂”中所发现的，是与管理层开展“集体协商”和“个人申诉”的制度渠道。在大多数情形下，这些工会的主要作用在于管理正式职工而非农民工的“福利事业”——年节假日发放水果和组织联欢活动是两种基本的表现形式。这些活动令人想起改革开放之前单位制下工会的主要职能和活动。

（5）无任何组织资源可用

在建筑工地上，农民工不仅没有自己的工会组织，在很多情况下也没有其他的组织资源可用，甚至连同乡会之类的组织也多半没有。表 12 和表 13 分别表明了这种情况。

**表 12　建筑项目福利委员会、安全健康委员会状况**

单位:%

| | 天津 | 上海 | 广州 | 兰州 | 重庆 | 总计 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 工人福利委员会 | | | | | | |
| 没　有 | 60.0 | 88.0 | 92.0 | 88.0 | 76.0 | 80.8 |
| 有 | 40.0 | 12.0 | 8.0 | 12.0 | 24.0 | 19.2 |
| 总　计 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 安全健康委员会 | | | | | | |
| 没　有 | 52.0 | 60.0 | 92.0 | 40.0 | 48.0 | 58.4 |
| 有 | 48.0 | 40.0 | 8.0 | 60.0 | 52.0 | 41.6 |
| 总　计 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

**表 13　建筑项目农民工同乡会状况**

单位:%

| 同乡会 | 天津 | 上海 | 广州 | 兰州 | 重庆 | 总计 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 没　有 | 92.0 | 96.0 | 100.0 | 92.0 | 88.0 | 93.6 |
| 有 | 8.0 | 4.0 | 0.0 | 8.0 | 12.0 | 6.4 |
| 总　计 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

由此可见，农民工进入城市、进入建筑工地的劳动过程以后，其“二等公民”的身份并没有改变。户籍制度的界定、社会权利和其他各种权利的被剥夺、城市社会的歧视固然是造成这种状况的重要原因，而他们没有自己的工会组织，甚至没有类似“同乡会”之类的非正式组织，则是更为重要的原因：没有组织的建筑工既不可能形成任何集体协商能力，也不可能形成任何个人申诉的制度管道。因此，布洛维笔下的“工业公民”对这些建筑工来说，完全是遥不可及的事情，而制度霸权得以建立的第二块基石也被撤掉了。

### （三）建筑业带有弹性的工作方式作为特定的结构条件

如上所述，在我们看来，网络化的劳动力市场和农民工的“二等公民”身份，构成“关系霸权”的两个结构条件。这两者抵消了布洛维用于建构制度霸权的两个结构条件，使得中国情景下工作现场的霸权形式表现出某些新的特征。不过，在中国情景下，首先，网络化劳动力市场实际上是一个非常普遍的特征，它广泛存在，不仅对农民工是如此，而且对几乎所有的求职者都是如此。在所谓“新经济社会学”兴起之后，已经有无数的研究探讨了求职者如何利用人际关系网络求得职位，以及如何利用企业内部的人际网络谋得升职。因此可以断言，人们借助于劳动力市场中的社会关系寻找工作是一个普遍的现象，非建筑业农民工所独有。其次，“二等公民”同样也构成全体农民工的共同特征，不仅建筑业的农民工，而且各行各业的农民工，都共同地具有“二等公民”的身份特征。既然如此，我们在这里要问的问题是：何以“关系霸权”成为建筑工地这样的工作现场的主要霸权形式，而非成为所有工作现场的霸权形式呢？换言之，为什么在其他很多行业，如成衣业、制造业等等，我们在工作现场中更多看到的是典型的“工厂专制主义”（industrial despotism），是对劳动过程的直接的、精密的、强力的控制，是无需掩饰的“血汗工资制度”的赤裸裸的体现，而在建筑业中，我们看到的却是不同于这种“工厂专制主义”的、我们可以称之为“关系霸权”的对活劳动的管理形态呢？

可以断定的是，网络化的劳动力市场和建筑工的“二等公民”身份地位，仅仅是构成建筑业“关系霸权”的必要条件，但还不是“关系霸权”的充分条件，建筑业对活劳动的掌控之所以采取“关系霸权”的形态，这跟建筑业本身的特点紧密相关。建筑业本身的特征构成建构“关系霸权”的第三个结构条件。

在所有的工业行业中，建筑业是一个颇为特殊的行业。在

《美国建筑工人》一书中，赫伯特·阿普利鲍姆（Herbert Applebaum）根据自己三十多年在建筑行业工作的经验，总结了建筑业不同于一般工厂的四个特性（Applebaum，1999：2，66）。这些独具特性包括以下方面。

地方性。“工作发生在那些在坐标（location）上独一无二的场所和建筑物中”（同上：66）。与制造业不同，建筑业的生产不是集中在一个固定的场所，而是具有高度的分散性，每一个工程结构都是固定于特定位置，并且与具体的时空条件紧密相关。因此，建筑业是一个高度非中心化的（decentralized）产业。

非标准化。每一个建筑结构，特别是涉及大多数商用和工业用结构时，在构型和设计上也具有独一无二性，具有独特的外观和设计。因此，建筑业的劳动过程中“排除了对批量生产技术的应用”（同上：2）。

工作的期限性。建筑业的产品是巨大的、往往要经历一个漫长的过程才能完成，因而“降低了可以加诸于建筑过程之上的控制”（同上：2）。与此形成对应的则是，劳工按建筑项目就业却是一个有限的期限，分包工的劳动期限甚至更短(同上：66)。

不确定性。由于受到天气变化和原材料供给等种种因素的影响，对建筑业的劳动过程难以进行严密、精确的效率化生产，这就使得不确定性成为建筑生产的常态。

阿普利鲍姆所描述的四个特性实际上是中外建筑业的共有特性。这些特性导致建筑业的劳动过程根本不同于厂房中生产线上的劳动过程。在建筑业的工作现场，很难看到布雷弗曼所描写的“去技术化”过程。建筑业的劳动过程极大地依赖工人的手工技艺，而很少依赖机器。实际上，在很多场合都只能使用人力来完成特定项目。这种情况造成了对建筑项目的“活劳动”的掌控无疑要复杂得多。在建筑工地上，管理者不可能借助机器和生产线对生产节奏的预先设定来实现对工人的活劳动的规制，不可能借

助于对工人的劳动动作的细密分解，将其完全变为“死劳动”即机器的附属品。相反，工人的劳动活动总是表现出较强的自主性。他们对于生产过程有一定的控制权，可以在一定的范围和限度内，自己安排工作的进度和节奏。加之天气等各种因素所导致的不确定性，使得在建筑工地不可能像在其他的工业生产中那样，实行中心权力的严密控制和运作。这种带有弹性的、非正式的工作组织方式将会导致一种较为松散的、非官僚化的控制文化的形成（Applebaum，1999）。

建筑业劳动过程的特性限制了工厂专制主义的支配，同时也为关系霸权的运作提供了条件和情境。如果说，自动化生产线造就的是原子化的工人，这些工人在工作现场中多半变成机器的附属品，体现的是“死劳动”对“活劳动”的统治，那么在建筑业的劳动过程中则需要工人之间彼此的信任和协作，需要设法激励工人的劳动自主性。先赋的关系网络为工人相互的协调合作提供了天然基础，当这些关系被转变为职场关系时，就能够直接营造工作现场的生产秩序。由此可作结论：正是建筑业劳动过程的独特形态，为关系霸权的形成和运作提供了第三个，也是更具有根本性的结构条件。

## 五 “关系霸权”的运作机制及其效果

### （一）建筑工地的生产程序和管理结构

#### 1. 建筑工程的一般生产程序

当我们试图探讨建筑工程的实际运作，并且将中国建筑工程的运作与阿普利鲍姆所描写的美国建筑工程的程序两相对比时，就会发现：两者之间在生产程序方面相差不远，但在实际的运作安排上却有很大差别。图4是阿普利鲍姆提供的美国建筑工程的生产程序。

一般来说，建筑工程至少包括：①基础部分，即开掘地表、浇灌基础等；②主体结构部分，即修建、浇注主要的楼体结构，

以及封顶即安装、浇灌楼顶；③各种部件的安装与装修工作；以及④后期补修和维修工作（“纠错工作”）。中国情境下的建筑工程也涉及这些主要部分。作为建筑业，中国和美国的建筑工程在基本的程序方面没有多少差别。

这些工作涉及许多工种，需要各种技术工人的彼此配合。我们的调查数据表明，如果包括基层管理人员在内，一个建筑工程中居然要涉及17个基本工种。表14表明了工种分布状况。

**表14 建筑业的工种分布**

| 工 种 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 木工/模板工 | 217 | 21.7 | 150 | 15.1 | 238 | 23.8 | 215 | 21.5 | 295 | 29.5 | 1115 | 22.3 |
| 钢筋工 | 181 | 18.1 | 87 | 8.8 | 157 | 15.7 | 102 | 10.2 | 172 | 17.2 | 699 | 14.0 |
| 抹灰工/瓦工 | 183 | 18.3 | 145 | 14.6 | 107 | 10.7 | 181 | 18.1 | 128 | 12.8 | 744 | 14.9 |
| 混凝土工 | 29 | 2.9 | 53 | 5.3 | 81 | 8.1 | 27 | 2.7 | 40 | 4.0 | 230 | 4.6 |
| 电 工 | 43 | 4.3 | 68 | 6.9 | 80 | 8.0 | 32 | 3.2 | 40 | 4.0 | 263 | 5.3 |
| 架子工 | 15 | 1.5 | 46 | 4.6 | 35 | 3.5 | 9 | 0.9 | 13 | 1.3 | 118 | 2.4 |
| 砌筑工 | 23 | 2.3 | 47 | 4.7 | 34 | 3.4 | 13 | 1.3 | 57 | 5.7 | 174 | 3.5 |
| 起重机械操作工 | 14 | 1.4 | 24 | 2.4 | 33 | 3.3 | 12 | 1.2 | 20 | 2.0 | 103 | 2.1 |
| 装饰装修工 | 11 | 1.1 | 35 | 3.5 | 22 | 2.2 | 4 | 0.4 | 29 | 2.9 | 101 | 2.0 |
| 管道安装工 | 19 | 1.9 | 41 | 4.1 | 17 | 1.7 | 8 | 0.8 | 14 | 1.4 | 99 | 2.0 |
| 焊 工 | 20 | 2.0 | 38 | 3.8 | 14 | 1.4 | 7 | 0.7 | 9 | 0.9 | 88 | 1.8 |
| 油漆工 | 16 | 1.6 | 48 | 4.8 | 5 | 0.5 | 15 | 1.5 | 4 | 0.4 | 88 | 1.8 |
| 防水工 | 5 | 0.5 | 1 | 0.1 | 3 | 0.3 | 0 | 0.0 | 5 | 0.5 | 14 | 0.3 |
| 土方机械操作工 | 5 | 0.5 | 4 | 0.4 | 3 | 0.3 | 0 | 0.0 | 11 | 1.1 | 23 | 0.5 |
| 壮 工 | 93 | 9.3 | 62 | 6.3 | 66 | 6.6 | 333 | 33.3 | 48 | 4.8 | 602 | 12.1 |
| 生活辅助工 | 24 | 2.4 | 31 | 3.1 | 24 | 2.4 | 11 | 1.1 | 11 | 1.1 | 101 | 2.0 |
| 管理人员 | 85 | 8.5 | 73 | 7.4 | 44 | 4.4 | 14 | 1.4 | 40 | 4.0 | 256 | 5.1 |
| 其 他 | 17 | 1.7 | 39 | 3.9 | 37 | 3.7 | 17 | 1.7 | 63 | 6.3 | 173 | 3.5 |
| 总 计 | 1000 | 100.0 | 992 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 999 | 100.0 | 4991 | 100.0 |

资料来源：2007年建筑工调查。

从目前从事的工种看，在被调查者当中有14%是属于非技术工种的壮工和生活辅助工，有5%是从事管理工作的人员，其余则是各类技术工人。其中以木工、钢筋工和瓦工为最多。

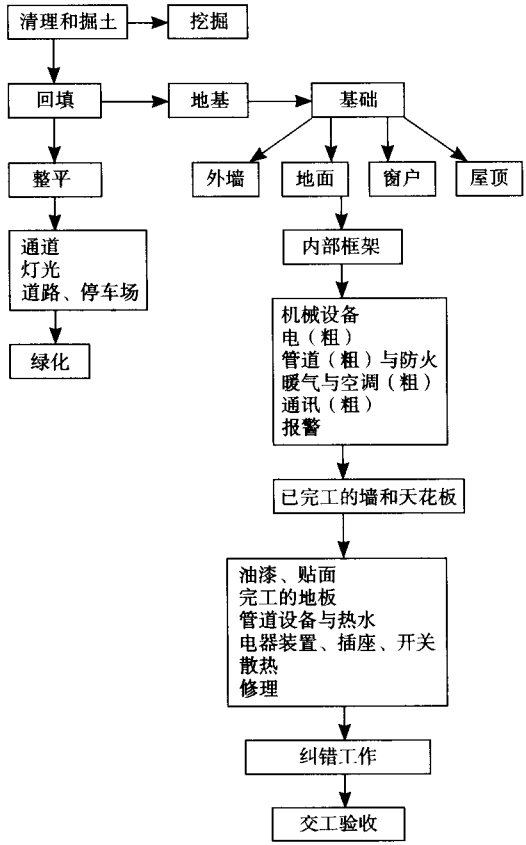



**图4　美国建筑项目流程图**

资料来源：Applebaum，1999：51，引用时略有修改。

### 2. “分包制”：建筑工程的基本管理结构

改革开放以后，特别是20世纪90年代以降，建筑工程的管

理制度发生了巨大变化。详细论说这些变化并非本文的任务。在这里，我们只涉及与本文主题有关的部分。图 5 出自长期从事建筑工工作的张志强先生之手，直观而清晰地描画出建筑工程的基本管理结构。

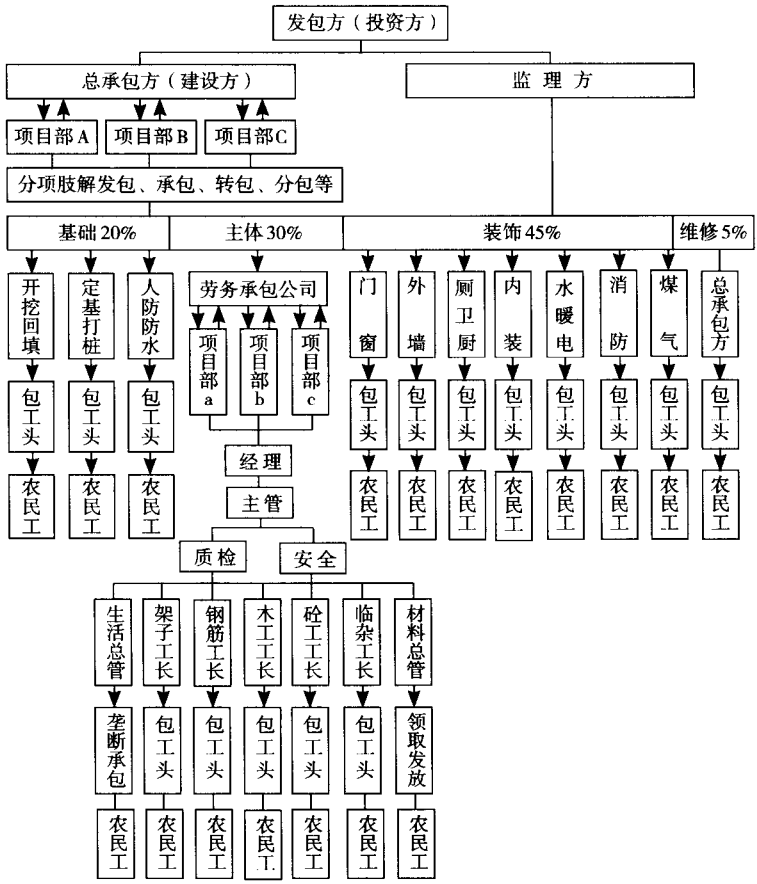



**图 5　中国建筑工程的基本管理结构**

由图5可见，虽说中国和美国在建筑项目流程上鲜有原则区别，但在对建筑项目的管理上却的确存在原则区别。中国情境下的一般情况是：一项建筑工程，从投资方发包后，要经过多个层次的“分包”和“转包”，最终是落到各个“包工头”的手中。因此，所有的设计意图都是经过“包工头”具体地组织建筑工来实施，才最终获得实现的。建筑工程的“分包制”决定了“包工头”在整个工作现场中处于至为重要的位置：他们在建筑工的劳动过程中起着不可或缺的组织作用。他们不仅是建筑工的网络化劳动力市场的网上枢纽，更是劳动过程中的权力结构的核心环节。建筑工地上的“关系霸权”，就是经他们之手而实地建立起来，在他们的推动之下实际运作的。

**3. 包工头：建筑工地劳动过程的实际组织者和管理者**

（1）包工头的来源与分类

起初，“包工头”有两个主要来源。来源之一是国有建筑企业实行责任承包制以后分化出来的一部分国有职工。20世纪80年代以后，国有建筑企业推行了由内部员工承包的经济责任制，一些“有见识有胆魄”的所谓能人就从原来的职工转变为“工程承包人”。以后，随着管理层与经营层的分离，以及大量农村剩余劳动力逐渐流向城市，寻找工作，为建筑业提供了充裕的劳动大军，这些内部承包人就开始有条件承接工程，雇用廉价的农民工，从国有建筑施工企业的承包人转化为“包工头”。“包工头”的另一个重要来源是农村的“领场师傅”。他们是一些手艺人，在乡村中就具有盖房或组织、参与大型水利、修路等工程的经验，有能力承接工程项目，跟业主谈定工价，跟打工者谈定工钱。起初，他们在国有建筑施工企业不屑于进入或忽略了的农房建设领域逐渐成为市场的主导者。自20世纪80年代中后期以来，城市发展需要大量外来务工人员，一批乡镇建筑企业遂借此机会逐渐进入城市建筑领域。进入90年代后，随着建筑市场的快速发展，在上述两大

“包工头原型”之外，新“包工头”迅速崛起。他们一般是从建筑工人成长起来的，先在工地干小工，然后跟着师傅学技术，熬到大工，以后是给老板带班，最后自己包活，变成包工头。

在数量上，到底在建筑行业存在多少包工头，并没有一个准确的数字。就性质而言，包工头虽然有许多种，但是最基本的可以分为两类。第一类是包工又包料。第二类是“包轻工”，也叫“清包”，其含义是只包工而不包料。“清包”的利润较低，但风险也相对较小，是比较普遍的包工形式。“包工头”本身的经济实力不同，因此包工程的方式也不同。少数有实力的包工头不仅自己做工程，而且还接了工程后再向外转包。

（2）“包工头”的管理角色

由于前述建筑工程中普遍存在的“分包”、“转包”现象，同一个工地上往往有多个包工队伍同时作业，而这些队伍经常是彼此陌生的。例如，曾经有一个建筑工说，工地“就像一锅烩菜，里面什么都有”。项目的实际流转情况可谓一个暗箱，建筑工虽然知道在他们上面还有“小老板”、“大老板”等，但对这些真正的“老板”通常并不认识。他们所熟知的是“包工头”。在建筑工的眼中，“包工头”才是最切实际的、看得见摸得着的“老板”。项目单位、建筑公司并不直接参与对工人的管理。在建筑工地的劳动过程中，工人通常面对的就是“包工头”。

如前所述，“包工头”有大小高低之分。低级“包工头”肩负着三种角色：老板、监工和工人。他们既要负责给工人发工资，又要具体组织、管理生产，通常还要与工人一起干活。这类低级“包工头”占据了一个极大的数量。另一方面，在那些规模较大、经济实力也较为雄厚的包工队，高级“包工头”通常很少甚至并不直接参与施工管理。在大多数情形下，他们只会偶尔到工地察看一下工程的进度，抽查一下工地的安全和施工质量。这类大包工头往往任命一个比较亲近的人作为施工的具体负责人。在这个负责人下面又

会根据工种设置各种工长和班组长，比如木工班长、瓦工班长等等。有时也会根据需要设置队长之类更高一些的职务。但从建筑工的实际认知情况来看，工人们多半还是把“包工头”当成自己真正的管理者。图 6 表明工人对“谁是直接管理者”的认知情况。

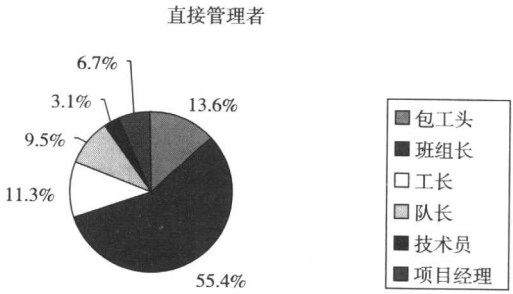



**图 6　建筑工对“直接管理者”的认知情况**

资料来源：2006 年建筑工调查。

由图 6 可见，在对“直接管理者”的认知上，建筑工选择“项目经理”和“技术员”之类为“直接管理者”，只占不到 10% 的比例；90% 的建筑工或者直接认定“包工头”，或者认定“包工头”委派的各级管理人员如“班组长”、“工长”、“队长”等为自己的“直接管理者”。

建筑工认定“包工头”为自己的“直接管理者”的主要原因有三：一是直接“派活”即分派工作；二是发放工资；三是决定奖惩甚至决定工人的去留。图 7 表明了上述第一种情况。

由图 7 可见，除了略多于 10% 的建筑工认为“工作任务”由“技术员”决定或由“自己自主决定”外，近 90% 的建筑工认定工作任务由“包工头”或“包工头”委任的各级管理者决定、分派。

建筑工认定“包工头”为直接管理者的第二个重要原因在于：他们主要是从“包工头”手里领取工资的。建筑工的计酬方法颇为

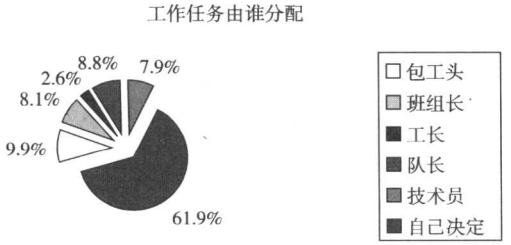



**图 7　建筑工对工作任务分配的认知情况**

资料来源：2006 年建筑工调查。

复杂，不在本文论述之列。这里要强调的是工资的发放方式。

由图 8 可见，在我们的 5000 个样本中，共有 63.5% 的工人的工资由“包工头”发放，15.3% 的工人的工资由总承包单位发放，8.2% 的工人的工资由队长发放，而由劳务分包单位和专业承包单位发放工资的工人比例大致相当，分别是 5.4% 和 4.5%。“包工头”及其所委派的管理人员作为工资的发放者，当然是直接的管理者。

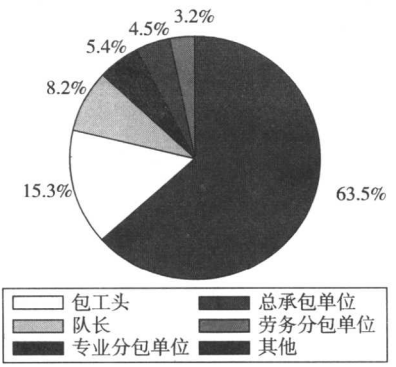



**图 8　建筑工的工资发放方式**

资料来源：2006 年建筑工调查。

最后是“包工头”决定对建筑工的“奖惩”甚至去留。一般的工地上并没有明确的奖励和惩罚制度。到了年底，如果“包工头”挣了钱而建筑工又没有犯什么大的过错的话，那就通常会在工资以外多发点钱，以示奖励。诸如工长、班组长、队长之类的管理者得到的奖金自然要比工人多些。

至于工作中的纪律，虽然少有正式规定，但也已形成一些不成文的规矩。在调查中，有46%的建筑工表示在干活时“不能和工友随便聊天”，51%的建筑工表示“在工作中不能去外面打电话”。如果在工作时间“毫无理由”地站着，那就会挨骂。不过，在大多数情形下，开除工人的惩罚手段虽然会被使用，但却并不常见。更为常用的惩罚手段是批评、罚款等方式。图9表明了“包工头”对建筑工常用的惩罚手段。

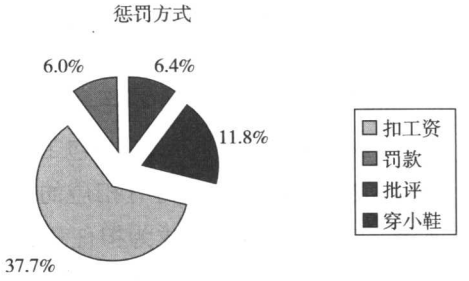



**图9 “包工头”对建筑工常用的惩罚手段**

资料来源：2006年建筑工调查。

从图9可见，在我们的5000个样本中，有37.7%的工人受过批评，11.8%的工人被罚过款，6.4%的工人被扣过工资，另有6%的仍有被管理者穿小鞋的经历。批评显然是最主要的惩罚方式。“包工头”面对建筑工运用奖惩手段，表明他们是实际上的直接管理者。

**4. 劳动过程的层级结构：包工头/班组长/核心工人/边缘工人**

如前所述，包工队的规模不同，包工队内部的层级结构也就不同。一般来说，包工队的规模大，其内部的职位层级相应地也就多一些。但是，无论包工队规模大小，其内部总是有最一般的层级结构，这就是“带班总领”加上各个班组长。为了论述方便起见，我们在这里不对这些职位的具体内涵加以细分，而统一以班组长相称，指出他们代表了一级权力结构。在这些班组长的外围，则包括一些“核心工人”。在“劳工社会学”中，通常用“核心工人”指称那些掌握重要技术，构成生产过程中的关节点的工人。在这些“核心工人”之下的则是“边缘工人”，即那些不掌握重要技术，与“包工头”又非亲非故的工人。在劳动过程中，“边缘工人”的地位最为低下。

班组长往往是包工头的老乡、亲戚或朋友。我们的调查数据显示，近8%的班组长与包工头是亲戚关系，27%的班组长与包工头是老乡，其中同村关系占7%，同乡关系占20%；与“包工头”是朋友关系的占到22%。不过，仅仅与包工头“有关系”还不能成为班组长，要成为班组长，还得有相应的组织能力和技术水平。因此，“关系”加“能力”就成为担任班组长的两个基本条件。在一定情况下，“能力”甚至还起到决定作用。建筑工们对此也非常清楚。表15表明了这种情况。

由表15可见，对“要成为基层管理者最重要的因素”问题的回答，44%的工人认为是“有技术”，26.3%的人认为是“有组织能力”，14.8%的人认为是“工作努力”，仅仅4.7%的人选择“与上面领导的关系好”。实际上在我们的样本中，有47%的班组长主要是因为技术好、能力强而得到老板的赏识，得以担任这一职务的。

**表 15　回答人对成为基层管理者最重要的影响因素的认知情况**

| 影响因素 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 资格老 | 14 | 1.4 | 19 | 1.9 | 19 | 1.9 | 14 | 1.4 | 15 | 1.5 | 81 | 1.6 |
| 有技术 | 416 | 41.7 | 438 | 44.2 | 434 | 43.4 | 477 | 47.7 | 427 | 42.9 | 2192 | 44.0 |
| 与上面领导的关系好 | 30 | 3.0 | 60 | 6.0 | 40 | 4.0 | 53 | 5.3 | 51 | 5.1 | 234 | 4.7 |
| 工作努力 | 130 | 13.0 | 140 | 14.1 | 139 | 13.9 | 152 | 15.2 | 177 | 17.8 | 738 | 14.8 |
| 多数工人拥护 | 73 | 7.3 | 67 | 6.8 | 87 | 8.7 | 75 | 7.5 | 87 | 8.7 | 389 | 7.8 |
| 有组织能力 | 331 | 33.2 | 257 | 25.9 | 272 | 27.2 | 227 | 22.7 | 226 | 22.7 | 1313 | 26.3 |
| 其　他 | 4 | 0.4 | 11 | 1.1 | 9 | 0.9 | 2 | 0.2 | 13 | 1.3 | 39 | 0.8 |
| 总　计 | 998 | 100.0 | 992 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 996 | 100.0 | 4986 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

“核心工人”的情况主要有以下三种。有些“核心工人”是因为有技术、有能力被包工头直接从老家“请”出来；有些“核心工人”则是较长期地跟着“包工头”做工，历练若干年后，表明具有一定的组织能力或技术能力后被提拔起来的；还有些“核心工人”本身过去就是小“包工头”，与现在的“包工头”一起干活的时候“认识了”，“成了朋友”，在自己没找到工程做的时候，就“来帮忙，看看［有没有机会］”（访谈 -4）。

“边缘工人”处于劳动过程层级结构的最底层。在我们的调查样本中，“壮工”和其他的一些低技术、辅助性工种的建筑工就属于这一范畴。“边缘工人”在劳动过程中必须服从“核心工人”、班组长和“包工头”的命令，做好各种辅助性工作。在一天的工作结束之后，清理工作现场之类的活计也属于他们分内的事情。碰到生产形势不好，没有工程可做的时候，首先解雇的也是这些“边缘工人”。

### （二）“关系霸权”的运作机制

在前述各部分，我们展示出建筑业的生产程序、基本管理结构以及在建筑业的劳动过程中从组织者到生产者等各个不同的实际工作力量：“包工头”、班组长、“核心工人”与“边缘工人”。正是这些工作力量在具体、复杂的劳动过程中，衍化出一种看似粗犷，实际上却颇为精致的权力关系，即“关系霸权”。各种工作力量带入劳动现场的先赋关系，经过生产活动的磨砺、融合、重组，变得更加深化和强固，起到了生产“忠诚”、约束“不满”、提供“秩序”的作用。

#### 1. 生产忠诚

在汉语中，“忠诚”具有忠心、诚实、讲义气的含义。在传统社会中，忠诚是一种在人际关系基础上衍生出来的复杂信念，导致对某人的不计代价的追随和顺从。在建筑业，农民工将传统的社会关系直接带入劳动过程，在这种关系的基础上，产生出以“包工头”为核心的层层递进的忠诚。

（1）“包工头”与班组长：由信任导致忠诚

对班组长们而言，包工头的信任是令他们产生忠诚的关键因素。根据访谈资料，几乎所有的班组长都认为老板好与不好，关键在于是不是“谈得来”，“是不是信任你，有事让你管”。如果能够获得“包工头”的信任，就应该“投之以桃，报之以李”，对“包工头”报之以忠诚。这种信任在劳动过程开始就已经内含于关系网络之中，是被“包工头”和班组长们带入劳动过程之中的，而劳动生产则为基于信任而生产出忠诚提供了条件和契机。

**［案例 4］包工头的信任是第一位的**

L 是天津某工地的一位班长，从事建筑生产已经有十多年了，去年刚刚到现在这个“包工头”手下当班组长。当谈到他是如何找到这个老板时，他颇为自豪地说“他找咱……

通过朋友关系。包工头是我们当地的。都认识。[他知道我]对工作挺负责的，安全也出不了事。质量抓得挺紧的，工作给他抓着，他能放心。在信任咱的情况下……”这种先在的信任在生产中得到进一步的强化。他说他和老板互相信任，老板把各种具体事务交托给他，他也凡事和老板商量，“互相信任，才能把事情干好，谁也不信任谁，就没有意思了”。正因如此，他说自己对老板“各个方面都很满意”，“待遇方面，信任度方面，主要是信任度。他不信任你，你何苦到这来呢。咱又不是没地方挣钱。随便找个工作[就能找到]”。(访谈-3)

**[案例5] 信任的维持和再生产**

C是江苏人，电工，七年前从老家出来做建筑工，起初在新疆做电焊，后来到安徽干了三年，然后回到村办企业跑供销，去年跟着现在的老板出来。他们认识十几年了，是“很好的朋友”。他说他们老家村办企业很多，“说老实话，我们厂里也比较需要人。我以前在厂里干，效益也是可以的。后来这个朋友在外面包了工程，他说走吧，人情面子嘛，他这个人比较慈善一点，没办法就跟着他出来了。厂里比较舒服的，工资也挺高的”。虽然是“没办法”才出来，但是他似乎对老板很满意，他们同住一个屋，“基本都是两个人有什么事协商办理”，彼此之间很“玩得来”。“谁说的合适了，就拣谁的意见”。他做出结论说：“不信任不能走到一起。”(访谈-4)

在原有的信任关系基础上，“包工头”通常会给班组长们提供一些优惠条件。一是工资比较高。在5000个样本中，班组长月收入平均值为1773元，高于技工的平均工资（1384元），更高于

农民工的总体水平（1355 元）。班组长在年终也会拿到更多的奖金。二是居住条件比较好。工人通常都是十几个人住一间宿舍。但是如果工地条件允许，班组长们就会两三个人在一起住，上述 C 甚至跟“包工头”同住一室。三是在可能的条件下可以把妻子带到工地上。在建筑工地上，女工是很少见的，因为建筑工作中适合妇女干的活很少，而且不具备夫妻同住的条件。但是如果老板很看重某些人员，施以特殊的恩惠，就允许他们把妻子带到工地上来。四是有时候包工头也会和这些班组长一起喝酒，联络感情。例如，我们曾经访谈过一个大包工头，他手下有四五百人，在我们访问的那个项目中共设置了八个班长。这个大包工头就常和这些班组长一起喝酒，认为“这是建立关系的手段”。五是有时包工头还会鼓励班组长自己包活，以便多挣些钱。有一位小包工头，跟着老乡干了五六年了，开始做大工，后来给老板带班，2005 年开始包活。他说“以前跟着我们老板，跟了几年了，也没挣到多少钱。想个人整点儿，我们老板也叫我个人整点儿活路。把活路分给我，（说）你带几个人弄好嘛。说我跟了那么几年了嘛，也要挣点儿钱”（访谈 -6）。

由上可见，主要经过上述五条措施，原有的信任关系得到巩固，并且换来班组长对“包工头”的忠诚。首先，班组长们非常理解“包工头”的难处。班组长常常念叨，“包工头”们要挣钱也并不容易。“老板也不是那么太好做的。主要是资金，这是关键的，资金不到位……现在工程都是投标，标的比较低，垫资也比较大。工人的生活费啊，工资啊，各方面”。“都是招标工程嘛，定额比较低，垫资比较大，包工包料的少得很。［我们］做不上大老板，能挣上个工资钱吧”。其次，班组长们一般不会在要求长薪、增加奖金等问题上对“包工头”施以压力。年终的时候老板通常会给这些管理者一些奖金，但是他们并不主动要求。如果他们听说老板没挣到钱，甚至会拒绝接受奖金。一位班组长

说：“年终结账，看看收入多少，利润大，就给点，利润小，就不要了。本身挣不下钱，咱再要，不合适，[有] 人情面子。”再次是忠心耿耿地跟着“包工头”。许多班组长甚至碰到再好的机会也不会离开。案例 4 中，L 说曾经有好几个北京的老板打电话请他去，他都没去。“人不得有关系嘛。不好意思走，不能眼睛看着钱，认钱不认人，不行”。而案例 5 中的 C 虽然对于厂里的工作和家乡的舒服生活非常缅怀，却始终没有回去，仍然跟着这个“包工头”干活。

**[案例 6] 由信任导致忠诚**

G 在 2002 年高中毕业以后一直跟着叔叔干建筑活，叔叔是电气分包老板。他因为上过高中，学过电气，所以“看图纸比别人快”，但是具体的手艺都是叔叔教给他的。他这几年一直给叔叔带班，去年叔叔把一个项目给他，让他自己包，多挣点钱，不想被“坑了”[没有挣到什么钱]。G 说叔叔待他非常好，很照顾他。他现在的工资一天按 60 算，但是叔叔往往给他往整数上凑，往多里说。比如干了 15 天，不是给 900，而是给 1000。“他给我钱，决不往回拿。有时候工地上花钱，十块八块的，我也从来没有给他报过账，都是我自己垫上”。叔叔手下有好几个带班的，但是 G 说自己跟别人有点不同，“我是叔叔至亲的人”。“要替他操心”，“我在那儿他比较放心”。他说这事出于自己的本心，他叔叔并未要求他。当问到如果别人给他更高的工资，他会不会去时，他说不会。“我从他（叔叔）那儿学的活，不跟他干，跟别人干，我过意不去。别人给我多一倍的钱我也不去，叔叔让我去，我也不去”。他曾经想做买卖，叔叔没有阻拦他，但是“从他的话里听得出他很失望”，因为他叔叔有很多工地，需要人。他说如果自己出来包活干，是可以的。“给别人干，是

替别人挣钱。给我自个儿挣钱，我高兴，叔叔也高兴。要不就好像拿着他的本钱给别人做生意一样”。（访谈-5）

这个案例相当有趣。G认定自己是叔叔“至亲的人”，把“替叔叔操心”看做自己的本分。但是亲戚关系本身并不足以导致这种忠诚的产生，而且G的叔叔也并没有要求他。相反，叔叔的信任、大度，如“把工资往整数上凑”、“给了钱就从不往回拿”等起了很大作用。特别是因为从叔叔那儿学的活，所以在G看来，离开叔叔给别人干无疑是一种背叛，是一种极其不合情理甚至不道德的做法，“就好像拿着他的本钱给别人做生意一样”。

除了上述理解“包工头”的难处、不在薪水和奖金上对“包工头”施加压力，以及不会随便“跳槽”另谋高就之外，最重要的忠诚还表现在，即使因故欠薪，班组长也不仅不会背叛，还可能“扶老板一把”。

**［案例7］当老板有困难时应当扶一把**

G是张家口人，性格非常爽朗，留着络腮胡子，在一个工地带班。他说：“我们老板是跟我一个地儿的，他今年包点活，让我来给他帮忙。2004年这个款啊，就是他当老板，我当工长。以前我们两个伺候一个老板，他是大工长，我是二工长。后来他一个人出来，就把我拽过来，我想我伺候他不是挺好的吗。嗨，一年载了个跟斗，把我那些工人都耽搁着没给钱。就干了一年，散啦……给不了钱了。”我俩“关系不错，我不能抬势［为难］他吧，抬势他这个钱也不见得有吧，得得得，给不了我给工人说，跟我的工人也闹着走了，走了隔两三天又有跟我的了……他今年弄点小活，说你带几个人给干干。说活完了就给钱，我说行，我说这回你可不能

捅了锅［做砸了］，捅了锅，我活也活不了”。“一堆儿的，好几年了，他倒也好，起来也好，咱抱住一个目的，扶他一把。他起来了，有了钱了，还能给工人是不是？”（访谈-5）

虽然在老板手下“栽了跟斗”，G却并没有“抬势”即为难老板。他相信老板的话，认定老板也没拿到钱，“一堆儿的，咋能不相信呢”。这种忠诚使得G仍然跟着这个“包工头”，甚至在老板有困难时还“扶他一把”。

（2）包工头/班组长与建筑工：由认同导致忠诚

工作现场的班组长/包工头的职责包括：派活、记工、现场技术指导和监督施工等等。每天早晨，他们早早地就要把活分派给工人。一位班长说自己每天早晨5点20分就要起床，给手下的80个工人派活。“就说呗，你干什么，你上哪儿，几分钟就好。大活在脑子里，小活记在这个本子上”。除了派活，记工是他们的另一项基本任务。记工通常要落实到每个人的头上。在一般情况下，每个负责记工的班组长都会准备一个账本，将手下的每个工人编号，并且将每天完成的工作量和折算款项全都记录在案，分毫不差。这些记录是计算工资的凭证，也是包工头、班组长了解工人的渠道。

在建筑工地上，班组长自然具有某种权威。这是因为，建筑行业往往不存在正式的雇佣和薪酬工资制度。工钱的发放从根本上说取决于包工头的决定。班组长虽然不具有决定权，但他们反馈的信息无疑是决定工资多寡、影响工人利益的一个重要因素。班组长的权威就由此而来。一位班长曾经这样自豪地说：“老板叫我来管他，他就要听我的。我在这里就代表老板。他必须服从我的指挥，他不服从我的指挥，［到］年底了他的钱也不好拿。你平时不听指挥怎么行。”“在这个位子上，绝对都听你，不听不行。既然让你管这事了，当然都得服

啊。”（访谈－6）

不过，在大多数情形下，包工头/班组长与工人之间存在着并非书本意义上的劳资关系，建筑工地上的权威关系也并不是表现为毫不掩饰的支配。在进入劳动过程之前，在班组长和建筑工之间就已经存在邻里、乡亲、朋友等各种关系联结。表16表明了这种复杂的关系。

**表16　回答人与班组长间关系情况的分布**

| 关　系 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N |
| 亲　戚 | 57 | 5.7 | 67 | 6.7 | 91 | 9.1 | 84 | 8.6 | 111 | 11.1 | 410 | 8.2 |
| 同　村 | 130 | 13.0 | 79 | 7.9 | 67 | 6.7 | 100 | 10.3 | 69 | 6.9 | 445 | 9.0 |
| 同　乡 | 235 | 23.5 | 190 | 19.0 | 205 | 20.5 | 148 | 15.2 | 123 | 12.3 | 901 | 18.1 |
| 朋　友 | 113 | 11.3 | 106 | 10.6 | 179 | 17.9 | 105 | 10.8 | 236 | 23.7 | 739 | 14.9 |
| 没什么关系 | 365 | 36.5 | 436 | 43.6 | 378 | 37.8 | 476 | 48.8 | 361 | 36.2 | 2016 | 40.6 |
| 我是班组长 | 100 | 10.0 | 121 | 12.1 | 80 | 8.0 | 62 | 6.4 | 97 | 9.7 | 460 | 9.3 |
| 总　计 | 1000 | 100.0 | 999 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 975 | 100.0 | 997 | 100.0 | 4971 | 100.0 |

资料来源：2007年建筑工调查。

由表16可见，在4971个有效样本中，有8.2%的人与班组长是亲戚，27.1%的人是老乡，14.9%的人是朋友。总计46%的工人与包工头存在上述关系。而访谈资料则表明，几乎每一个工人都是在自己的老乡或者亲戚手下干活——是这些班组长或者“包工头”把他们从老家带出来的。这些关系的存在以及其中蕴含的认同感，与建筑生产的独特组织形式纠结在一起，使得生产过程中专制支配的要素大为减弱，而代之以一种基于各种关系的颇为人情化和乡土气息的控制方式，即“关系霸权”，它不仅造就了班组长对“包工头”的忠诚，而且还造就了普通工人对班组长、“包工头”的忠诚。

**[案例 9] 谁带出来的工人就听谁的话**

L 曾经做过几年的建筑工人，后来专门给包工头找工人。他说，“我们一块儿出来的［人］，好些都认同是我把他们带出来的……老板的弟弟是带班的。我们的人也调皮，说他（指带班的人说工人），我们的人不服气：我凭什么受你的管，我跟 L 出来的，我就听他的，我可以不听你的，老板就开始找我，带班的也跟我说。受不了啊（指老板和代班）的（受不了），他们说话没效力啊。”（访谈 -7）

在建筑工地上，这种基于先赋关系的认同通过包工头，特别是班组长们与建筑工的“三同”，即同吃、同住、同劳动而得到了固化，并且往往以放大的方式被再生产出来。一般来说，职位稍高一些的管理者（比如队长或者带班总领）可能会有单独的宿舍，他们和工人区隔开来。但班组长或者小包工头在多数情况下却都是与工人一起吃住，共同劳动，他们的穿着打扮也与一般工人无异。这些都使得原先的基于乡土关系的认同感，得以在劳动过程中被源源不断地再生产出来。

**[案例 10] 包工头与建筑工共同生活**

R 是北京一个工地上的包工头，40 多岁，他手下有 11 个工人。在这些工人中，除了一个外省人外，其余都是他的老乡。R 每天都跟工人一起干活，他的妻子也在工地上帮忙。他与妻子和工人们同住在一起，一个十几平方米的房间里放了五张上下床，R 夫妇的床用帘子隔开。有一天我们正谈话的时候，来了新的工人。R 妻马上为工人铺床，并让他跟我们一起吃饭，这就不由得令人想起农村里招呼过路的熟人的情景。R 说在工人干活累的时候会请工人喝酒吃饭。“买点菜啊，肉啊，酒啊。［给］他们吃。去年我们累些，光打地面，

胡豆我一袋一袋地买，用车子送到工地上。啤酒一个人一瓶。”（访谈－8）

这种班组长与建筑工一同吃住和劳动的场景，在建筑工地上是相当普遍的。上班时他们一起工作，下班后他们又一道喝酒，聊天，玩牌。“三同”巩固和加深了他们彼此之间的关系，并且由此产生出工人对这些实际上的管理人员的认同和忠诚。表17表明建筑工对班组长/“包工头”的认同和忠诚程度。

**表17　回答人对“工人应该听老板的”的认知**

| 是否同意 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 完全同意 | 497 | 49.7 | 458 | 45.9 | 435 | 43.5 | 529 | 52.9 | 512 | 51.5 | 2431 | 48.7 |
| 比较同意 | 272 | 27.2 | 283 | 28.4 | 345 | 34.5 | 299 | 29.9 | 245 | 24.6 | 1444 | 28.9 |
| 说不好 | 129 | 12.9 | 143 | 14.3 | 125 | 12.5 | 50 | 5.0 | 141 | 14.2 | 588 | 11.8 |
| 比较不同意 | 70 | 7.0 | 75 | 7.5 | 57 | 5.7 | 87 | 8.7 | 65 | 6.5 | 354 | 7.1 |
| 完全不同意 | 32 | 3.2 | 39 | 3.9 | 37 | 3.7 | 35 | 3.5 | 32 | 3.2 | 175 | 3.5 |
| 总　计 | 1000 | 100.0 | 998 | 100.0 | 999 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 995 | 100.0 | 4992 | 100.0 |

资料来源：2006年建筑工调查。

由表17可见，在我们的4992个有效样本中，对“工人是否应当听老板（包工头）的”这个问题，有近一半即48.7%的工人抱持“完全同意”的态度，28.9%的工人表示“比较同意”，两项加和，达到了78%。相形之下，只有10.6%的工人选择“完全不同意”和“比较不同意”的答案。在我们看来，表17以高百分比表达出工人对“包工头”的认同和忠诚。

由于建筑工们把与“包工头”和班组长的各种先赋性关系

直接带入工作现场，所以从这些关系中生发出来的认同，导致建筑工们看不到他们之间在生产结构中所处位置的不同，看不到“包工头”对自己的压迫和剥削——所有这些，用马克思主义的理论来表达，就是看不到自己与“包工头”处于不同的阶级地位，反而把“包工头”看成自己人。表 18 表明了此种情况。

**表 18　回答人对“老板没有剥削我们”的认知**

| 是否同意 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 完全同意 | 534 | 53.4 | 415 | 41.6 | 361 | 36.1 | 488 | 48.8 | 441 | 44.3 | 2239 | 44.9 |
| 比较同意 | 152 | 15.2 | 180 | 18.1 | 217 | 21.7 | 302 | 30.2 | 154 | 15.5 | 1005 | 20.1 |
| 说不好 | 170 | 17.0 | 233 | 23.4 | 200 | 20.0 | 62 | 6.2 | 202 | 20.3 | 867 | 17.4 |
| 比较不同意 | 62 | 6.2 | 71 | 7.1 | 121 | 12.1 | 69 | 6.9 | 76 | 7.6 | 399 | 8.0 |
| 完全不同意 | 82 | 8.2 | 98 | 9.8 | 100 | 10.0 | 79 | 7.9 | 123 | 12.3 | 482 | 9.7 |
| 总　计 | 1000 | 100.0 | 997 | 100.0 | 999 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 996 | 100.0 | 4992 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

对于“老板（包工头）没有剥削我们”这样一个问题，有 65% 的工人抱持“完全同意”和“比较同意”的态度，持反对态度的工人，即“比较”和“完全不同意”的只有 17.7%。与此相反，表 19 表明，63.3% 的建筑工认定：包工头的利益与建筑工的利益是一致的。持反对态度的建筑工只有 24.3%。这就十分鲜明地表明：由社会关系所产生的认同和忠诚直接进入劳动过程，其功效正在于掩盖实际上存在的剥削即阶级关系。

综上所述，由于各种先赋性的社会关系被直接带入劳动过程，导致在建筑工地即建筑工的工作现场，产生了以“包工头”为核心的两个层级的忠诚。在“包工头”与班组长的层级上，由“包

工头”对下属即班组长们的信任，产生出班组长对“包工头”的忠诚；在“包工头”/班组长对建筑工的层面上，则基于建筑工对班组长的认同而产生出忠诚。忠诚蒙住了建筑工的双眼，使他们看不到每日每时在劳动过程中被实际生产出的阶级压迫和阶级剥削关系。与之相反，在建筑工中，占统治地位的看法反而是自己与“老板”的利益是一致的观念。

**表 19　回答人对“工人和老板的利益是一致的”的认知**

| 是否同意 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 完全同意 | 477 | 47.7 | 456 | 45.8 | 337 | 33.8 | 405 | 40.5 | 409 | 41.0 | 2084 | 41.8 |
| 比较同意 | 175 | 17.5 | 190 | 19.1 | 229 | 22.9 | 289 | 28.9 | 190 | 19.1 | 1073 | 21.5 |
| 说不好 | 150 | 15.0 | 150 | 15.1 | 149 | 14.9 | 44 | 4.4 | 129 | 12.9 | 622 | 12.5 |
| 比较不同意 | 80 | 8.0 | 56 | 5.6 | 104 | 10.4 | 112 | 11.2 | 76 | 7.6 | 428 | 8.6 |
| 完全不同意 | 118 | 11.8 | 143 | 14.4 | 179 | 17.9 | 150 | 15.0 | 193 | 19.4 | 783 | 15.7 |
| 总　计 | 1000 | 100.0 | 995 | 100.0 | 998 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 997 | 100.0 | 4990 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

**2. 约束不满**

实际上，在劳动过程中是不可能不出现纠纷与矛盾的。即便小小的意见不合也会导致张力的蓄积，因此隐含着最终转变为冲突的危险。在布洛维笔下所谓“垄断资本主义的生产过程”中，在工作现场形成的张力可以借助于工会、集体协商和个人申诉等制度安排予以化解，将之顺畅地宣泄出去，从而保证劳动过程不仅井然有序，而且生机勃勃。在中国情境下的建筑工地上，并不存在布洛维认为必不可少的这些制度安排。但是，在中国情境下的建筑工地上，劳动过程当然也是有条不紊地进行着，而建筑工的工作也仍然如生龙活虎般地开展着。在这里，我们要问的问题

是：在没有相应制度安排的条件下，蕴含于生产过程中的不满和张力，是如何被化解或释放的呢？这里就涉及“关系霸权”的第二个运作机制，即“约束不满”。被带入劳动过程的关系，被精心地编织为一副无形的枷锁，将班组长乃至普通建筑工牢牢地锁住。正是这种“关系枷锁”，把劳动过程中产生的各种张力束缚在当事人的内心，不使它爆发出来，从而确保劳动过程能够稳定而有序地开展下去。

（1）包工头与班组长

“包工头”与“班组长”以及与“核心工人”之间，并不是毫无例外地处于和谐关系之中。在具体的劳动过程中，经常会产生意见不合甚至纠纷。但是，囿于“关系枷锁”，在一般情况下双方都会把握分寸，使不合或争执不至于达到造成关系破裂的地步。

**［案例 11］把不满约束在内心**

L 是安徽人，33 岁，16 岁就开始在安徽的一家化肥厂工作，每月 200 多块钱。因为工资太低，后来在建筑工地打工，去过很多地方，五年前因为朋友介绍开始跟着现在的包工头干。老板非常看重他，一方面是因为他的工种是电焊，属于技术工种，“搞这个的很少”，另一方面则是因为他“干活快，干活好”。他的动作确实很麻利，同样的活，别人干一天，他几个小时就能干完。老板本来想让他带班，但是他不愿意，因为觉得事太多，不自由。他曾经被老板派去另一个建筑公司帮忙，项目经理看中了他，想把他“挖”过去，他自己也很想去，因为那里工资更高，老板和他为此吵了一架，因而不得不作罢。我见到他的时候，他是应老板的要求过来帮忙。之前他在南方的工地打工。他说老板不知道他在南方，“以为我在家里”，之所以瞒着老板是因为老板知道了肯定不高兴。（访谈 -11）

案例11表明，这位核心工人与“包工头”之间在进行暗地里的较力。他们虽然“吵了一架”，这位工人心里对包工头也相当不满，对没能去工资更高的工地深感遗憾，但是表面上看来，他与包工头的关系却并没有破裂，也不能破裂。他仍然给包工头帮忙，而且为了不破坏和“包工头”的关系而隐藏了自己在南方打工的事实(访谈-10)。

**[案例11] 为维持关系而接受回聘**

G曾经给一个老板干了四年，老板是他老乡。“老板是不赖，他就是不来工地，弄了一伙亲属，大舅哥啊，小舅阿，妹夫阿，他们在工地管。老板不知道我们如何，他一天不去工地一回，就靠那伙人。其实我这个人挺卖命的，在他跟前没功劳。我给他干了四年，不干了。今年又请我，东直门这个，他才知道了，大胡子[指G自己]这人不错。大老板又往回请我了，请我回去给他干呢。”[问，“你这么不满意为什么还干了四年?”]“那几年就抱住有活干就行了，年底给我拿钱就行了。人在里面待的时间长了就麻烦了，怕你起来压着他（指老板的亲戚）了。他老给你出锅儿，这也不行那也不行。有了功劳不是你的，是他的，有了麻烦事都是你的。你费了这么大力气，何苦呢。”[问：“你为什么不跟大老板说呢?”]“他一块儿的人（指亲戚）说话，他听。你离开他，他再往回请你的时候，他就明白了。你说东说西，他的舅舅哥哥说话不是起效吗。毕竟他是一个儿的人，是不是这个道理。东直门，他说让我给他干，我说多少钱，他说一百一天吧。钱说好了，省得他到时候……他请我省劲儿阿，我经常在工地干着，他有事了再过来。你伺候大老板，得对得起人家啊。”……他说自己跟过的最好的老板就是那个“大老板”。“他毕竟跟我们是当地人，办事好办点。一村一院的，

你知根知底。去年我一个哥们儿，也是我们那儿的，他包高碑店的一个老板，我也跟着带班去了。呵，年根老板拿了60万跑了。建工集团也没办法了。还是跟着老乡放心点。”（访谈－10）

G的复杂经历使我们了解：虽然G起初干活很“卖命”，但是因为老板更听信了“自个儿的人”的话，使得他在老板面前“没功劳”，很感受挫，忍受了四年之后终于离开。当老板“醒悟”过来，回头请他的时候，为了维持关系，他又回到工地。但这回却事先跟老板讲好价钱，从这个案例中隐隐体现出关系的约束力及其细微的转变。

（2）“包工头”/班组长与工人

“关系枷锁”不仅适用于“包工头”与“班组长”之间的关系，而且也适用于“包工头”/班组长与建筑工之间的关系。针对很多在劳动过程中发生的事件，工人心里也确实产生了不满，然而无法说出口来。例如，在BJ的一个工地上，一位工人说以前的队长“脾气暴”，经常责骂他。但是他却“没法吭声”，“一是因为（他是）队长，一是因为（我们是）老乡，反正没办法吭”。

根据观察和访谈，可以发现工人与包工头、班组长之类基层管理者之间的矛盾主要表现在以下几个方面。第一，分工。如果工人经常被分配做重活、累活，或者常被要求加班和赶工，那么就会产生怨气。但是工人也非常了解建筑生产的独特性，比如为完成工期要求而不得不赶工。遇到这种情况时，他们如果不是甘心乐意，至少也是能够理解加班赶活的做法的。但是如果“活不紧”，却仍旧被强加重荷，不满就发生了。工人会说：“活要是紧，叫咱加班可以，活不紧，还让加班（就不行了）。”“有紧的时候，也有松的时候。比如某天活紧，你说大家伙儿齐心把这活干了，迟一个小时回去大家都能理解，今天活轻，待会儿也就那

么过去了。不能死教条。有累的时候，有轻松的时候。活紧的时候，也知道你不容易，把活给你抢下来。”（访谈－11）

第二，记工。班组长/包工头每天都要记录工人完成的任务量，以便作为核算和发放工资的凭据。因此记工涉及工人的根本利益，也容易成为冲突的焦点。如果管理者不能“公正客观”地记工，少记或者更偏向某人，那就容易发生矛盾。案例11中的工地就发生过这样的事情。那位干活非常利落的工人L被分配去挖沟，他很快干完，所以带班的班组长给他记了一个半工，而别的工人干得慢，却被记了两个工。他对此非常恼火，就去找带班的“理论”。可见，能够“公平记工”往往成为争执焦点。

第三，伙食。虽然各个建筑队伍的情况不尽相同，但是一般来说，工人的伙食是由“包工头”提供的，而且一般都比较差。当伙食差到一定程度，工人觉得无法忍受的时候，就会爆发争执，甚至产生纠纷。

第四，出现有悖情理的事情。工人为人处世，有他们自己的情理，当这些情理受到冒犯时，纠纷便会产生。这些情理包括：①干了活就应该给钱，“他叫俺们给他干活，他不给钱就是不对”。②不受冤枉气，在工人看来，如果他们做的不对，那么被责备或者管教是可以接受的，但是“我活也干对了，干得还好，你别的地方有气，拿我撒气不行”。③老板的错，就应该由老板来承担。“农民的理念就是，绝不干错活、空活，干一件事就是一件事，哪怕错了，那是你的事，不是我的事，是你叫我干的。你要叫我返回来重干，要付我工资才行。管理方一般不愿意，他说算了哪些是有钱哪些是没钱的，返工是没钱的”。

令人惊奇的是，虽然在工作现场会出现许许多多的纠纷，“包工头”、班组长和工人之间的矛盾也经常会凸显出来，但是却并不经常表现为冲突的形态。表20表明，建筑工一般不会顶撞管理者。

表 20　回答人顶撞管理者情况的分布

| 顶　嘴 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 经常发生 | 8 | 0.8 | 6 | 0.6 | 12 | 1.2 | 8 | 0.8 | 5 | 0.5 | 39 | 0.8 |
| 偶尔发生 | 209 | 20.9 | 259 | 26.0 | 217 | 21.7 | 228 | 22.8 | 270 | 27.1 | 1183 | 23.7 |
| 从未发生过 | 783 | 78.3 | 733 | 73.4 | 769 | 77.1 | 764 | 76.4 | 721 | 72.4 | 3770 | 75.5 |
| 总　计 | 1000 | 100.0 | 998 | 100.0 | 998 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 996 | 100.0 | 4992 | 100.0 |

资料来源：2007 年建筑工调查。

从表 20 的情况看，从未顶撞过管理者的达到 75.5%，偶尔顶撞管理者的为 23.7%，两者加和为 99.2%。这个比例表明，绝大多数建筑工没有或很少与管理者发生激烈的口头冲撞。如前所述，并不是说在具体的劳动过程中就没有任何张力，没有任何矛盾。实际上在建筑工中几乎每日每时都会产生各种各样的不满。但是，蹊跷之处在于，“关系枷锁”可以将这些不满“拘住”，不让它采取激烈的形态爆发出来，从而保证了建筑工地劳动过程的顺畅进行。

综上所述，“关系霸权”的运作机制，不仅在于经由蕴藏在各种先赋关系之中的信任或认同而制造出对“包工头”和班组长的个人忠诚，而且还在于将关系变成枷锁，“拘住”在劳动过程中产生的各种不满，不让其演化成明显的冲突。张力并不是得到制度性的宣泄，而是受到了关系的约束，不采取爆发的态势。这就是“关系霸权”基本的运作机制。

### （三）“关系霸权”的主要绩效

#### 1. 建筑业的劳动条件

众所周知，建筑业的劳动条件是非常艰苦的。户外作业、风吹日晒、劳动时间长、劳动强度大和工资低是其基本特点。表 21 表明了建筑工的工作时间和工资水平。

**表 21　建筑业农民工的工作时间和小时工资表**

| | 每天工作小时数 | 每月工作天数 | 每月工作小时数 | 小时工资（元） | N（人） |
|---|---|---|---|---|---|
| 天津 | 10 | 27 | 285 | 5.0 | 978 |
| 上海 | 10 | 27 | 268 | 6.3 | 946 |
| 广州 | 10 | 27 | 262 | 5.5 | 928 |
| 兰州 | 10 | 28 | 284 | 3.8 | 953 |
| 重庆 | 10 | 26 | 259 | 5.5 | 895 |
| 总计 | 10 | 27 | 272 | 5.2 | 4700 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

由表 21 可见，五城市建筑工平均日工作小时数，都高达 10 小时；每月工作天数，最高者为兰州，为 28 天，最低者为重庆，也达 26 天。至于工资，一般的小时平均工资约为 5 元，最低者为兰州，仅为 3.8 元，最高者为上海，也不过 6.8 元。在户外条件下长时间的工作和较低的工资水平，颇能表明建筑工劳动的艰苦性。

长时间的户外体力劳动导致大量的体能消耗，使得大多数建筑工下班后会“感觉很累”。表 22 表明了这种情况。

**表 22　回答人对“下班后常常觉得很累”的认知**

| 是否符合 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 完全符合 | 252 | 25.2 | 307 | 30.8 | 284 | 28.5 | 464 | 46.4 | 390 | 39.1 | 1697 | 34.0 |
| 比较符合 | 265 | 26.5 | 247 | 24.7 | 309 | 31.0 | 248 | 24.8 | 224 | 22.5 | 1293 | 25.9 |
| 说不好 | 175 | 17.5 | 217 | 21.7 | 159 | 15.9 | 35 | 3.5 | 169 | 17.0 | 755 | 15.1 |
| 比较不符合 | 146 | 14.6 | 124 | 12.4 | 150 | 15.0 | 177 | 17.7 | 107 | 10.7 | 704 | 14.1 |
| 完全不符合 | 162 | 16.2 | 103 | 10.3 | 95 | 9.5 | 75 | 7.5 | 107 | 10.7 | 542 | 10.9 |
| 总计 | 1000 | 100.0 | 998 | 100.0 | 997 | 100.0 | 999 | 100.0 | 997 | 100.0 | 4991 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

近60%的建筑工感觉“下班后常常觉得很累”。不觉得很累的建筑工仅仅有25%。这其中当然有各式各样的情况。此外，建筑工的工作不仅很辛苦，在很多情况下还很危险。表23和表24分别表明五城市建筑工在2005年内受伤的状况。

**表23　回答人去年在工地上受重伤次数的集中和离散统计值**

| 市编号 | 均值 | 标准差 | 最小值 | 最大值 | N（人） |
|---|---|---|---|---|---|
| 天　津 | 0.02 | 0.17 | 0 | 3 | 1000 |
| 上　海 | 0.03 | 0.30 | 0 | 6 | 957 |
| 广　州 | 0.04 | 0.28 | 0 | 6 | 999 |
| 兰　州 | 0.02 | 0.31 | 0 | 8 | 853 |
| 重　庆 | 0.04 | 0.36 | 0 | 9 | 1000 |
| 总　计 | 0.03 | 0.29 | 0 | 9 | 4809 |

资料来源：2006年建筑工调查。

**表24　回答人去年在工地上受轻伤次数的集中和离散统计值**

| 市编号 | 均值 | 标准差 | 最小值 | 最大值 | N（人） |
|---|---|---|---|---|---|
| 天　津 | 0.32 | 1.81 | 0 | 50 | 994 |
| 上　海 | 0.31 | 1.12 | 0 | 20 | 955 |
| 广　州 | 0.53 | 2.11 | 0 | 30 | 999 |
| 兰　州 | 0.62 | 12.01 | 0 | 350 | 853 |
| 重　庆 | 0.91 | 6.32 | 0 | 150 | 992 |
| 总　计 | 0.54 | 5.98 | 0 | 350 | 4793 |

资料来源：2006年建筑工调查。

建筑工的劳动条件艰苦、工资低而又容易受伤。面对这样一个行业，如何有效控制建筑工的活劳动，使得整个劳动过程能够有序进行下去，的确是一个很大的难题。在这方面，“关系霸权”

发挥了巨大的作用，产生了明显的绩效。

**2. “关系霸权”的主要绩效：降低管理成本，保证基本工作秩序**

“关系霸权”的绩效表现在两个方面：第一，它使得劳动力市场中的搜寻成本大为降低。关于这一点，在前面论说“网络化的劳动力市场”中，已经有所触及，于此不赘。第二，它使得工作现场的管理成本大为降低，并且为劳动过程提供了秩序。这是本节的重点，需要加以论述。

（1）“关系霸权”降低了管理成本

在工作现场中，“关系霸权”的主要绩效就在于它能够大大降低管理成本。对“包工头”等级以上的管理者以及监理方来说，只要抓住“包工头”，那就不是抓住一个人，而是等于抓住工地上的一群人。如前所述，由于建筑生产的固有特性，使得对建筑业的劳动过程不可能像工厂的自动化生产线那样施行严密的控制，而是形成了一种较为松散的非正式的控制手段。从“包工头”、班组长到一般工人，每个劳动者都有一定的活动空间，都会造就富于弹性的生产条件。把这一连串空间和条件连为一体的正是各种各样的关系。因此，抓住了这些关系，也就等于把握了全部的生产过程。关系使得管理者不必去面对每一个工人。在很多情况下，只要面对一个“包工头”或班组长就够了。这就使得管理成本大为下降。

（2）“关系霸权”保证了劳动过程的基本秩序

众所周知，调查发现，在建筑工地上，工人很少用罢工之类极端的形式来表达不满。表 25 表明了这种情况。

在我们的 4993 个有效样本中，93.8% 的建筑工从未参加过罢工。相形之下，经常参与罢工的人数只占 0.5%。就是加上偶尔参加罢工的人数，也还不到 7%。不仅如此，表 26 更进一步地表明，在建筑工地上，即使管理者不在现场，连怠工的情况也很少出现。

表 25　回答人罢工情况的分布

| 罢　工 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 经常发生 | 0 | 0.0 | 4 | 0.4 | 12 | 1.2 | 4 | 0.4 | 6 | 0.6 | 26 | 0.5 |
| 偶尔发生 | 37 | 3.7 | 44 | 4.4 | 77 | 7.7 | 34 | 3.4 | 92 | 9.2 | 284 | 5.7 |
| 从未发生过 | 963 | 96.3 | 950 | 95.2 | 909 | 91.1 | 962 | 96.2 | 899 | 90.2 | 4683 | 93.8 |
| 总　计 | 1000 | 100.0 | 998 | 100.0 | 998 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 997 | 100.0 | 4993 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

表 26　回答人当管理者不在时怠工情况的分布

| 怠　工 | 天津 | | 上海 | | 广州 | | 兰州 | | 重庆 | | 总计 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % | N | % |
| 经常发生 | 6 | 0.6 | 7 | 0.7 | 10 | 1.0 | 12 | 1.2 | 9 | 0.9 | 44 | 0.9 |
| 偶尔发生 | 105 | 10.5 | 126 | 12.6 | 126 | 12.6 | 166 | 16.6 | 83 | 8.3 | 606 | 12.1 |
| 从未发生过 | 889 | 88.9 | 865 | 86.7 | 862 | 86.4 | 822 | 82.2 | 906 | 90.8 | 4344 | 87.0 |
| 总　计 | 1000 | 100.0 | 998 | 100.0 | 998 | 100.0 | 1000 | 100.0 | 998 | 100.0 | 4994 | 100.0 |

资料来源：2006 年建筑工调查。

（3）“关系霸权”塑造出“温情脉脉”的工厂政体

由上可见，“关系霸权”的运作，使得建筑工地的劳动过程虽然十分艰苦，而工人在劳动过程中常常冒着风吹日晒之苦，工作艰辛、劳累而又工薪低廉，但他们却依然努力劳作，并且使整个工地呈现出一幅热火朝天而又颇具人情意味的景象。老乡、亲戚、朋友在一起干活、居住，相互之间开开玩笑，拿乡音交谈，这些都成为繁重工作过程中缓解和释放压力的有效渠道。虽然建筑公司、监理公司的人员常常带着严肃的表情在工地巡视，但是工人跟他们几乎没有瓜葛，因为工地上的管理是有层级的，用工人的话说就是“他不能越级管理”，“我们有我们的头”。而工人

与他们的“头”之间，如果存在着比较紧密的关系网络，那么一般而言，亲情、人情就会代替冰冷的以利益为基础的劳资关系，至少也是把这种关系包容和掩饰起来。

**[案例 12] 班组长与建筑工的融洽关系**

在北京的某工地，一位带班的工人穿得比工人都要破旧，样子看来也有些粗俗，他是小包工头的弟弟。小包工头承包了这个工程其中一段的钢筋业务，他负责带班。手下五十多个工人。有一次他们做的活出了问题，段长手里拿着工长的通知，让工人返工。问题在于连接筋没有绑好，而且没有打孔。我问段长会不会因此扣工人的工资，他笑着说不会，“总是会出错的嘛”。可能是因为要返工，他的心情不是很好，这时有一个工人就像一个顽皮的孩子在父母跟前扮鬼脸那样逗他开心。(访谈－13)

**[案例 13] 长兄慈父般的班组长**

L是天津某工地的一位班长，他说自己“认活不认人”，对亲儿子也是一视同仁。但实际上他与工人之间充满了强烈的感情因素。工人跟他似乎都很亲近，他在某种程度上颇像工人的父亲。在我们调查的过程中，他拿着我们抽到的工人的名单四处找工人做问卷，有的工人好像不愿做问卷，他就拿着皮鞭把工人押过来。我刚开始以为他一定很暴虐，后来才发现他不过是跟工人开玩笑。他住在施工大楼的第一层，非常简陋，所谓的“门”不过是一块木板。在我们交谈的过程中，工人陆陆续续地进来汇报工作，拿材料。我发现工人在他面前非常随意，没有什么隔阂。

他对工人充满理解和责任感。“晚上十一点以前没睡过觉。什么事都找你。不安排工作不行吧，安全不抓不行吧，

从农村出来的，家里托给咱了，到时候出个事……公司要求怎么样，我就要求怎么样，都听话。不保证质量不行，盖个大楼不容易。到时候咣咣倒了，出了事也不行……北京价格比较高。工人的工资有点保证，万一不给钱，出来了，一家人都指着你，不发钱的话，一家人吃什么穿什么”。虽然他说自己“一视同仁”，但是对那些刚来工地的年轻工人，在派活等方面总是会“适当照顾照顾”。工人生病了，他也会去关心。“前几天一个工人气管感染，送到医院，钱俺们出。治好了，他说想回家看看，我说看看，想回来回来，不想回来，咱这儿自由的，一分钱不拖欠，该扣的还扣。送到车站，送上车。”如果工人回家没有拿到工钱，他就会在过年前开着车把工资送到工人手中。（访谈－13）

由上可见，“关系霸权”的主要绩效，一是降低了管理成本，二是提供了生产秩序。这些绩效表明，即使在十分艰苦的工作环境中，即使冒着易受工伤的危险，即使工资水准不高，但由于“关系霸权”的运作，建筑工也会在一种至少在表面上看起来温情脉脉的工厂政体中认真、忘我地劳作。在这些大城市中，一座座富丽堂皇的楼堂馆所，就是经由这些建筑工之手竖立起来。

## 六　结论与讨论：“关系霸权”的几个基本特征

在上面的讨论中，我们结合对五城市建筑工的调查数据和访谈资料，尝试建立起一个关于建筑工地的“关系霸权”的理论范畴。毋庸讳言，这个模型还是非常初步的，有许多地方需要完善。但是，我们认为，使用这个理论范畴可以同社会学的“劳动过程理论”传统接续起来，结合中国情景下的案例进行讨论。这样一方面，可以使理论得到丰富和发展，另一方面，可以使我们面对的中国现实得到阐释。

虽然我们关于“关系霸权”的理论范畴尚不周详，但是，还是可以初步总结出这种霸权模式的若干基本特点。我们认为，“关系霸权”至少具有如下三个基本特点。

**（一）“关系霸权”的不稳定性**

我们认为，与布洛维的制度霸权相比，“关系霸权”最为显著的特点之一，就是它的不稳定性。这种不稳定性是由农民工的流动性直接造成的。20 世纪 80 年代以来，每一年春节前后农民工返乡和返城两次大流动，早已是一个人所共知的事实。这个循环往复的运动直到现在也还没有结束，而是年复一年地重复着。随着这个“候鸟式”的运动过程，每一年开春后，在每一个建筑工地上，都需要面对不同的建筑工人群重复同样的工作：建立并维持“关系霸权”。由此造就了“关系霸权”的时效性、不稳定性。它每年都要随着一批农民工的离去而自行解体，每年又都要随着一批新的农民工的到来而重建起来。

**（二）“关系霸权”的脆弱性**

在我们看来，“关系霸权”实质上又是非常脆弱的。它就像俗话中所说的“一张窗户纸”，一旦被捅破了，就再也没有修复的可能。实际上，每年年底，一旦涉及建筑工讨要工钱时，也就是“关系霸权”终结之际。“讨薪”意味着“关系霸权”的破裂。如果说工作中的一些不满尚可以看在亲戚、老乡、朋友等诸关系的情面上得以化解，那么当含辛茹苦挣下了工资却拿不到手的时候，靠关系就“拘”不住了。此时，“关系霸权”就会走向破裂。“出来就是挣钱的”，这是大多数建筑工的目的和愿望。干活挣钱是他们心中颠扑不破的“理”。当这个“理”受到威胁的时候，“关系”、“面子”、“人情”之类属于“关系霸权”的范畴就再也无法起作用了。

在工人们眼中，老板的好坏关键就在于一点：是不是能按时发工资。这里的按时是指老板的承诺。如前所述，在建筑行业每

月发全部工资的情况是比较少见的，多数都是每月发生活费，等到工程结束或者年底的时候把剩余的补足。工人在年底的时候拿工资的愿望尤其迫切，因为要回家过年。

近年来，欠薪与讨薪已经成为建筑业的主要话题之一。在人们通常的印象中，这一问题的根源就在于“包工头”——“包工头”的携款潜逃被说成是造成拖欠建筑业农民工工资的主要原因之一。政府也把取缔包工头、建立规范的劳务市场当作维护农民工权益的关键举措。然而实际情况并非如此简单。一位农民工的维权人士曾经在建筑业工作十年之久，他指出拖欠工资的往往并不是小包工头，而是开发商、总承包方和建筑方。开发商空头运转，无力按时向承包方付款。总承包方拿到工程以后就要垫资或者代资，“总承包方可能没有自己的建筑队伍，就要转包。没有规范的法律禁止，在转包或者分包的过程中就有很多不具备资质的企业进来了”。“一个建设集团单位下属几十个、上百个分公司或子公司，而这些分公司或子公司多数又是私人承包制，总集团公司便成了打点门面的装饰并坐地分红吃贡的菩萨，让自己属下那些公司们打着集团公司的名誉进行挂靠，让他们借用资质证书、越级承揽、违法分包等不正当手段获取工程”。承包方“借壳”上市投标、弄虚作假、骗取工程后再“暗箱”操作，几经转手、分包；竣工后便“金蝉脱壳”，让农民工找不到真正的主子（用人单位）索要工资。

工人对此并非完全无知，但是即使他们知道责任在于政府、开发商或承包单位，也不大可能去找这些“根本够不着”的部门和人物讨公道，因为他们之间没有任何的协议或者合同，况且他们也无力支付高额的讨薪成本。在很多情形下，工人连“大老板”是谁都不知道。因此，建筑工讨薪，只能去找把自己带出来的“包工头”，或者是直接管理自己、发放工资的班组长。在这个时刻，“关系霸权”就会彻底崩解。

### （三）“关系霸权”的二重性

需要指出的是，在劳动过程中，“关系霸权”固然能够产生“拘住”的效果，使得工人有苦难言，但是另一方面，关系也可能成为建筑工组织的资源和斗争的武器，变成集体行动的现实动力。在调查中，我们发现建筑工地上的抗争虽然为数不多，但所有发生了的抗争多是基于关系网络而组织行动的。老乡们通常在一起工作，这种联系本身就可能构成一种组织方式，在不经意间促成工人之间的彼此庇护。

**［例 14］工人之间利用关系彼此庇护**

在 BJ 的某个工地，有一个刚刚出来工作八天的工人。他显然对于工地上繁重的体力和快速的工作节奏不太适应。有一天，他被分到的工作是筛沙子。比起运灰和拌灰，筛沙子要轻松多了。但是好几次我发现他都抱着膀子站在那里歇着。我对他这样放心地休息感到惊讶。后来才发现如果老板走近的话，会有别的工人给他报信，提示他干活。当然这个工人之所以得到这样的照顾，除了因为是老乡，还因为他年龄太小，而且是初次出远门。在这个老乡的群体中，乡亲们互相呵护的伦理在发挥作用。

更加值得注意的是，讨薪活动会使工人由分裂走向联合。在这个时候，各种关系就会转变为帮助建筑工联合起来、开展集体行动的纽带。

**［案例 15］借助关系，联合讨薪**

装修工人 W 讲述了他所经历的工人联合讨薪的故事。2005 年在 BJ 某工地，老板说的是到月付工资，时间到了但是没发。工人不放心了，“一要不给，再要不给”，拖了一二

十天。“先是工人要钱，老板不买账，结果工人全部闹起来了，大罢工，坐在施工机械上面，有的到办公室里面”。他说工人虽然不是来自一个地方的，但分成几批，每批都是老乡，全部组织起来了，有三四十人，要钱。“把钱要到就走了，不给他干了。老板还留，留也没用，就是不给你干了”。（访谈－15）

这个案例表明，“关系霸权”就本质而言也是一个“争议的领域”（contested terrain）。在一定的条件下，关系会从拘住建筑工的“关系枷锁”转变为联合建筑工进行抗争的纽结。在这里，建筑工并不是如马克思所说的，根据自己在生产过程中的结构位置相同而联合起来，共同抗争，而是在那些现成关系的基础上团结起来，开始抗争的。

## 参考文献

葛兰西，2000，《狱中札记》，曹雷雨等译，北京：中国社会科学出版社。

布雷弗曼，1979，《劳动与垄断资本：二十世纪中劳动的退化》，方生等译，北京：商务印书馆。

马克思，1975，《资本论》，北京：人民出版社。

——，1979，《马克思恩格斯全集》，第46卷（上、下），北京：人民出版社。

迈可·布洛维，2005，《制造甘愿：垄断资本主义劳动过程的历史变迁》，林宗弘等译，台北：群学出版有限公司。

〔美〕裴宜理（E. J. Perry），2001，《上海罢工——中国工人政治研究》，刘平译，江苏人民出版社。

沈原，2006，《社会转型与工人阶级的再形成》，《社会学研究》第2期。

闻翔、周潇，2007，《西方劳动过程理论与中国经验：一个批判性的述评》，

《中国社会科学》第3期。

建筑工地访谈资料1－35。

Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent.* Chicago: University of Chicago Press.

——. 1985. *The Politics of Production: Factory Regimes Under Capitalism and Socialism.* Verso.

Edwards, Richard. 1979. *Contested Terrain.* New York: Basic Books.

Applebaum, Herbert. 1999. *Construction Workers, U. S. A.* Greenwood Press.

Lee, Ching Kwan. 1995. "Engendering the worlds of labor : women workers, labor markets, and production politics in the South China economic miracle." *American Sociological Review.*

——. 1998. *Gender and the South China Miracle.* Berkeley: University of California Press.

Piore, M. 1970. "The Dual Labor Market: Theory and Application." In Samuel H. Beer and Richard E. Barringer, eds. *The State and the Poor.* Cambridge, M. A. : Winthrop Publisher.

Thomas, R. J. 1982. *Citizenship and Gender in Work Organization: Some Considerations for Theories of the Labor Process.* The University of Chicago.

——. 1985. *Citizenship, Gender and Work: Social Organization of Industrial Agriculture.* Berkeley: University of California Press.

Salzinger, Leslie. 2003. *Genders in Production: Making Workers in Mexico's Global Factories.* University of California Press.

Faulks, Keith. 2000. *Citizenship.* Routledge, London and New York, USA.

Silver, B. 2003. *Forces of Labor: Workers' Movement and Globalization Since 1870.* Cambridge University Press, London, UK.

Marshall, T. H. 1949. "Citizenship and Social Class." In *Citizenship and Social Class*, edited by Tom Bottomore, 1992, Pluto Press, London, UK.

市场转型引发阶级结构的变动，也促成“社会”的发育和成长。 如何从改革前的体制，即国家吞没市场和国家吞没社会的状态，走向国家、市场和社会三者分立、相互协调乃至以社会为最终目标，约束国家与市场的状态，是改革必须面对的基本任务。 实际上，社会至上正是社会主义的本意。

# 社会的生产

## 一 “社会的生产”作为基本的“转型问题”

### (一) 问题的提出：“保卫社会”与“重建社会”

自20世纪的最后10年以来，人类历史步入了一个真正的“大转变”时代，即向着“市场社会”转变的时代。人们不仅目睹而且还亲身实践着60年前波兰尼讲述的那个故事：在国家权力的操控下，市场迅速地膨胀起来；价格机制日益溢出经济领域，侵入人类生活的其他领域，成为政治、文化和社会生活的主导力量。波兰尼的预言——彻底的市场化将导致劳力、货币和土地的商品化，而正是这些“虚构商品”(fictitious commodities)的出现标志着“市场社会”的诞生，现在都正在一步步地得到实现。不过这一回，故事不仅发生在波兰尼笔下的英国，而且席卷了差不多全部文明世界：全球性的市场化也囊括了前社会主义阵营的各个国家，甚至还主要因这些国家的市场转型而引起。

透过“市场”而得到呈现的经济与透过“国家”而得到呈现的政治，现在结成了稳定的同盟，它们互为表里，彼此促进。市场和国家联袂登场所导致的最为显著的后果之一，就是社会学据以立足的“社会”本身受到了空前的贬损和挤压。针对这一情景，麦克·布洛维提出“社会学的马克思主义”(Sociological Marxism)。他通过把“社会”带回到马克思主义的方式，使“社

会”不仅提升到马克思主义的核心地位，而且由于马克思主义对社会学的重大影响，也再次使“社会”彰显为整个社会学的中心议题(Burawoy，2003)。[①]

不过，必须充分认识到，在业已建成市场经济的国度与正在实现市场转型的国度，人们在面对社会时，实践与认知的目标和任务颇为不同。前者是在原本已经有一个“社会”的基础上（其自组织的社会生活不仅传统悠远，而且在某些时段内甚至还很强盛）设法复苏和强化社会的各种机制，以抵御市场和权力双重入侵造就的“殖民化”，而后者则是经历了再分配经济和与之匹配的极权体制的长期支配，自组织的社会生活机制不说被彻底消灭，至少也是受到极大压抑之后，面对新的历史条件，重建或生产社会生活的各种制度和规范——我们必须先有一个社会，然后才能够保卫它。所以，简言之，前者的任务是“保卫社会”，后者的任务则是“生产社会”。这是两种不同的认知逻辑和实作逻辑。

**（二）两个“社会”：“能动社会”和“公民社会”**

如果说，在我们这样正在实现市场转型的国度里，社会实践和社会认知的主要任务是“生产社会”，那么，人们在这里显然面对两个最基本的问题，必须加以回答。第一个问题是：什么是“社会”？第二个问题是：通过何种途径将“社会”生产出来？

首先，什么是“社会”？特别是从马克思主义出发，如何看待

① 布洛维认为：经典马克思主义中欠缺“社会”本身的范畴，在其以后的发展中被波兰尼和葛兰西的理论补足。不过，由于经典马克思主义欠缺“社会”范畴，因此导致马克思主义和社会学处于一种复杂的关系中。最初，两者互相排斥，特别是到了帕森斯时代，两者的对立达到顶峰。此后，由于社会实践本身的发展，马克思主义和社会学的互补关系凸现出来。布洛维所谓“社会学的马克思主义”就是指马克思主义从社会学中接受了“社会”范畴本身，并因此得到重建。布洛维对此进行了颇为详尽的论证，可参见他的2003年论文。当然，说经典马克思主义中欠缺“社会”本身的范畴，这本身就是一个颇可争论的问题，值得进一步讨论。

和界定“社会”？众所周知，在马克思的著作中，“社会”之最为经典的界定显然来自马克思的那句名言，即“自由人的联合体”（马克思，1975/1867：95）。这就是说，社会是自由的社会成员之间的自主联系。但是，这只是最基本的界定，而且在两个意义上说，它还是最抽象的界定：第一，马克思指的显然主要是生产的组织，而不完全是指与经济和政治两相对应的那个宽泛的社会组织；第二，马克思在这里是在预见未来的共产主义社会。至于现实的资本主义社会，以及后来的现实的社会主义社会，马克思更多谈到的是大家都很熟悉的“经济基础”和“上层建筑”，而较少涉及“社会”本身。因此，布洛维指出，就马克思时代的马克思主义而言，“社会”就其整体而言还是一个盲区，而填补这个盲区，用“社会”范畴来充实和支撑马克思主义的思想体系，正是后来的马克思主义者的任务（Burawoy，2003：196－197）。

实际上，在不同的历史环境中，“社会”具有颇为不同的具体内容和实现形态。马克思主义要求针对这些不同的内容和形态做出具体、历史的分析。按照布洛维的说法，在马克思以后的马克思主义中，卡尔·波兰尼（K. Polanyi）和安东尼·葛兰西（A. Gramsci）的著作，分别提示了马克思主义之具体的、处于一定历史时空条件下的“社会”概念。波兰尼和葛兰西的相关“社会”概念成为我们分析的指南（Burawoy，2003：198）。

波兰尼提供给我们的“社会”是“能动社会”（active society），[①] 这个社会在与市场的搏斗中产生出来并得到界定。按照波兰尼的说法，“自律市场”（self-regulated market）的发育，使得价格机制侵入人类生活的各个领域，导致社会中蓄积巨大的张力，因而

① 按照布洛维的说法，他把波兰尼的“社会”概念界定为“能动社会”，但是这与 A. 埃茨奥尼（A. Etzioni）的“能动社会”有所不同。具体的分析可参见 Burawoy（2003）的脚注 12，在那里他比较详尽地说明了两个“能动社会”的区别。

具有毁灭社会的倾向。但是，社会并不仅仅是被动的受难者。市场的侵蚀逼迫社会本身展开动员，产生出各种社会规范和制度安排，诸如工会、合作社、工厂运动等，以此来抵御和规训市场。这种对市场过程做出积极回应的社会就是“能动社会”。波兰尼的“能动社会”的核心在于这样一个乌托邦式的设想：市场侵蚀和社会自卫的所谓“双重运动”（double movements）的后果，就是市场最终被社会降服，变成一个“受规制的市场”（regulated market），而社会驾驭市场，这就是社会主义。至此，我们必须记住：在波兰尼那里，只有将“社会”置放在与市场的冲突中，对之才能得到真正的理解（参见博兰尼，1989/1957；Burawoy，2003：198）。

葛兰西提供给我们的“社会”是“公民社会”（civil society），这个社会在与国家又勾连又斗争的复杂情景中成长起来。在葛兰西看来，西方资本主义的发育已经达到一个阶段，在这个阶段上，出现了大量的社会团体，如工会、政党、大众教育团体和利益群体等，而现代的沟通工具则不仅将这些团体紧密地勾连起来，而且还将它们与国家紧密地勾连起来。“公民社会”使晚期资本主义的阶级斗争演化出新的格局。一方面，公民社会可能和国家合作，从而遏止阶级斗争，从这里产生出葛兰西著名的“霸权”（hegemony）概念：由于出现了“公民社会”，资产阶级国家遂能将支配与说服、统治与认同结合起来，从而使得权力的运作更加深入，更为有力；另一方面，“公民社会”又可能促进阶级的发育，推展阶级斗争。总而言之，在葛兰西的笔下，公民社会绝不仅仅约束或限制国家的权力——那只是社会理论中的早期“苏格兰学派”以及20世纪末期研究苏东社会转型的学者的研究重点。与之不同，在马克思主义者葛兰西看来，公民社会的出现使得晚期资本主义的斗争状况复杂化了：它使得工人阶级的斗争不得不从早期的“运动战”（war of movement）转变为眼下的“阵地战”（war of position）：工人阶级必须首先争取“公民社

会”，然后才能掌握政权。至此，我们必须记住：在葛兰西那里，只有将“社会”置放在与国家的复杂关联中才能得到理解（参见葛兰西，2000：194；Burawoy，2003：215）。

由此可见，在马克思以后的马克思主义中，由于波兰尼和葛兰西的工作，推动了“社会”的概念从抽象走向具体：最一般的“自由人联合体”的概念被注入了具体、历史的内容，转化为具有明确针对性的范畴；它一方面针对市场而得到界定，另一方面针对国家而得到界定。“社会”就是定位在市场与国家之间的那个宽广领域，它在与市场和国家的双向搏斗中，时而扩大、时而收缩着自己的地盘。

### （三）社会生产的二重任务

马克思主义传统中的“社会”范畴，在思想的演进历史上经波兰尼和葛兰西的著作得到具体的界定，在现代的理论阐释中经布洛维之手得到阐发。按照他们的观点，所谓“社会”，一方面指“能动社会”，另一方面指“公民社会”。由此可以推知，从马克思主义的视角出发，在我们市场转型的历史条件下，“社会的生产”作为基本的转型问题自然也应当包含两个层面：“能动社会”的生产和“公民社会”的生产。这一生产活动的难点在于：我们不得不在欠缺必要资源的条件下（例如，我们没有西方社会那种悠久的自组织社会生活传统），同时将这两个“社会”生产出来，并将它们融为一体。这就是社会生产的二重任务。二重任务必须“毕其功于一役”，在同一个时空条件下加以完成。

## 二　公民社会：社会生产的关键所在

### （一）“能动社会”与“公民社会”：三个共同点

波兰尼和葛兰西通过各自界定“社会”这一范畴而推进了马克思主义。但是，在马克思以后的马克思主义的思想体系中，他们却是从不同的理论前导出发，沿着不同的路线发展的。布洛维

为两人各自的思想发展提供了一个简明扼要的说明，如图 1 所示。

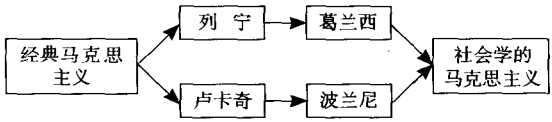



**图 1 社会学的马克思主义发展略图**

资料来源：布洛维，2003：205。

由图 1 可见，由于沿着两条不同的发展路线前进，因此，葛兰西和波兰尼各自创立的“社会”范畴彼此之间形成两条平行线，互不相交。但是，“能动社会”和“公民社会”，它们之间是什么关系呢？是对立的关系，抑或是互补的关系？对于这些问题，葛兰西和波兰尼两人都没有触及，但是我们却不可以不触及。当“社会的生产”作为基本的转型问题而提到我们的议事日程的首位时，我们不可能回避这些问题。

布洛维提示了两个“社会”之关系的若干要点。按照布洛维的解说，两个社会的最主要的联系或共同点在于以下三方面。

第一，两个“社会”概念差不多在同一个时点上被生产出来，虽说是被分别地生产出来的：“［波兰尼的］能动社会的出现和葛兰西的公民社会在时间上正好是重合的。”（Burawoy，2003：218）时间上的重合意味着彼此关联的可能性。

第二，在葛兰西和波兰尼的笔下，这两种“社会”的出现是资本主义发展到“高级阶段”的标志。很明显，在这里俩人都超越了经典马克思主义，也超越了列宁的学说：葛兰西和波兰尼不是按照经济的发展水平来理解资本主义的发展阶段，而是根据社会形态的不同来划分低级和高级的资本主义。更具体地说，资本主义之所以长寿的根本原因，并不在于生产力的提升和生产关系的改进，也不在于生产资本转化为金融资本并建立统治，而在于

它锻造出了一个独特的、不同于以往的“社会”。“社会”的繁荣是资本主义长盛不衰的主要法宝(Burawoy，2003：215)。

第三，如果没有底层群体，特别是工人阶级的动员和积极参与，“社会”就会走向失败，无论其为“公民社会”，还是“能动社会”。葛兰西基于意大利的历史经验，识别出“国家吞没社会”的“政治专制主义”(political despotism)即法西斯主义；波兰尼以英国历史为据点，提示了“社会嵌入于经济”的“市场专制主义”(market despotism)。这两种专制主义所体现的都是葛兰西所谓“消极革命”即“没有革命的革命”，其最终的结果则必定是“社会”本身的大失败(参见葛兰西，2000：77；博兰尼，1989/1957；Burawoy，2003：220)。

在这里，问题又回归到“阶级与社会”的关系问题。阶级，特别是工人阶级和底层阶级，他们与“社会”究竟是什么关系？两者究竟谁生产谁，或者说谁先出现？布洛维认为这是葛兰西和波兰尼理论中“永恒的难题”(Burawoy，2003：220)。按照布洛维的观点，在这里葛兰西回避了问题，而波兰尼答错了问题。

**(二)阶级动员：两个前提条件**

布洛维认为，葛兰西从根本上回避了“社会的生产”问题。波兰尼比葛兰西更勇敢一些，他向前迈进了一步。在《大转变》中，波兰尼不厌其烦地考察了《史宾翰连法》，把它当成阶级动员并由以生产社会的一个关键条件。《史宾翰连法》这个创设于18世纪末叶的济贫制度，旨在以教区为单位，按照最低额度来补贴工人的工资。这个制度的本意是帮助工人，但其实际运作的结果却是彻底剥夺了工人的自主行动能力，将其变成一个软弱无力的群体。只是到后来，到《史宾翰连法》被废除特别是到1834年的《新济贫法》颁布之后，工人被彻底赶到市场上，彻底完成了劳动力商品化的过程。只是到这时，工人们才被迫组织起来，以社会的名义进行抗争。于是他们变成了阶级：由于他们之间的自组织动

员和联系而创生出社会(博兰尼，1989/1957：157～168)。

正如布洛维所评论的那样，波兰尼在这里答错了问题。波兰尼给我们讲述的关于工人阶级动员和社会生产的故事存在两个缺点。一个缺点关涉工人阶级的自身传统。E. P. 汤普森的著作告诉我们，阶级的形成需要借助他们自己的“传统”，而“文化”在传译工人生活经验、锻造阶级意识的过程中起到了至为关键的作用。这就是说，工人阶级不可能“无中生有”地从一片空白中被锻造出来，在他们的身上印有历史的胎记，他们和传统紧紧相连(汤普森，2001/1963)。另一个弱点关涉工人阶级斗争的外部环境。索摩斯（M. Somers）等人的著作表明：不仅英国人的“自由人”传统对工人阶级的形成至为重要，而且特别是英国社会早已锻造成型的“民权社会”、掌握在底层手中的“公共性”以及早期的“参与民主制”，所有这些社会因素都参加到英国工人阶级的形成之中，成为其不可或缺的条件(Somers，1993；Burawoy，2003：222)。

我们无意在此评论历史上的“史宾翰连法”的真相如何。在这里，重点在于为纠正波兰尼而引进的两个条件：工人阶级形成的内部条件和外部条件。在我们看来，对“社会的生产”这个基本的转型问题来说，最有意义的正是这些条件。这些条件，特别是后一个条件把整个问题又导引回来：起初，按照波兰尼的说法，是阶级动员决定了社会；现在，根据汤普森、索摩斯等人的发现，则是社会和文化的若干因素的存在，使得工人阶级得以产生。按照前一种说法，“能动社会”是关键；而按照后一个说法，“公民社会”成为关键。

**(三) 社会的生产：一个关键的环节**

在原则上，我们同意波兰尼关于“社会和阶级共生”的观点。这里所说的与阶级共生的社会当然是指“能动社会”。按照经典马克思主义的观点，所谓阶级就是人们在市场/生产结构中所

处的一定位置，以及由此决定的一组经济和社会关系。但如前所述，阶级的动员，特别是工人阶级的形成，需要一些先决条件，而这些条件恰恰又是“公民社会”本身的要素。这样一来，实质上就把“公民社会”置于整个系列的前端，变成社会生产的关键环节。图 2 表达了这种颠倒过来的复杂状况。




**图 2　社会的生产**

我们力求在图 2 中表明：单独的市场并不能立即催生工人阶级，也不能立即催生能动社会。有了公民社会的某些要素，如索摩斯所提出的“民权”、“底层的公共性”等要素，构成一个有利于工人阶级形成的外部环境，才会最终使工人阶级走向存在，进而使工人阶级（以及其他阶级）在“社会”的名义下，形成各种联系和组织，抵抗市场的入侵。这就是说，工人们如果要以社会的名义来行动，那么，他们在变成阶级之前，首先必须变成公民。①

## 三　公民权与公民社会

在此以前，我们主要是依据布洛维关于“社会学的马克思主义”的论述，展开关于“社会”与“社会的生产”的基本思想。

① 工人必须首先变成公民，才能以社会的名义展开行动，这不仅是一个历史的问题，而且是市场转型期的现实问题。据我所知，在国内学界，童根兴的《家户工》第一次探讨了这个问题，虽然他还只是从反面提出问题的。参见童根兴，2005。

我们把当代马克思主义脉络下所理解的“社会”界定为“能动社会”与“公民社会”的统一。在“第二次大转变”或“第三波市场化”的潮流中[①]（Burawoy，2000，2006），市场和权力的联袂登场，商品化的迅速推进，逼迫即使是处于市场转型期的社会也不得不做出双向回应：同时反对市场和国家的入侵。因而波兰尼笔下回应自律市场的“能动社会”和葛兰西笔下回应国家权力演变的“公民社会”，遂不得不在同一个时空条件下被生产出来。

不过，按照布洛维引述的研究和论述的逻辑继续展开，公民社会，或者说是公民社会的某些要素，由于变成阶级形成的前提条件而在社会生产的议事日程上跃居前列，成为位居第一的关键环节。“能动社会”和“公民社会”的生产顺序发生了变动。因此，为了说明问题，就不得不按照布洛维的思路，进一步扩大马克思主义传统中的“社会”范畴。其实，布洛维关心的是两种社会各自是如何起源的，他不厌其烦地描述了两种社会的理论统绪

① “第二次大转变”和“第三波市场化”，都是布洛维用以描述当代市场的全球发育的术语。前者可见于他的同名论文。在这篇论文中，布洛维接续卡尔·波兰尼的“大转变”的说法，把20世纪末社会主义国家的市场改革称为“第二次大转变”。“第三波市场化”则是布洛维于2006年夏季在清华大学的讲演中锻造出来的概念。他从波兰尼关于“虚构商品”（fictitious commodity）的概念出发，指出市场社会构建的关键性的转折点，就在于把“劳力”、“货币”和“土地”三种本来不是商品的东西变成了商品。不过，波兰尼在其《大转变》一书中只是谈到了前两种“虚构的商品”，而且认为它们是在19世纪末期以来的同一个时点上实现的。布洛维从两个方面展开了这个观点，第一，他认为这三种东西的商品化，是分别在19、20和21世纪前期实现的，因此表现为一个持续进展的历史过程；第二，他认为“土地或环境”的商品化是这个过程的最终环节。在这个阶段上，以“土地和环境”的商品化为标志，所有一切人类和非人类的产品，包括身体、知识和其他物品，全部商品化了。在布洛维看来，这是商品化的极致。我认为，布洛维的“两个维度”是有不同的理论重点的。“第二次大转变”的重点是体制，强调的是经济体制和社会安排向市场化的转变；“第三波市场化”的重点是内容，强调的是把原本不该是商品的东西变成了商品。

和历史背景。在这里，布洛维忽略了“能动社会”和“公民社会”这两者之间的先后顺序，而我们不会。

**（一）公民权与马克思主义**

在经典马克思主义那里，“公民权”只是占据一个不甚显眼的地位。在经典马克思主义那里占据核心地位的范畴是“阶级”，是主要依据对生产资料的占有不同划分出来的大型社会群体，而不是个人。当然，无论是在早期还是在晚期，马克思也都涉及过资本主义社会的“公民”和“公民权”问题。例如，青年马克思的《论犹太人问题》一文就屡屡涉及“政治解放”与“社会解放”的关系，谈到基本的“公民权利”；而在晚期马克思的《哥达纲领批判》一文中，马克思一方面承认资本主义社会的公民权是一个进步，但同时也批评它只是一种“资产阶级的权利”，其基本特点是“形式上的平等，实质上的不平等”。马克思在批判拉萨尔派的“党纲”时写道：“在这里平等的权利按照原则仍然是资产阶级的法权……”“这个平等的权利还是被限制在一个资产阶级的框框里……”以及“这种平等的权利，对不同的劳动者来说是不平等的权利”，等等。但无论是在青年马克思那里，还是在晚年马克思那里，“公民权”的问题都不是分析资本主义经济和政治制度的核心范畴，这一点毫无疑义。

这种状况可以从布洛维发现的那种特定的理论状况得到解释：经典马克思主义中缺乏“社会”本身的范畴。所以，我们发现在这个体系中欠缺“公民权”的概念并不稀奇。但现在的情况有所不同。为了在马克思主义的脉络下，进一步阐述“社会生产”的问题，我们必须引进“公民权”的范畴。但是这一回，我们既不是从波兰尼那里，也不是从葛兰西那里引进范畴。这一回引进的思想来自 T. H. 马歇尔（Marshall）。这位社会学家与其说是马克

思主义者，还不如说是自由主义者加社会主义者。[①]

**（二）公民权的基本含义**

迄今为止，在社会学思想史上，英国社会学家马歇尔最为系统、全面地阐述了“公民权”（citizenship）的范畴。当然，他所依据的是英国社会历史发展的素材，并且因此而招致了无数的批判(参见 Mann，1987)。[②]

在一篇著名的讲演中，马歇尔把“公民权”划分为三个部分，并且指出：

> 我们称这三个部分或要素为民事的、政治的或社会的要素。民事的要素由个人自由（individual freedom）所必需的各种权利所组成：人的自由（liberty of the person），言论、思想和信仰的自由，占有财产的权利和缔结有效契约的权利，以及寻求正义的权利。最后一点权利与其他权利位于不同序列，因为它是根据与其他人的平等，并且通过法律的正当过程，捍卫和宣称所有人的权利。这向我们表明，最直接相关于民事权的制度乃是法院。关于政治要素，我意指作为一个机构的成员被赋予政治权威，或者是作为此种机构成员的选举者，参与履行政治权力的权利，与之相应的制度是国会，或者是地方政府的参议会。至于社会要素，我意指一个完整的系列，从享受少量的经济和安全的福利，到充分分享社会遗产，以及作为一个文明人，按照社会中通行的标准而生活

① 通常认为，马歇尔的公民权理论属于“自由主义传统”。由于论说问题的需要，在这里的论述只是涉及马歇尔一系“自由主义传统”。对“共和主义传统”，我没有涉及。

② 一位匿名评论者提示我，在古典社会学家中，托克维尔最早表达了关于公民身份对社会发展的意义。这个提示当然是正确的。我在这里主要引用马歇尔的观点，是因为他比较系统地陈述了“公民权”的三个方面。我在这里没有可能对“公民权”思想的发展做系统考察，因而忽略了托克维尔的有关思想。

的权利。与之最密切相关的制度是教育系统和社会服务。(Marshall, 1992)

马歇尔的论述系统地阐述了“公民权”范畴的基本内涵。他清晰地揭示了“公民权”的三个基本层次及其相关的制度安排。从马歇尔的这些论述(以及相关论述)中我们可以得出如下的结论。

第一,“公民权”是一个历史的范畴,是随着历史的演进而不断发展的。最早出现的是“民事权”(civil rights),在历史的渊源上它与古代希腊的“城邦国家”(Polis/City-States)的政治和社会安排息息相关,但其扩张却与市场社会的兴起有关;而后出现的是“政治权”(political rights),这是资产阶级民主革命时代的产物;最后是“社会权”(social rights),近现代的福利国家是其最好的注解。在西方社会,或者说,特别是在英国的社会里,“公民权”确乎是随着历史的演进,一方面丰富和充实了内容,另一方面日渐扩大到社会的不同阶层之中,使越来越多的社会成员享有公民权。

第二,“公民权”就本质而论,体现的是一种“社会平等”的机制,它与“社会阶级”在功用上是相互制约的。这是马歇尔的整个叙说逻辑展示出来的结论。实际上,与人们的市场地位相关联的“阶级”是整个社会不平等的根源,因为市场总是制造而不是削弱差别的。但是,在社会中形成的“公民权”却是穿透此种不平等,为每一个作为公民的个人提供基本的保障。从“公民权”的立场出发,个人能力高低、财产多寡、出身如何,都不是最终的决定因素。保障个人作为公民的基本权益才是考虑的基点。在西方社会,阶级制造的不平等经由“公民权”而得到至少是部分的缓解。

第三,“公民权”的三个要素或部分的实现顺序,在不同的

国家和社会文化背景下是不同的。这是从马歇尔的叙说逻辑之外，根据不同民族国家的实际发展历程而形成的结论。例如，沙费尔就指出：在改革以前的社会主义国家中，人们是在“民事权”、“政治权”都付诸残缺的情况下，首先享有相当充分的“社会权”的(Shafir，1998：17)。这个顺序就大不同于西方社会“公民权”的演进顺序。当然，“公民权”的不同演化顺序会给整个社会带来什么影响，还是一个有待研究的问题。

**（三）公民权与公民社会**

在这里，我们看到了马歇尔和葛兰西之间的联系：两个人所谈论的，都是某种基本的社会安排与国家之间的关系。但是与此同时，我们也看到了马歇尔和葛兰西之间的区别。我认为这种区别主要在两个方面。

第一，马歇尔讲述的公民社会主要是一个“权利”概念，而葛兰西讲述的公民社会主要是一个“组织”或“制度”概念。从马歇尔的上述言论中可以看到，他所论述的主要是“公民权”的构成要素及其在社会环境中的历史演化。马歇尔也谈到各种各样的制度，但是，他只是在这些制度成为实现“公民权”的基本条件时，才谈到它们。与之相比，葛兰西在谈到公民社会时，主要是谈论各种各样的组织，谈论把这些组织联系起来的机制以及这些相互关联的组织如何既为国家权力放大和转化为“霸权”提供了可能性，又为阶级斗争的新形态提供了条件。两者研究“公民社会”有完全不同的入手点和侧重点。

第二，马歇尔更多地看到的是公民社会的正面作用，而葛兰西看到的则多是其负面作用。在马歇尔看来，“公民权”乃至公民社会的发育，是对现存社会不平等的一种制约或抵消。由市场造就、经阶级结构体现出来的不平等被各种公民权穿透，以此达到某种均衡。在葛兰西看来，“公民社会”却更多地体现出统治阶级的支配能力和力量，由于它的出现，使得工人阶级依据传统

斗争方式掌握政权的时代一去不复返了。现在，工人阶级及其政党不得不首先在“公民社会”中用力，首先取得各种各样的组织的领导权，然后再来考虑夺取国家政权。在这个过程中，工人阶级的固有弱点暴露无遗。例如，由于没有利益可以同其他阶级分享，因此工人阶级不能形成自己的有效霸权（参见 Burawoy，2003：235）。此外，葛兰西关心的，主要是公民社会与国家的一种特殊形式——国家权力吞噬社会的形式。在葛兰西的时代，这种特殊形式主要表现为意大利的法西斯主义。

由上可见，马歇尔和葛兰西分别代表了公民社会研究的“权利维度”和“组织维度”，两者既有联系，又有区别。在我们看来，为了充实马克思主义脉络下的“公民社会”范畴，使之不仅成为一个更加丰满的理论概念，而且成为一个具有可实践性的概念，就必须扩大葛兰西原有的“公民社会”概念，把马歇尔的维度和葛兰西的维度综合起来。这就是说，在探讨“公民社会”时，我们不仅要看到各种各样的组织，而且更要看到其背后的公民权的生产。

实际上，近年来关于“公民社会”的研究，大多集中在各种各样的组织领域。这当然十分必要。在一定意义上说，没有相当数量的“非政府”和“非营利”组织，也就没有“公民社会”可言。在我们这样的国家力量独大、社会发育薄弱的环境中，就更是如此。因此，葛兰西把“公民社会”界定为屹立在国家和经济之间的各种制度和组织的联合体，并且指出：

> 国家和公民社会有着本质的联系。当国家发生危机时，公民社会的稳健结构立即显现出来。国家只是外围的壕沟，它的背后耸立着强固的堡垒和工事系统。（葛兰西，2000：194）①

① 本段文字根据英译本重译。

当葛兰西如此这般地叙说公民社会时，他当然是对的。他所说的“强固的堡垒和工事系统”就是比喻组织和制度。但是，如果考虑到马歇尔，我们就应当更前进一步，不仅看到这些制度和组织的联合体，而且要观察它们在自己的活动中生产什么。它们是在各个层次的社会生活中生产公民权么？如果是，我们就承认，这的确是公民社会的生产途径；如果不是，那么就应当对这些组织思之再三，仔细地考察它们究竟是什么性质的组织，它们的产品究竟具有何种社会影响。[①] 在某种意义上说，公民权是比各种各样的组织更为实质、对公民社会建设更有意义的范畴。各种各样的组织只有与公民权的运作和生产建立联系，对公民社会的生产才是有意义的。

总而言之，按照我们的观点，公民社会及其生产应如图 3 所示。

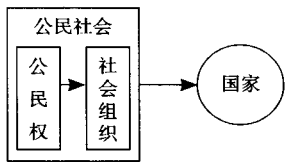



**图 3　公民社会、公民权与社会组织**

### （四）公民社会：从“自在”走向“自为”

如前所述，公民社会并不是由一堆组织空壳堆砌而成。各种社会组织只有在生产或运作公民权的时候，才与公民社会的建设有关。因此，我们在评判公民社会的时候，不仅要看是否存在各

① 实际上，我们早在 2000 年的一篇文章中，就借用组织社会学家迪马齐奥（DiMaggio）的一个术语，即“形同质异”（Isomorphism）来指称当前的一些 NGO、NPO，认为它们徒具虚名而并没有起到促生公民社会的作用。

种各样的社会组织和社会制度，而且特别要看待公民权的发育水平。

马克思主义在描述工人阶级的成长时，曾经使用过一对独特的概念："自在阶级"与"自为阶级"。熟悉马克思主义的人都知道，前者指工人阶级尚未产生阶级意识时的生存状态，后者则指工人阶级产生出自己的阶级意识，深刻地认识到自己在社会中的结构位置，并且在自己的政党领导下积极开展政治斗争的状态。不过，在劳工研究的理论传统中，自20世纪60年代以降，人们认为这一对概念过于理想主义，因而废弃已久，不复使用。

在当代，首先是布洛维，在描述"社会学的马克思主义"时重提这一对概念，并且把它运用到对"社会"本身的描述上。在这里，我们沿着布洛维的思路进一步延伸，将之特别推展到对公民社会的描述上。在我们看来，仅仅产生出各种社会组织的社会，可称之为"自在的社会"（society in itself）。就像马克思笔下的"自在阶级"一样，处于这个阶段上的社会尚未形成自觉。与之相应，有能力把社会组织与各种公民权的生产联系起来的社会，则成为"自为的社会"（society for itself），如同马克思笔下的"自为的阶级"。在这个阶段上，公民社会借助于各种组织和安排产生出自己的根基——公民权，并且借助于社会学而获得自我表达（参见 Burawoy，2003：229）。

## 四　公民权的生产机制："阵地战"，还是"运动战"？

葛兰西在描述发达资本主义社会中工人阶级的斗争时，把"运动战"（war of movement）和"阵地战"（war of position）作为两种主要形式。前者是指工人阶级传统的斗争形式，罢工、抗议、游行示威甚至革命，都属于这个范畴。后者则是指工人阶级在公民社会出现、国家权力转化为霸权以后的斗争形式。按照葛兰西的说法就是：现代民主制的宽泛结构，包括国家组织和公民

社会的社团联合体，成为政治之道。它们是阵地战前沿的“战壕”，是永久的工事：它们只产生运动战需要的部分条件。而在过去，运动战是战争的“全部”。布洛维解释说：葛兰西看到了公民社会出现后阶级斗争的全部复杂性，“公民社会扑灭了任何直接夺取国家权力的企图，使革命变成需要重新组织协会、工会、政党、学校、法律系统等等的漫长进程”（Burawoy，2003：216）。

如果说，葛兰西的发现主要关涉发达资本主义的社会生产机制，在那里，自组织的社会机制有着悠久的传统和丰富的经验，那么在我们看来，身处市场转型时期，为了生产公民权和公民社会，就既需要“阵地战”，也需要“运动战”。一方面，大量的“非政府”和“非营利”组织当然是必不可少的，它们是在市场转型之后才被生产出来，其成长体现着介于市场和国家之间的社会的发育，尤其是公民社会的发育——如果它们在组织构建和运转的过程中，同时也生产出公民权的话。这显然属于“阵地战”的形式。但另一方面，我们也必须看到，转型期特有的各种社会运动，更是直接生产公民权，锻造公民社会的不可或缺的渠道。实际上，我们还不如称这类运动为“公民运动”更为恰当。这显然属于“运动战”的形式。在这个意义上，借用葛兰西的术语来说，“运动战”或许是更能体现我们的转型特点的一个渠道，因此需要对之加以更为深入的探讨。

### （一）公民的勇气与公民的行动

#### 1. 社会运动与社会理论

我们借用葛兰西的“运动战”来指称市场转型期的社会运动或公民运动。我们认为，至少应当看到，生产公民权的途径不仅是各种各样的“非政府”、“非营利”组织，而且还应当包括各种各样的社会运动或公民运动。在我们这样的原本几乎没有公民社会传统、社会自组织机制在一个很长时期内被破坏殆尽，现在的社会重建工作又不仅欠缺资源，而且还受到市场和权力的双重挤

压，空间十分狭窄的条件下，“运动战”或公民运动，对生产公民权，建设公民社会，较之单纯的组织和制度建设具有更大的实践意义。

当然，社会学的传统中，关于社会运动早已形成了一系列的理论。通常认为，占支配地位的理论包括三大模式：“政治机会”理论（political opportunity）、“资源动员”理论（resources mobilization）和“框构”（framing）理论（参见 McAdam et al.，1996；赵鼎新，2006）。这些理论可以部分地解释我们所面对的社会运动或公民运动现象，但是不能解释根本。究其原因，最重要的一点是：这些理论面对的主要是那些在法律制度和社会安排上，允许社会运动自主发生的情景条件。这一点与我们的情景就完全不同，因而限制了其解释能力。

在我们这样的市场转型期，要构造各种社会运动或公民运动，需要运动的参与者特别是领导者发挥极大的主体能动性。运动的空间不是现成的、体制给予的，而是行动者自己努力营造出来的。这就将行动者的“主体性”极大地凸现出来，要求理论予以把握。在这个方面，另外一个来自欧洲大陆的社会运动的理论传统、主要以阿兰·图海纳为代表，虽然老旧一些，但是因其通过“主体性”（subjectivity）、“历史质”（historicity）等范畴突出了行动者的能力，并将之与更大的社会历史背景关联起来，因而显得对我们所面对的现象比较具有穿透力。不过，如果说，图海纳的理论仍然有什么缺陷的话，那就是过于抽象了——他笔下的行动者是一个没有个性、千人一面的整体范畴，因而削弱了其理论的价值。

由此可得结论：在市场转型国家，面对方兴未艾而又表现独特的社会运动或公民运动，现成的社会学理论难以对之加以全面深刻的把握。为了说明问题，要求在原有理论的脉络中，加入新的理论视角，将原有的学术资源调动起来，整合为一体，以把握

这些运动的深层本质和独具特色。

**2. 公民的勇气**

当我们尝试修正传统的社会运动理论，使之有能力面对转型期的独特社会运动或公民运动时，有一个以往不太为人所注意的概念落入眼界。1999 年，瑞典社会学家理查德·斯维德博格（Richard Swedberg）撰写了一篇有关经济学家维克塞尔（K. Wicksell）的传记文章，刊载在《理论与社会》上(Swedberg，1999)。这篇论文仿佛一颗流星，在寂静的星空中一闪而过，甚至都没有引起作者自己的重视——他后来再也没有回到这个题目上。当然，这篇论文也没有引起西方社会学界的广泛注意。不过，正是在这篇论文中，斯维德博格提出了一个重要的概念，这就是“公民的勇气”（civil courage/Zivilcourage)。在我们看来，这个以往不为学界所知的概念对于解释转型期的社会运动或公民运动，突出参与者的“主体性”，具有某种独特的穿透力。

斯维德博格这样界定“公民的勇气”：

> 为了信念而不惮于行动，即便为了信念而冒着支付高昂代价的风险。(Swedberg，1999：501)

斯维德博格是从普鲁士人那里借用“公民的勇气”这一术语的。“铁血首相”俾斯麦最先使用这一术语，用来赞誉那些在战场上出生入死、表现勇敢的士兵。后来，韦伯也曾使用这个概念，用来指称“旧约”的先知：坚信上帝对他们特别眷顾的教士们为了宣传自己的宗教信念而走上街头，宣讲主张，尽管这样做要顶着巨大的社会压力，甚至要面对暴力的威胁(同上：502)。最后是斯维德博格自己，他把这一概念从历史延伸到现代，用来描述“公民的抗争”，维克塞尔就是他的案例。这位与庞巴维克同时代、被熊彼特称为“斯堪迪那维亚的马歇尔”的著名经济学家，

为了宣传自己的政治和社会主张而对抗公众和政府，甚至不惜身陷囹圄。因为他相信他所陈述的是“公民的准则”，而他能够公开诉说是因为他有自由发表言论的权利(同上：515)。

我们从“公民的勇气”中可以引申出若干社会学意涵。第一，当我们强调市场转型期的社会运动或公民运动的主体性时，不仅要看到运动主体的“公民理念”，即对于公民权利的认同，而且还应当看到某些公民有将理念付诸行动、率先去追求这些权利的勇气。认同和追求、理念和行动毕竟还不是一回事，在没有为社会运动或公民运动留下多少空间的情景下尤其如此。因此，当我们把“公民的勇气”纳入对市场转型期的社会运动/公民运动进行研究的理论框架时，就找到了一个中心点，具体地突出了运动主体的行动能力，从而能将社会运动理论中那些描述性范畴调动起来，连为一体，增强它们的解释范围和解释能力。第二，“公民的勇气”概念对现存的社会学理论也提出了重大的挑战。人所共知的社会学思路的基本特点是“结构决定行动”。美国社会学家杜伊森伯里（J. Duesenbery）曾用略带调侃的话语对此一语道出：“经济学全是关于人们如何做出选择的，社会学全是关于人们如何不能做出选择的。”（转引自格兰诺维特，2004：286）过去，行动的主体性似乎很少成为社会学思考的重心，那多半是经济学考虑的题目。但是，现在透过“公民的勇气”，个人行动和个人选择被直接纳入社会学的视野。正像理论面对社会运动或公民运动的不同现实形态需要加以调整一样，社会学面对“公民的勇气”也必须调整自己的理论架构，把个人、个人的选择和个人社会行动，重新纳入自己的视野。

**3. 三个案例**

为了说明问题，我在这里选取三个案例，对“公民的勇气”略加说明。三个案例都发生在 BJ 市，发生在当下这场大规模、高速度的都市化过程中。众所周知，权力与资本联袂推进的城市化，

触发了各种各样的抗议活动，从而造就了一个可以命名为“权利诉求时代”的新景观：面对财产权受到各种各样的侵犯，BJ 的农民、劳工和居民在“依法维权”的旗帜下，起而抗争，形成了声势浩大的公民运动，并且在运动中生产着公民权。

**案例 1　WL 乡农民维护地权的抗争。**WL 乡 Y 村地处 BJ 市 CY 区，是一个约有 600 户人家的大村。1998 年，随着城市化过程的扩张，Y 村及其周边土地被纳入开发建设的规划。在拆迁过程中，由于在安置问题和补偿问题上的分歧，Y 村的 L 姓、M 姓等农民率先走上了抗争的道路。这些农民抗争的主要诉因是：第一，工厂占地，按照国家规定应当对当地农民进行安置，但却没有合理安置；第二，拆了原有的住房，补偿费不够购置新房，导致无以为居。这些农民的诉求是：不仅要求合理安置和合理赔偿，而且还要彻查在土地划拨和拆迁过程中官商勾结的腐败现象。据说，工厂占地只是征收土地的一部分，其余的土地被乡政府违法出售、开发商违法开发了。对此需要上级机关严加查究。为此，这些农民从 1998 年 6 月以来，书写了数十万字的文字材料，走遍了 BJ 市的各级政府和主管机关，上访告状。后来，则干脆每天清晨到上级权力机关的门口呈递上访函，然后就地静坐，以示抗议。由于此事触犯若干条例规定，导致其中的一位代表被判处劳教。不过，这位代表出来后，却依然照旧行事，至今未改。于是这就变成一个日复一日、连续出现的景观。每日清晨，这些上访农民前往上级权力机关呈递上访函件，然后就地静坐抗议。而后，由当地公安机关将他们领走，白天拘禁在公安机关内，晚上用车送回 Y 村。由于这些人的房屋已经被拆掉，无房可居，不得不由公安机关出面，在附近的一间小旅馆中为他们租赁房间过夜。天亮后，又会重演每天

都要出现的一幕，至今已经数年。（“转型期的三种都市运动”课题组，2006；毕向阳，2006）

**案例2　NGO协助劳工讨薪、维护劳动权的抗争。**自1995年后，BJ地区陆续出现了一些面对农民工提供服务和帮助的NGO，专门从事劳动维权活动。XXN就是其中的一个。这个建立不过3年、只有4名专职工作人员的“劳工NGO”，迄今为止已经为数百名在BJ地区工作的农民工，讨回了总额约两千万元的欠薪。值得注意的是，在这个小小的劳工NGO周围还团结了一大批“公益律师”。“公益律师”及其所代表的法律，特别是《劳动法》，成为“讨薪维权”的重要依据。一般来说，这个NGO的工作程序是这样的：首先是因各种原因而被拖欠工资或扣留工资的当事农民工，通过来访、致电或信函的方式找到XXN，其所陈述的情况由XXN的值班工作人员按照统一格式做出笔录。然后，“讨薪维权”的活动就开始了。通常首先是由XXN的工作人员致电被诉雇主，核实情况，并且试图说服雇主给付工资。一般来说，此种劝解往往无效，于是进入第二阶段，由XXN派出工作人员，前往工作现场，要求雇主偿清拖欠工资。一般说来，这种前往现场直接维权的行动往往要重复多次，而且有时见效，有时不见效。雇主会以各种理由拒绝付薪。在某些边缘地区，甚至还出现过放出恶犬，恐吓XXN工作人员的事情。如果现场维权还不能奏效，那就进入第三个阶段。帮助工作的一两位“公益律师”会随同XXN工作人员和当事农民工再次前往现场。如果雇主继续拒绝给付欠薪，那么就会启动法律程序。雇主会被诉上法庭。一经判决，理论上说，便会强制雇主付清欠薪。每年的岁末年初是追讨欠薪的高峰时期，XXN会启动一个“维权月”，动员大量人力、物力开展这一方面的工

作。(参见 XXN，2006)

**案例3　小区业主的维权抗争**。2007 年 1 月 21 日，BJ 市某国家机关的一座礼堂内人头攒动，200 余位业主，代表着 100 多个小区的业主委员会，前来参加一个名为“和谐社区建设”的年会。在这个年会上，4 位中青年“业委会”主任代表“BJ 市业主协会申办委员会”报告了工作进展，十几位来自各个区县的“业委会”主任报告了各自小区在规范物业工作、建设良好社区环境和理顺居民关系方面的工作经验。会议进行了约 4 个小时。第二天，BJ 的几家报纸电台对此进行了报道。毫无疑问，由 4 位中青年业主领导筹办的这个“业主协会”，代表了 BJ 市社区建设的一个新的方向。4 位各自拥有公司或其他产业的业主，却在长达 1 年多的时间里，花费了大量时间同 BJ 的各个住宅小区的业主们建立联系，协助他们成立业主委员会，交流维护产权、建设小区的经验。当个别小区的业主委员会与物业公司或开发商发生争执，特别是当后者出现明显侵权行为之际，他们都会立即前往，支持业主委员会的工作，调解纠纷，化解张力。实际上，在整个 BJ 城的约 4000 个新建住宅小区内，开发商、物业公司与业主的矛盾蓄积已久，近年来尤其呈现频频爆发之势。部分开发商以及物业公司，通过种种不法手段侵犯业主权益。这些手段包括虚报房屋面积、虚报服务设施数量、提供价高质劣的服务等。在许多小区内，业主们甫一抗议，开发商及物业公司豢养的“私人军队”即“小区保安”，就会对敢于抗议的业主们大打出手。这种情况迫使业主们不得不联合起来，使用法律来维护自己的权益。而这 4 位中青年业主努力创立的“BJ 市业主协会”，则是力图将各小区的“业委会”进一步联合起来，把业主维权运动推向前进的重要环节。它标志

着BJ市的业主维权运动开始从分散走向整合，将会在更高的层次、更大的规模上开展起来。（参见“好社区网站”对“BJ市业主协会申办委员会”的报道）

不用说，我们对上述三个案例的描述都是高度简约的。实际上每一个案例的具体内容都十分丰富，都可以专门撰写文章加以详尽叙说。我举出这三个案例，只是意在说明：从社会学的视野出发，可以看到市场转型期的三大阶级，即农民、工人和中产阶级，都在开展各自的维权抗争。在我们看来，这些抗争运动中生产出来的正是公民权，虽然尚只是片断的、零碎的公民权：在农民，是从维护“地权”的抗争走向公民权；在劳工，是从维护“劳动权”走向公民权；而在业主或改革开放后形成的中产阶级，则是从维护自身房屋的“产权”走向公民权。公民社会正是诞生在这些生产公民权的运动中。而这些运动之所以能够由小到大、百折不挠地开展起来，与运动的倡导者不可分离。这些倡导者不仅具有公民意识，更重要的是即便在压力巨大的情境下，依然具有将权利诉求付诸行动的“公民的勇气”。

## 五　结论与讨论

在这篇论文中，我们起步于在马克思主义视野下，“社会是什么”的问题。我们根据布洛维所主张的“社会学的马克思主义”，指出“社会”范畴是具体的、历史的，其主要是指“能动社会”和“公民社会”这两者，前者来自波兰尼，是在与自律市场的搏斗中得到界定的；后者来自葛兰西，是在与国家的互动中生成的。但是，“社会的生产”作为在市场转型期所面对的特定问题，其实践的紧迫性却在于：我们不得不在同一个时空条件下，把“能动社会”和“公民社会”共时态地生产出来。在这里，我们就碰到一个波兰尼和葛兰西都没有碰到，但我们却不得不加以

回答的问题："能动社会"和"公民社会"的生产，究竟孰先孰后？我们从接受波兰尼关于"社会和阶级共生"的观点和葛兰西区别"积极革命"和"消极革命"的观点出发，进一步考察工人阶级和底层阶级的产生条件及其与社会生产的关系。索摩斯等人的研究提示我们：历史的证据表明，工人阶级，特别是波兰尼所关心的英国工人阶级的形成有其社会先决条件：工人必须生活在一个"权利社会"中，然后形成阶级并且以社会的名义开展抵御市场的行动。由此可知："公民社会"的某些要素应当是工人阶级和底层阶级得以生存和成长的条件，因此也是"能动社会"产生的条件。但是，"公民社会"又应如何理解？在这里，我们引入马歇尔的"公民权"概念，尽管这个概念带有自由主义传统的偏颇。根据这一概念，只有其社会成员享有公民权的社会，才可以称作"公民社会"。我们由此而扩大了葛兰西的"公民社会"概念。葛兰西看重的是组织和制度，而我们看重的是公民权的生产。我们认为：只有那些生产公民权的组织和制度才是公民社会的构成要素。那么，怎样才能把"公民社会"生产出来？我们接受葛兰西的看法，认为"阵地战"和"运动战"都是产生"公民社会"的途径。不过，从行动社会学的视角来看，"运动战"即各种社会运动或公民运动在生产公民权方面具有特殊的意义。需要注意的是，在市场转型期，社会运动或公民运动之所以能够出现，并非西方社会运动的理论模式可以现成地予以解释，在这里，比起任何结构因素来，运动主体的因素都应被提升到首要地位。我们引进斯维德博格"公民的勇气"这一概念，来具体地指称主体能动性。为了便于理解，我们还引入当下发生的三个案例，力求表明身处市场转型期的各个主要阶级，如何从各自的维权行动走向公民权的生产，从而锻造出公民社会。

社会生产的顺序和重心的这一转换，对"社会学的马克思主义"提出了许多根本性的理论问题。首先，在研究的视角点上，它

要求社会学的马克思主义在面对具体的市场转型问题时，不仅要有传统的结构视角，而且还必须引入个人行动的视角。为了理解问题，社会学的马克思主义不得不和自己不熟悉的视角打交道。在研究的基本范畴上，它要求不仅要看到阶级形成和社会生产的关系，而且要看到阶级形成和公民形成的关系。为了理解问题，社会学的马克思主义不得不引入自己并不熟悉的“公民权”范畴，正像马克思主义在自己的发展中不得不引入“社会”范畴一样。

但是，更为重要的是，社会生产的二重性，或者说，“公民社会”与“能动社会”的共时态生产，最终彰显出经典马克思主义的一个根本观点。当马克思在《资本论》中阐述人类社会最终如何降服包括国际市场和国内市场的资本主义生产方式时，以及在《哥达纲领批判》中阐述人类社会最终将如何降服国家时，他实际上已经提示我们：只有当人们透过自己的社会行动，使市场和国家全都匍匐于脚下，臣服于社会本身之际——只有到了那个时刻，社会才能够通过其理论表达即社会学，在自己的旗帜上书写上“社会主义”的字样。社会至上即社会对市场和国家的支配，正是社会主义的基本含义。

## 参考文献

毕向阳，2006，《从草民到公民》，清华大学社会学系博士论文，打印稿。

博兰尼，1989/1957，《钜变：当代政治、经济的起源》，黄树民等译，台北远流。

格兰诺维特，2005/1985，《经济行动与社会结构：嵌入性问题》，载王水雄主编《制度变迁中的行为逻辑》，北京：知识产权出版社。

葛兰西，2000，《狱中札记》，曹雷雨等译，北京：中国社会科学出版社。

马克思，1975/1867，《资本论》，第一卷，北京：人民出版社。

施云卿，2007，《抗争空间的营造》，清华大学社会学系硕士论文，打印稿。

汤普森，2001/1963，《英国工人阶级的形成》，钱乘旦等译，南京：译林出版社。

童根兴，2005，《北镇家户工》，清华大学社会学系硕士论文，打印稿。

XXN，2006，《2006 年度工作报告》，打印稿。

赵鼎新，2006，《社会与政治运动讲义》，北京：社会科学文献出版社。

"转型期的三种都市运动"课题组，《2006：研究报告》，未刊稿，北京：清华大学社会学系。

Burawoy, M. 2000. "A Sociology for the Second Great Transformation?" in *Annual Review of Sociology* 26: 693 -695.

——. 2003. "For a Sociological Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Cramsci and Karl Polanyi", in *Politics and Society*, Vol. 31, No2, June 2003, pp. 192 -261.

——. 2006. "Sociology and the Fate of Society." Lecture in Tsinghua University, Beijing.

McAdam, D., John D. McCarthy and Mayer N. Zald. 1996. *Comparative Perspectives on Social Movements: Political Opportunities, Mobilizing Structures, and Cultural Framing.* Cambridge: University of Cambridge Press.

Mann, M. 1987. "Ruling Class Strategies and Citizenship", in *Sociology*, Vol. 21, pp. 339 -354.

Marshall, T. H. 1992. *Citizenship and Social Class.* Pluto Press. Illinois, USA. (中文版参见《国外社会学》，2003 年第 1 期，刘继同译)

Shafir, G. (ed.) 1998. *The Citizenship Debates.* University of Minnesota Press. USA

Somers, M. 1993. "Citizenship and the Place of the Public Sphere: Law, Community, and Political Culture in the Transition to Democracy." *American Sociological Review*, Vol. 58, No. 5. pp. 587 -620.

Swedberg, R. 1999. "Civil Courage ('Zivil courage'): The Case of Knut Wicksell", in *Theory and Society*, Vol. 28, No. 4, pp. 501 -528.

# “制度的形同质异”与社会团体的发育

## ——以中国青基会及其对外交往活动为例*

### 一 “社会团体”的发育及其理论描述

中国社会改革开放20年来，在社会生活方面最为引人注目的变化之一，就是出现了为数众多的“社会团体”。据统计，至1998年，此类社团已达20万个以上；更为精确地说，其中包括全国性社团约1800个，地方性社团约200000个。据称这些团体遍布于城乡社会之中并日渐对社会生活发挥着作用（参见金世吉，1998；陈建民等，1999）。正如卡夫卡笔下那个著名的戈利高尔一样：他一夜醒来，忽然发现自己的胸前生出了厚硬的铠甲——居然变成了一只甲虫！中国社会当下也正在上演着一场“变形记”：由于大量社会团体的衍生，似乎使我们这个社会在一夜之间变得颇具“市场社会”的主要特征了。

这些新生的“社会团体”引起国内外学者的莫大兴趣。早在20世纪90年代前期，国内已有学者对之进行研究（王颍等，1994）；而自简·欧伊（Jean Oi）引进“地方法团主义”（local

---

* 本文系与孙五三合作，原发表于中国青少年发展基金会编《处于十字路口的中国社团》，天津人民出版社，2000。

corporatism）概念来分析中国社会生活的变化，格登·怀特（White，1996）声称从中国地方性社团中发现某种复苏的“市民社会”（civil society）的萌芽以来，国内外的研究者们对于此种“社团现象”更是形成了两派不同的观点。西方社会科学界“国家中心主义”与“社会中心主义”的对峙在中国社团研究领域也产生了巨大的回声（关于这场争执的基本状况，可参见 Nee，1996；1998）。此外，在这两个对峙的派别之旁，许慧文（Vivienne Shue）在其有关中国当代慈善事业的独树一帜的研究中，提出了改革后中国慈善事业及相关社团组织的三种不同生存模式（1996），由此可以看到比较明显的多元取向，或者说，在把握当代中国社团组织的性质上透显出某种游移不定的倾向。

学者们从不同的理论视角出发，运用不同的经验调查素材，对于中国社团的缘起、发育、功用等进行多方描述。但不难发现，这些学者几乎毫无例外地将中国社团的发育归因于改革后中国社会中“混合经济”的形成和“社会结构中异质性因素”的出现这两方面的原因：前者往往指称私营经济的迅猛增长和国有企业的衰败等现象；后者则多半关涉“新富阶层”的成长、某些本土性传统的复活以及地方政府功能的转变等等。

应当承认：所有这些研究都或为当代中国的社团研究提供了有用的视角，或为之积累了资料和数据，因而成为后续研究之无可回避的参照框架。但也毋庸讳言，在我们看来，所有这些研究也绝非无可商榷之处。至少下列三个方面的缺憾或不足是彰明昭著的：第一，在研究单元的选取上，大多数经验研究集中于“地方性”层面，而鲜少涉足“全国性”社团。这就缺失了一个必要的研究角度，并且由此丢掉在当前阶段上为了理解社团现象而不能不加以注意的某些内容。在我们看来，改革开放后所发展起来的社团组织仍然不脱原来社会的独特逻辑，就是说，实际上也依然受到沃尔德（A. Walder）所谓的“预算层级”或更为明确地

说——“体制等级”的强约束（1992）。也就是说，相当一部分地方社团受上级社团组织的领导。如果切割掉它们的上级组织，则不仅难以察见其真正的实作逻辑，而且似亦难以避免对所获取的地方性资料的某种误读。第二，在研究和分析的路径上，大多数研究强调经济改革和社会结构变迁所引发的种种新要素的成长与社团发育的直接关联性，这固然是有目共睹的事实；但社团与国际组织的交往活动却往往落在视界以外，这或许与前述研究单元的选取有关。实际上，如果说地方性社团欠缺众多的国际交往活动，因此在研究中可以忽略不计的话，全国性社团的情况却恰恰相反：国际交往活动往往是这些全国性社团的最为重要的日常工作之一，而透过此种交往而引发的组织变异，又构成对此类社团组织的一项不容忽略的研究内容，无论如何应当补充到研究中去。第三，在理论解释模式的选用上，我们并不认为诸如“市民社会”或“法团主义”之类的理论框架契合于对中国社团现象的研究。这不仅因为这两个范畴都生长于西方的社会文化脉络，各有各的久远历史，而这些脉络和历史当然与我们的迥然不同；更主要的是因为单就这两个范畴而言，其题中应有之意都暗含着对“国家”及其权力边界的某种界定，换言之，即意指作为社会对立物的“国家”乃是现代意义上的“民族国家”，至少其意指的也不是我们这种仍然集各种权力，包括意识形态权力于一身的“全权国家”（totalitarianism），从而与我们正在面对的现实相去甚远。在我们看来，时至今日，中国改革虽然已经走了一段不算太短的历程，但就国家形态而言，却依然不脱其“全权制度”（total institutions）的特征；社会生活和经济生活固然出现了些微改变，但仍被笼罩在国家普照之光的光环之下，即使新产生的经济社会组织也毫不例外。对于这一点，眼下不仅已经由学者的研究给出了证明（参见 Shenkar，1996；Francis，1996），而且我们每一个人也都可以从自己的日常生活经验中日复一日地获得佐证。在此

种情势下，如果我们一定要切割中国社会生活的现实，使之符合于“市民社会”或“法团主义”的模式，则不免有“削足适履”之嫌，使人难以面对中国社会的“真问题”之所在。

基于上述考虑，我们在本文中首先主张：应当着力从中国社会本身的演化脉络中去探索社团的缘起和发育过程。具体地说，就是将现存社团视为体制内正式组织在复杂环境下的某种变形而加以理解；为此就需要变换理论视角，暂且放弃那些大而不当，甚至文不切题的理论解释框架，转而采用其他的、比较实用的中观分析框架——在本文中，我们将尝试运用“组织分析”的框架来解读中国当前的社团现象。其次，分析的焦点将放置在全国性社团而非地方性社团之上：既然我们试图从中国社会本身的脉络中理解社团组织，那么全国性社团由于和体制中心具有更为直接、密切的关系，当然也就成为透视问题的极佳切入点。在本文中，我们以中国青少年发展基金会作为案例来说明问题。最后，我们试图在分析中引入社团组织国际交往的维度。当我们将注意力转移到全国性社团的层面上来时，国际交往活动就会自然而然地被纳入研究的视野。当然，我们并不认为国际交往就是促成中国社团发育的唯一或是最重要的动力——它只是起实际作用的众多因素之一。我们所要表明的只是这个维度不容忽视并且对于理解社团现象及其变异具有特殊的意义。

## 二 组织分析的新制度主义与“形同质异”概念

20 世纪 70 年代是组织理论蓬勃发展的时期（参见邱泽奇，1999）。在这一时期，三个主要的理论流派，即“种群生态学派”（Population Ecology）、“资源依赖学派”（Resources Dependency）和“新制度主义学派”（New Institutionalism）相继问世，对于组织分析产生了至深至远的影响。这三个学派自然各有其独特的理论背景和研究手段，例如，种群生态学派显然带有社会生物学影

响的痕迹，而新制度主义则将社会文化理论作为自己重要的理论来源之一。但是，在它们之间却存在着一个重要的共同点：都突出了组织与环境之间的复杂互动关系并企图从此种关系入手探寻组织变迁的动力。

强调环境与组织之间的互动关系自那时以来业已成为各家组织分析理论的共识。翻开组织社会学的任何一部教科书，多半都会看到“组织与环境”这一章节。许多教科书还将组织环境区分为“稳定的环境”（Stable Environment）、“变动的环境”（Changing Environment）和“剧变的环境”（Turbulent Environment）等不同类型进行分析，以期探讨不同环境下组织的行为与变异（参见韦伯，1983）。但意味深长的是：这些派别对于环境本身的界定，以及组织与环境如何发生互动的解释却在在不同。种群生态学派较为强调技术发展和环境的关系（参见 Tushman et al.，1986），资源依赖学派则较为重视环境是如何为组织提供其生存所必需的资源，以及组织又是如何为争夺资源而彼此竞争的（Pfeffer，1982）。相形之下，以麦耶尔（John Meyer）、罗文（Brian Rowan）、迪马齐奥（Paul Dimaggio）和鲍维尔（Walter Powell）等人为代表的新制度主义学派却主要通过对当今美国社会非营利组织的经验研究，对环境以及组织与环境的互动关系提出了独辟蹊径的看法，其中与当前分析最有相关性的，就是“制度的形同质异”（Institutional Isomorphism）这一概念的提出和重新界定。

在新制度主义者看来，个别组织生存于其中的环境，并非只包含技术、市场或其他众所周知的经济—技术因素；更为重要的是，环境中还包含了所谓“合法性”的维度在内，因此组织生存环境可以被称为一种“制度化的环境”。在现代社会中，“理性化”已经变为一种“神话”（myth），其伴随着相应的“仪式”（ceremony）渗透于环境之中，构成从外部强加给所有正式组织的制度性压力；这些压力导致组织的“同形式变迁”（isomorphic

change），即迫使所有的正式组织无论其日常行动如何，都必须不断地变更自身结构，内化各种合法性要求，以与周围的制度环境“同形”，由此造就了全社会范围内正式组织的制度“同化”趋势，形成了现代组织的“制度的形同质异”特征（参见 Meyer & Rowan，1977）。

在这里，“形同质异”（isomorphism）这个源于海莱（Hawley，1968）的概念，经新制度主义者之手而添加了若干新意。按照迪马齐奥和鲍维尔的说法，在海莱那里，“形同质异是一个约束的过程，它强迫种群中的一个单元（生长得）类似于面对同一组环境条件的其他单元……此种研究方式提示：组织特征是按照日益与环境特征相一致的方向改变的”。而到了新制度主义者手中，“形同质异”概念被扩大了，并作了进一步的区分：“有两种同形：竞争同形和制度同形。……组织不仅为了资源和客户而竞争，而且还为了政治权力和制度合法性、为了社会和经济的契合性而竞争。制度同形的概念对于理解渗透于多数现代组织生活中的政治和仪式是一个有用的工具。”（Powell & Dimaggio，1991：64－66）

新制度主义者强调组织环境是制度化的环境，内中合法性的维度迫使单个的组织按照其要求来变更和调适自身的结构；而每个组织也为获得这种合法性而争斗不已，这就造成现代社会组织生活中的一个显而易见的悖论：组织的结构与其日常活动的背离。一方面，组织为了取得并证实自身的合法性，不得不建立那些被“理性化神话”确立为必不可少的部门并设法应付无穷无尽的礼仪活动，而这些部门和活动多半与组织的绩效无关；另一方面，组织在实践上又必须处理各种日常事务并勉力追求绩效，而这些事务和绩效却又与上述“神话”无关。由此导致了新制度主义所谓的现实生活中的“经验异常现象”：“行政管理人员和政客们拥护已经确立但从未执行的纲领；经理们辛勤地收集数据却失于分析；专家们受雇，不是为了以备咨询而是为了标记的合法性……”

(Powell & Dimaggio, 1991: 3) 麦耶尔和罗文干脆用“制度化组织的结构不一致性”(structural inconsistencies in institutionalized organizations) 来概括这一背离，并且发现组织往往用“松散化”(decoupling) 的策略，即让组织下属的各个机构仅仅保持松散的连接来应付这一局面 (Meyer & Rowan, 1977)。正是在这个意义上，他们将组织的“形同质异”认定为“现代社会的地方病”。

组织分析的新制度主义者曾经强调他们的理论主要是针对“后工业社会”的组织结构与生存环境 (Powell & Dimaggio, 1991)。但是，经过奥鲁 (Marco Orru) 等人的发展，这一理论早已被成功地运用于西方社会以外的社会和经济组织的分析之中。奥鲁、比加尔特 (N. W. Biggart) 和汉密尔顿 (G. G. Hamilton) 将“制度的形同质异”的概念用于对日本、韩国和台湾的经济组织的分析，证明了“新制度主义有助于引起对环境中呈现的文化、政治和规范等诸种压力的注意，并且在分析那些面对这些压力尤为脆弱的组织时也是有功效的”。此外，他们还提出：与环境的“制度同形”并非总是与组织绩效无关，在东亚的背景下，这两者会透显出相辅相成、互为促进的一面 (Orru et al., 1991)。

在我们看来，沿着奥鲁等人开辟的研究路径更进一步，将“制度的形同质异”概念运用于中国的组织变迁的解释，不仅是必要的，而且也是完全可能的。利用“制度的形同质异”的概念工具将有助于我们从制度环境与组织互动的角度去理解研究对象——社团组织，揭示其缘起和变异的实作逻辑。当然，这里所谓的“制度背景”不同于西方后工业社会，甚至也不同于其他东亚社会。今天，中国社会的所有组织面对的是一个基本的社会框架正在发生剧烈变动，因而带有高度不确定性的制度环境，其变动的剧烈程度远非前述组织社会学中所谓“剧变的环境”可以比拟。这一点早已成为所有中国社会变迁研究者的共识。为了突出这一基本社会框架剧烈变动及其对组织带来巨大影响的环境特征，

我们拟将之称为“风险制度环境”，以区别于西方或东亚的制度环境。分析此种环境下组织的生存和变异无疑是一项困难重重的工作，推进新制度主义的理论也并非一条坦途，但也正因如此，通过把当下中国社会的共产主义组织的变异与此种“风险制度环境”联系起来加以解释，或许可以使我们看到更多的东西并在组织理论上有所创新。

## 三 “形同质异”作为分析体制内正式组织演变的解释概念

改革开放造就了中国社会中现存体制内正式组织的独特生存环境，简单地说，原有的“再分配体制”与萌生中的市场机制的并存构成这一独特生存环境的根本特征。一方面，在原来的“再分配体制”之外出现了异质性的市场机制，从而推动了全社会水平上大规模的资源重组，导致经济资源、社会资源和其他各种资源从“体制内”向“体制外”逐步转移或流散。另一方面，在原有的整个社会基本制度框架受到动摇的背景下，“再分配体制”与市场机制的并存又意味着体制内正式组织生存于其中的环境具有高度的不确定性。市场打开了通向国际社会的大门，迫使中国社会日渐深入地卷入世界体系而难以自拔，从而令所有的体制内正式组织都不得不面对并设法应付商业全球化的影响。对于既有的体制内组织来说，这无疑使它们陷入极大的风险环境之中。

“风险制度环境”意味着在同一时点上存在着“二重制度空间”，使所有正式组织的航向发生了偏离——现在，是体制和市场这两个坐标，而不是像以往那样只有一个体制坐标导引着它们的航程。“二重制度空间”使这些组织切切实实地开始感受到某种“生存危机”。这种危机首先表现在组织分析中所谓“技术”或“资源动员”的方向上：正式组织的资源依赖方向出现了分化。由于再分配体制内的可得资源日渐削弱，所以若想在这种高

度不确定性的环境中吸纳足够资源以维系生存，这些组织就必须培育起能够在不同制度空间中开展动员活动的能力，而首先就是不仅从体制内，而且更为重要的是从市场和国际社会中攫取资源的能力，这种能力显然是此类组织原先并不具备的。因此我们在这里看到，体制内正式组织眼下碰到的实际上正是艾森斯塔德（1992）分析古老“帝国体制”在近代环境中面临的两难处境时所提出的那个著名论点：为了存活，它必须有能力同时动员传统（在这里可以理解为体制）的与现代（在这里可以理解为市场与国际社会）的这两种不同的资源。

其次，诚如新制度主义所提示的，合法性是现代组织生存的重要依据。在“风险制度环境”中，体制内正式组织本身也面临着某种“合法性的悖论”：为了能够同时动员上述“传统”与“现代”的两种资源，每一个组织都必须同时兼有“体制”与“市场”的二重合法根基。一方面，在“全权”国家机器的政治权力和意识形态施加强固约束的条件下，所有的正式组织都必须具有“体制内合法性”——作为党团组织或政府体制中的一个环节而存在并由此获得国家颁授的合法性；另一方面，在形成中的市场和外来国际影响的压力下，它们又必须具备“体制外的合法性”或“市场社会的合法性”，至少表面上是如此。后一种合法性对于体制内正式组织的存活尤为重要，因为唯有在此种合法性的基础上，它们才有可能动员体制外的各种资源并将之与体制内资源接合起来，化解生存风险。

正是此种风险制度环境，以及由这一环境所带来的资源依赖和合法性的分化，导致体制内正式组织在组织结构和资源动员策略两个方面都迅速地发生了“适应性的变形”：一方面，我们看到改革后在正式组织框架下发生的增殖与嬗变——在这些组织的羽翼下突如其来地孵化出大批所谓“社会团体”，其衍生速度之快令人瞠目结舌，远甚于哈贝马斯笔下欧洲社会从“文学公共领

域”到“政治公共领域”的长约两个世纪的漫漫历程（哈贝马斯，1998），虽说这些被称为“官办社会团体”的组织实际上不过是各式各样的正式组织伸向体制外的另一重制度空间的触角和管道而已；另一方面，我们也看到这些披着“公共领域”外衣的“官办社团”组织的确操弄着不同于以往的崭新的资源动员策略和手段，概括地说，就是在原先对资源的“权力式动员”之外添加了“经营式动员”这一策略。因此，如果我们在研究当代中国社团现象时不是仅仅就这些“社团”本身着眼，而是从体制内正式组织的演化脉络中来看待它们，那恐怕就很难不作出如下结论：至少在现阶段，这些社会团体无论与“市民社会”还是“法团主义”这类写在社会学教科书上的概念都是风马牛不相及的；即使它们看上去状类“市民社会”或“法团政制”，那多半也只是外观相似而已——它们是真正的“形同质异”组织。不过，与组织分析的新制度主义的“形同质异”概念略有不同的是：在他们那里，制度环境压力所造就的合法性意义上的“形同”导致了众多组织在形式上的同一性，并且往往与组织绩效没有直接的关联，但在中国的转型社会中，“二重制度空间”或“风险制度环境”所造就的却是正式组织顺应不同制度环境的压力而发生分化或裂变，是一个组织戴上两副不同的面具这一具有中国特色的组织生存策略或生存技术的发展和成型，而其中与市场机制相吻合的“制度同形”又成为这些组织在体制外动员资源的合法性基础，因而就总体而言与组织绩效是直接相关的。

## 四　从“人民团体”到“社会团体”：中国青基会作为体制内正式组织“变形记”的案例

为了说明体制内正式组织在风险制度环境中所发生的变形过程，我们选择中国青基会作为具体分析的切入点。我们的考虑是：首先，中国青基会是公认的当代中国社会中规模最为宏大的社团

组织之一，具有全国性的组织系统和辐射地方的能力；其次，中国青基会成功地经营了“希望工程”，而该项目又是公认的对海内外均发生重大影响的慈善项目。无论是运作能力，还是项目绩效，全国社团皆无出其右。因此，透过对中国青基会缘起和发育过程的解析，就可以大体把握中国当代体制内正式组织的变形逻辑与现存社团的“形同质异”特性。

中国青基会的缘起与发育表现为一个从“人民团体”衍生出“社会团体”的裂变增殖过程。乍看上去，“人民团体”与“社会团体”这两个概念貌似一致、难以区别，极易使局外人辨识不清，但在中国社会的“百科词典”中，字眼上细微差别的背后却可能隐含着不同的意义。前者在改革开放前业已耳熟能详，指的是党政机构的一种存在形态，属于享有宪法权力的正式组织机构；其成员均为官员身份，其组织则享用由党政部门划拨的经费；而后者则是改革开放后才出现的具有新意的词汇，意指在民政部门登记注册并由之加以管理的、以各种社会动员活动为取向的组织，其成员中有相当部分并不具有正式国家官员身份，活动经费也多半来自自筹。

中国青基会的“母体”中国共产主义青年团就是一个“人民团体”，其正式的定义是“党的助手和后备军”，是“先进青年的群众性组织”（参见《中国共产主义青年团章程》）。中国青基会成立于1988年，是作为共青团组织“体制改革”的直接产物而问世的。是年5月共青团的“十二大”通过的《关于共青团体制改革》的诸文件，把共青团“要办实事”当作一条体制改革的原则确定下来，这其中就包括“为发展青少年事业而面向社会集资”的设想（参见中国青基会，1998）。而后，团中央设立了“事业开发委员会”，经过该委员会的努力，于1989年正式注册成立了“中国青少年发展基金会”，并且按照国务院明令颁布的《基金会管理办法》，将中国青基会定义为“民间非营利机构，是

社会团体法人”（同上）。

中国青基会的一位主要负责人曾经说过：“我们是团中央的儿子。”（转引自康晓光，1997）这句戏言点破了中国青基会与团中央的密切关系，画龙点睛式地说明了它的实质。在我们看来，虽说中国青基会具有“社团法人”的名义，但就实质而论，它却不折不扣地就是共青团这个组织中的一个分支机构，从一开始就表明了对共青团及其他正式组织的强固的“体制依赖”。这种“体制依赖”主要表现在下列五个方面。

体制等级依赖——在“预算层级体系”中面对“多重主管”。中国青基会自成立之日起直到今天，一直受着至少三个主管部门的管理和约束。首先当然是团中央。中国青基会虽然“对外”称“独立法人”，但“对内”却仍是团中央直属的一个“局级单位”（中国青基会访谈录 W－4）。其次是中国人民银行。中国青基会即经中国人民银行批准成立，后者自然就成为前者的“业务主管”单位。最后还有民政部。与当今中国社会的任何一个社团组织一样，中国青基会的合法组织身份也源于在民政部的登记注册，并且要接受后者的监督。在这里，团中央通过人事任免和外事管理等项制度，银行通过各种审计制度，而民政部通过对社团组织的年检制度等，将中国青基会牢牢地束缚于体制管辖之下。

组织架构依赖——整个组织架构表现为对党团组织官僚体系的复制或“拷贝”。中国青基会自建立之日起就确立了党的领导制度，即党组负责制；而后，随着监察室的建立，团中央系统内的监察触角也延伸进来；在中国青基会的领导集团中，所有成员都来自团中央各个部门的领导岗位，而中国青基会的领导也可以按照一定的行政级别平行地调动到团中央所属其他部门担任领导职务；至于中国青基会名义上的最高职位即理事长和会长等荣誉性职务，历来由卸任的党政领导人或团中央的现任领导人担任，现任理事长即为团中央的八位书记之一。因此，从组织的内部结

构上着眼，很难看出其与其他党团或政府组织的结构有什么不同。

运作网络依赖——项目运作的主渠道以共青团的组织网络体系为依托。中国青基会所运作的最大的，也是海内外享有盛誉的项目，就是以资助贫困地区失学儿童和校舍建设为主要目标的“希望工程”。这一慈善项目通过广泛动员海内外各种资源，取得了建设7000余所“希望小学”和资助数百万贫困失学儿童的骄人业绩。但也毋庸讳言，中国青基会之所以能够开展如此广泛的社会动员，恰恰是依赖共青团系统的全国性组织网络来开展工作的。中国青基会从1990年着手建立自己的全国性组织系统，到1995年这一系统基本建成为止，迄今已发展成拥有33个省级青基会及下属机构的庞大组织体系。但是，所有这些省级基金会都无非是团省委的某种“翻牌”或变形而已。正如中国青基会自己实际上是团中央机构裂变增殖的产品一样，各个省级青基会也是团省委裂变增殖的产品：团省委往往委派一位负责人担任省级基金会的领导职位，基金会的秘书长则从省一级团干部中的能吏中选拔充任。这样层层嬗变，一直变到团地（市）委。需要指出的是，按照中国青基会的组织章程，一般在县一级不再专门设立青基会办公室，而直接由团县委承担“希望工程”的有关工作。由此可见，中国青基会的全国性组织系统无非是共青团组织系统的局部变形，而各级团组织在长达10年的时间内将运作“希望工程”作为一项主要工作，也使得自改革开放以来深感资源匮乏、难以定位的共青团组织获得了新的生存合法性和活力：捐资助学之类的活动日复一日地运转，也就不断地加固这一组织的网络系统。这正是“希望工程”所引发的一个直接后果。

产权依赖——启动资金来自体制内经费的划拨，资产运作结果被划为国有资产。按照国务院有关社团的管理规定，所有社团组织都必须具有一定的注册资金，方可允许登记注册。中国青基会成立之初，所需注册资金10万元是团中央划拨的，启动机构的

办公经费1万元也是来自同一渠道（参见康晓光，1998）。在我们看来，这一初始资金的性质始终是一个若隐若现的桎梏，带来中国青基会对团中央的潜在的产权依赖。虽然中国青基会反复申明自己是“零资产”，即没有直接属于自己的资产——由此透显出应对产权依赖之潜在威胁的某种组织行为策略，但中国青基会的下属机构通过参股等方式介入各种实业毕竟是一个彰明昭著的事实。这种潜在的产权依赖在当下阶段对中国青基会的资产运作究竟具有多大约束力量固然尚难以估量，中国青基会也可以通过使产权“模糊化”的技巧来暂时回避问题。但回避问题并不意味着解决问题。一旦中国青基会企图摆脱体制束缚而实现自治，其实际掌握的偌大一份家业究竟属于谁就会成为一个足以致其死命的难题。因为按照体制运作的逻辑，所有这些资产，无论多寡，都是初始资金运作的产物。

社会信任依赖——社会信任的建立主要依靠“党的喉舌”。1989年，当中国青基会挟带着以“捐资助学”为目标的“希望工程”登台亮相之际，所需社会信任从何而来？换言之，社会上千千万万的行动者——企业、机关、官员、民众……凭借什么来相信这个未曾谋面的陌生组织是真的要从事一项“社会公益”事业而为之捐奉？为了动员社会资源，就需要尽快建构起一种“信任格局”，而这种“信任格局”的建构主要依赖的是“党的喉舌”，而不是别的什么机制。从20世纪90年代起，《人民日报》等党报党刊、中央电视台等“喉舌机构”，被一体动员起来，着力宣传“希望工程”，而当时的党政最高领袖亲笔为“希望工程”捐款并题词，更是带动了一大批政要争先恐后地为“希望工程”题词、捐款。各种官方媒介的铺天盖地的宣传报道使“希望工程”在极短的时间内成为家喻户晓的一项社会新事物。可见，实际上正是党的宣传舆论工具成为中国青基会及其“希望工程”建构初始社会信任的依托，而党政领袖的表态则为中国青基会充当了信任担

保的角色。

在我们看来，所有这五个方面都说明了中国青基会作为一个“形同质异”的“社会团体”的性质：从“形”上着眼，它具有“社团法人”身份，但若从“质”上即组织的结构和性质上着眼，它却依然是体制内正式组织的一环。当然，我们无意否认这种变形乃是中国“社团组织”在我们这个具体历史条件下得以发育成长的唯一现实有效的路径。我们也不排除中国青基会在10年的发展中会产生各式各样的变异，实际上我们在下面就要对中国青基会的若干变异及其根源略作描述并试图说明其意义；但在这里，我们仍然要强调：无论可能产生的变异如何，都还没有从根本上改变中国青基会“体制依赖”的五个基本特征，因此，至少在现阶段也没有理由改变中国青基会仍然是一个“形同质异”的社团组织的结论。

## 五　对外交往与组织变异

按照组织分析的观点，“组织的变异常常沿着意想不到的方向发展”，就是说，组织的变异方向往往会超出常规预期，而沿着另外的方向演化；在组织演化途程中，一些偶然因素的介入有可能导致其偏离预定航向，而另一些偶然因素的介入又会“锁定”这一航向，将离轨变为正途。如果中国青基会仅仅恪守其“形同质异”的制度形貌，囿于体制内正式组织无力深入其中的另一维制度空间而为整个体制从事“拾遗补缺”的活动，那么我们的研究也就丧失了意义。然而，自20世纪90年代中期以降，中国青基会的确出现了某种变异的迹象。这些迹象遂给予我们以进一步分析的余地和可能。

通观中国青基会10年来的历史轨迹，我们发现：在1995年前后，中国青基会开始改变以往那种埋头于运作具体项目的做法，转而较多地考虑自身的组织定位问题。这一征兆特别突出地表现

在1995年3月召开的“中国青基会建设与发展务虚会”上。正是在那一次会议上，中国青基会主要领导成员就该基金会的性质达成了基本共识：强调中国青基会作为“民间基金、公众筹款机构和社会团体的三位一体的……特征”，并且制订了“社会化、现代化、国际化”的长远发展目标（参见中国青基会，1998）。

一个“社会团体”竟然以“社会化”作为自己的长远发展目标，即作为一个显然需要经过长期和艰苦的努力才能达成的结果，这听起来似乎是一个悖论。但也正是从这一悖论中，透显出某种特殊的意味：中国青基会作为一个组织，业已开始体察到其组织定位方面“妾身未名”的尴尬处境，而这一社会认知其实是所有官办社团——“形同质异”的社会团体为摆脱前述“体制依赖”，走向真正自治而必须先行达成的一个环节。据我们了解，中国青基会乃是所有官办社团中明确提出此种发展目标的第一家。自此以后，我们看到中国青基会“社会化”的取向在不断加强，或者说，其摆脱体制依赖的倾向有所增长。这里包括了中国青基会近些年来种种成功的和不成功的尝试。就前者而论，包括与学术界建立密切联系，资助各种有关社会公益事业的理论研究课题，希冀通过学术界的研究为中国社团的发展寻求一条切实可行的道路；就后者而论，遭到取缔的“中国社会团体联合会”实际上是中国青基会力图联合若干官办社团推展自治活动的一个重要尝试。无论成功与否，这些尝试都比较明确地体现出中国青基会摆脱“体制依赖”，实现自治运作的倾向，我们将此种倾向称为这一官办社团的“质变性演化”。显然，此种“质变性演化”不同于前述的“形同质异”的形貌；或直截了当地说，不同于单纯的组织“形变”。

然而，究竟是什么力量促使中国青基会产生这一走向“社会化”的“质变性演化”趋势呢？通常的解释会强调前述种种“市场”和“社会结构”的因素。这些解释固然有其合理性，但我们

在这里所要的强调的，却是久已被中国社团研究者忽略的一个维度，这就是“国际交往”的维度。我们认为，与各种国际组织的交往和互动，是促成这个“形同质异”的官办社团发生“质变性演化”的重要动力之一。

如前所述，对于中国青基会这一类全国性社团来说，与各种国际组织交往自始就成为日常事务之一。这一点或许是全国性社团与地方性社团的显著不同之处。中国青基会之投入国际交往，其主要的和直接的目的当然是为“希望工程”动员资源。在一个外商、外资大量涌入，各种国际组织都获得进入中国市场的不同机遇的时代，开展大规模的慈善事业，不设法从外商外资那里动员资源是不可想象的。实际上，“希望工程”之所以能够做到今天这样的规模，海外捐赠占据了巨大的份额（参见康晓光，1998）。

在实践家的眼中，捐赠就是捐钱（物）。无论是国内企业还是外资企业，它们捐赠给“希望工程”的都无非是金钱（物资）。这里钱物来源的不同可以忽略不计，关键在于数量的多寡和效益的高低。但在社会学者看来，钱物来源的不同却是一个必须加以强调的问题：其重要性就在于泽利泽尔夫人所说的“钱的社会意义”（Zelizer，1992）。同样是金钱，但却具有不同的社会意义。简单地说，当通过中国青基会的渠道，将国有企业、机关事业单位甚至分散民众的各种捐助汇集起来，疏导到贫困地区建校助学时，它发挥的是这样的功用：使得纵向的体制等级单位在横向上建立某种联系，如所谓“兰渭模式”；或是使分散的城镇居民或其家庭与遥远的贫困地区失学儿童及其家庭建立某种联系，如“1 +1 助学活动”。这样做或许也可称为局部性社会重建的一种形式，但其后果却依然是弥补了“再分配体制”固有的空缺或盲区——长于“系统整合”（system integration）而短于“社会整合”（social integration），或是长于垂直整合而短于水平整合——从而加固了这个体制本身而不是替代它。因为这种做法无非是将

制度上同质性的因素在横向上连接到一起而已。然而，当通过中国青基会之手将来自外商、外资的捐助汇聚起来，投入希望工程的运作中时，却在不知不觉之中导入了与这个体制完全相异的若干成分；当这些成分被以不同方式吸纳到中国青基会的运转体系以后，就会推进中国青基会本身的质变性演化——在这里，捐赠钱物天然地就多了一个副产品。

因此，以吸纳外资外商捐赠资源为目标的国际交往活动，其背后的另一重意义就是在吸纳资源的同一个过程中也将若干异质性制度因素吸纳了进来。详细解析这一过程将是后续工作的任务，我们在此只能对这一过程的某些关节点略加描述。在我们看来，通过对外交往所引进的制度因素至少有如下四个方面。

社团知识的借鉴——对于社团组织在一个市场社会中的地位和作用不断地获得新知识。再分配体制没有也不可能为真正自治的社团组织预留生存空间，因此对中国青基会这样最先建立的哪怕是官办的社团来说，无前例可循可能是发展中所面临的最大困境之一。用现象学社会学的术语来说，这就是欠缺“知识积贮”(Stock of Knowledge；参见 Schutz，1967)。为了像真正的社团那样行动，就必须寻求渠道，将有关社团组织的各种必备的知识吸纳过来，形成新的“知识积贮”。在中国青基会的案例中，我们看到正是通过与外资外商和国际慈善团体的接触和互动，特别是通过组团出访和接待各种国际组织的来访，从而架设起这样的吸纳知识的桥梁，使中国青基会得以点点滴滴地积累起关于市场社会中社团组织的基本知识，为改造自己组织的形象确立了参照系，并由此引发价值取向的改变和对组织定位的不断思考。在这一方面，中国青基会主要负责人的多次业务出访以及频繁接待国际相关组织的来访，均发挥了重要作用。例如，认识到社会团体在市场社会中的对协调社会生活的重要地位和作用，就来自中国青基会主要领导成员在福特基金会资助下对美国社团的多次出访活动

（参见中国青基会，1998；中国青基会访谈录 W－1）。

吸纳运作规则——为了确保捐赠款项的用途，外资、外商或海外慈善团体的捐赠多半都附加有自己的规则。这些规则来自我们这个体制以外，其实质在于体现出市场社会中真正意义上的社会团体的性能和特点。对中国青基会而言，为了吸纳这些资源，就不得不连同这些规则一道都接受下来。由此产生了潜移默化的“规则移植过程”。这一过程至为清晰地表现在“希望小学”的建设工作上。通过与多种海外慈善团体的磨合与互动，中国青基会在“希望小学”的中后期运作程序中逐步制订了“申报制度”、“分段拨款制度”、“地方政府匹配资金制度”和“审查制度”等一系列环环相扣的严密规则，确保了整个项目的良性运作，避免或少出纰漏。通过对外交往，吸纳的是个别的资金，而带来的却是制度性影响。由此导致了在当今社会这样一个普遍腐败的大环境中，“希望小学”的建设竟然能够一枝独秀、“出污泥而不染”的奇迹（中国青基会访谈录 W－2）。从理论上说，更为重要的是，在这里我们看到的不是组织分析的新制度主义所强调的组织学习的“近邻效应”，相反，却是通过接纳海外捐赠而带来的制度移植的“远邻效应”发挥着重要作用。

动员策略演化——在国际交往过程中，海外社团动员资源的各种策略也被大规模地移植进来，而这些动员方式往往是我们这个社会中闻所未闻的。例如，我们在 20 世纪 90 年代中期以后看到中国青基会陆续推出诸如“行路上北京”、“信用卡慈善募捐”、“志愿者行动”等在海外广为盛行的募捐活动（中国青基金，1998；中国青基会访谈录 W－3），通过这些活动而将海外募捐行为的组织方式、形象设计等引入自己的组织之中，从而有助于促使中国青基会进一步转向更为精巧、也更为符合市场社会的“经营式动员”的资源动员方式。

海外环境的强约束——既然面向海外动员资源，那就不得不

接受海外组织，特别是海外舆论的监督。海外环境对中国青基会的活动施加了强有力的约束。著名的“《一周刊》事件”就是一个案例。这个以追究港人捐赠善款去向为案由的事件令双方一再对簿公堂，迄今仍未结案。而其后果则是提醒中国青基会在运用海外善款时步步谨慎小心，处处“按规矩办事”，并且促成面向社会的公开的审计通报制度的出台（参见康晓光，1998；中国青基会，1998；中国青基会访谈录 W－4）。

在我们看来，通过在对外交往中获取知识、吸纳规则、改变募捐策略和接受海外约束等环节，中国青基会发生了些许的但却是意义深远的变化。虽说在当前的阶段，还难以判定这些变化在多大程度上有助于中国青基会彻底摆脱体制依赖，但断定这些变化促使中国青基会向着实现“社会化”的目标前进了一步，却是并不为过的。因此，我们认为，国际交往或组织学习的“远邻效应”乃是中国青基会“质变性演化”的一个不容忽视的重要动力。

## 六 讨论与结论

本文以中国青基会为案例，揭示了“体制依赖”是当今全国大大小小、各式各样的官办社会团体的实质之所在，其决定了这些社团组织的“形同质异”特征。这一点在全国性社团的层面上表现得至为明显。在这些社团组织的演化途程中，它们若想摆脱体制的操弄，走上“社会化”的进程，就不得不设法摆脱此种“体制依赖”，而国际交往活动或组织学习的“远邻效应”是推动它们发生“质变性演化”的一个重要力量。

我们在本文中所借用的核心概念是“形同质异”。我们认为，这一来自组织分析的新制度主义的概念对于了解当今中国社团的本质特点具有一定的解释能力：这些社团具有自治社团或独立法人的外观，而本质上则是体制内正式组织面对风险制度环境时产

生“组织变形”的结果。当然，我们在这里也改变了新制度主义“形同质异”概念的若干内涵，扩大了它的使用范围，尝试将高度不确定的、体制与市场并存的风险制度环境引进概念内涵，并借以分析改革开放时代体制内正式组织的变形和演化。无论这一尝试在多大程度上是否成功，我们都认为它是对海外学界指称国内社会学界对于组织分析及其新学派不够敏感的一个学术反应。此外，我们还认为运用“形同质异”这一类的“中层分析”概念来分析中国的社团组织，更能反映当前此类组织的特性，因而较之“市民社会”一类的宏大叙事来也更为贴近中国的社会生活现实。

本文尤为强调社团组织的对外交往对于组织的质变性演化的意义。在我们看来，此种由“远邻效应”所带来的将异质性制度因素直接导入官办社团组织的意义，同这些社团借助于体制本身的力量和网络而与其“近邻的”、同为体制内诸单元的各种组织机构发生互动所产生的意义是截然不同的。后者即使算作一种社会重建，那也无非是在现行体制框架以内的重组，很难判定这种意义上的重组除了对现存体制的加固以外还有其他的作用或后果。前者的意义则大为不同，它会以潜移默化的形式促使官办社团在价值理念、制度结构、动员模式等方面发生变异，进一步演化下去则可能促使官办社团逐步摆脱体制依赖和官方操弄，渐进式地实现“社会化”的目标。当然，对外交往并非促使官办社团转化的唯一动力。我们所要强调的只是：它是一种不容忽视的力量。

1998 年年底，中国青基会主要负责人在接受中央新闻部门采访时，面向全社会郑重宣布了“希望工程”的“转型”：终止大规模群众性捐资助学活动，转向新的慈善项目。这一项目就是眼下业已成为社会公众谈论热点之一的以环境保护为焦点的“绿色希望工程”。在我们看来，如果这件事果真意味着中国青基会将

摆脱借助于共青团系统的组织网络而推展项目的惯例，转而依靠10年来自己架设的各种渠道来动员社会、募集资源、实施善举——例如，业已建成的7000所“希望小学”或许就可以成为中国青基会扎根于社会开展活动的网络纽结——那么这就可说是迈出了真正走向“社会化”的又一个有意义的步骤，而这一步骤将不仅对于中国青基会本身，而且对于全国的官办社团组织都具有不可估量的意义。也许，我们就此可以迎接真正的而非“形同质异”的社团组织面世的曙光。

“这里就是罗陀斯岛，就在这里跳吧！”

## 参考书目

陈建民等，1999，《社团、社会资本与政经发展》，载《社会学研究》第4期。

邓正来，1996，《国家与社会》，《中国社会科学季刊》夏季卷，总第15期；转引自张静主编《国家与社会》，浙江人民出版社，1998。

哈贝马斯，1998，《公共领域的结构转型》，学林出版社。

金世吉，1998，《发展民间组织，推动社会进步》，载《中国民政》第357期，第17～18页。

李强，1998，《国家能力与国家权力的悖论》，载张静编《国家与社会》，浙江人民出版社。

王颍等，1993，《社会中间层》，北京：中国发展出版社。

马明洁，1998，《官僚经营者和社会经纪人》，北京大学社会学系工作论文，No. 3。

倪志伟等，1996，《国家社会主义改革中的市场过渡与社会转型》，载《国外社会学》1998年5～6期合刊，第83～98页。

邱泽奇，1999，《在工厂化和网络化的背后》，载《社会学研究》第4期。

艾森斯塔德，1992，《帝国的政治体制》，江西人民出版社。

康晓光，1997，《创造希望》，漓江出版社。
中国青基会，1998，《中国青少年发展基金会大事记——1988～1996年》。
张静，1998，《法团主义》，中国社会科学出版社。
——，1999，《国家与社会》，浙江人民出版社。
朱苏力，1998，《为什么送法上门》，载《社会学研究》第6期。
韦伯，1983，《组织理论与管理》，台北桂冠图书股份公司。
课题组：中国青基会访谈录，1998～1999，W－1，W－2，W－3，W－4。
Hawley, Amos. 1968. "Human Ecology." In *International Encyclopedia of Social Sciences*. Ed. by David L. Sills, 328－337.
Francis, Corinna-Barbara. 1996. "Reproduction of Danwei Institutional Features in the Context of China's Market Economy: The Case of Haidian District's Hi-tech Sector." *The China Quarterly* 147, 839－859.
Meyer, John & Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." In Powell and Dimaggio eds. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. The University of Chicago Press, 1991.
Oi, Jean. 1992. "Fiscal Reform and the Economic Foundation of Local State Corporatism in China." *World Politics* 45, 99－126.
Orru, Marco, et al. 1991. "Organizational Isomorphism in East Asian." In Powell and Dimaggio eds. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. The University of Chicago Press.
Pfeffer, Jefery. 1982. *Organizations and Organizational Theory*. Marshfield, Mass: Pitman Press.
Powell & Dimaggio. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. The University of Chicago Press.
White, G. et al. 1996. *In Search of Civil Society: Market Reform and Social Change in Contemporary China*. Oxford: Clarendon Press.
Shenkar, Oded. 1996. "The Firms As Total Institution: Reflections on the Chinese State Enterprises." *Organizational Studies* 17: 885－907.
Shue, Vivienne. 1996. "State Power and the Philanthropic Impulse in China Today." In Warren Ilchman, Stanley Katz and Edward Queen, eds. *Philan-*

*thropy in the World's Traditions.* Indiana University Press;

Schutz, Alfred. 1967. *Phenomenology of the Social World.* Evanston, IL: Northwestern University Press.

Swedberg, Richard. 1994. "Market as Social Structure." In R. Swedberg and N. Smelser eds. *The Handbook of Economic Sociology.* The University of Chicago Press.

Tushman, M. L. et al. 1986. "Technological Descontinuities and Organizational Environment." *Administrative Science Quarterly*, 31: 439 -465.

Walder, Andrew. 1992. "Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies." *American Journal of Sociology*, 101: 1060 -73.

Victor Nee et al. 1998. *The New Institutionalism in Sociology.* New York: Russell Sage Foundation.

Zelizer, Viviana. 1992. *The Social Meaning of Money.* Basic Books, A Division of Harper Collins Publisher.

# 走向公民权

## ——业主维权作为当代中国的一种公民运动

### 一　新中国的发展节奏与“社会生产”的历史任务

#### （一）新中国发展的节奏和基本特征[①]

长时段、粗线条地看，新中国的发展带有某种鲜明的节奏感。新中国建立的头一个30年，即从1949～1979年，成功地建立起一个具有典范色彩的体制。这个体制的基本特征在于国家吞没经济，以及国家吞没社会。依靠这一体制，新中国得以在资源极为匮乏的条件下，在短时期内奠定了工业化和现代化的初步基础。

从1979年开始到现在，新中国的发展进入第二个30年。概括地说，这个时期的基本特征是在经济体制改革的名义下，将原先囊括在国家内的经济释放出来，按照价格机制调节的原则加以重组。近30年的改革开放基本确立了市场体制的整体框架，并使财富获得了前所未有的增长。

值得注意的是，近两三年来，国家开始不断地释放出关于“社会”的一系列新信号，“和谐社会”是为一例，其余的提法如

① 我深知，按照“节奏性”的说法来总结新中国的发展历程，会被指责为带有“目的论”的色彩。当然，历史的发展总是充满了偶然性。但是，如果从长时段、远距离的角度来看新中国成立以来的发展和变化，剔除那些偶发的细节，还是可以大致归结出一个基本的轮廓的。

“社会管理”等等还有若干。如此密集的信号发布使我们有理由判断，新中国的发展即将步入一个新的阶段：将包含在国家内的社会释放出来，按照其本意即“自组织机制”加以重组。换言之，一个新的阶段即将开始，可能要用另一个30年甚或更长的时间，完成社会建设的伟大任务，在此基础上，重建并协调社会、国家和市场三者之间的关系。

**（二）“第三波市场化”的冲击**

可以简要地把前述第三阶段的任务归结为“社会的生产”。不难想见，这必定是一个长期、复杂而艰巨的任务：社会不仅要生产和界定自身，而且还要重新界定与其他两个相关领域即国家和市场的关系。实现这一历史任务已殊属不易，但不幸的是，恰当此时，我们已越来越深地卷入于其中的国际背景也正在发生翻天覆地的变化：麦克·布洛维（M. Burawoy）所谓“第三波市场化”（the third wave of marketization）的浪潮势如破竹，正在横扫世界（布洛维，2007：58）。

历史常常会出现令人惊叹的巧合。差不多与新中国头一个30年的肇始之期同时，波兰尼已经以他自己的独特方式预见到“市场社会”的来临及其种种弊端。按照波兰尼独树一帜的说法，市场原本只是经济生活的一个领域，它嵌入于社会之中。但是，由于国家有意识的努力，市场会溢出经济领域，进而支配整个社会生活，使之变成“市场社会”。变成“市场社会”的标志在于三种“虚构商品”的出现：使劳力、货币和土地等就本性而言不是商品的东西“商品化”。不过，波兰尼只来得及叙述了前两种“虚构商品”，就急于转向描述“市场社会”带来的灾难性后果：其破坏性张力所必然引发的世界大战。

布洛维借助于引入时间坐标而把“波兰尼命题”进一步系统化了。如果说“商品化”或“市场化”，那么与19世纪相对应的是劳力商品化，与20世纪联袂而至的是货币商品化，而21世纪

则以土地、环境、身体甚至知识的商品化为特征。与前两波市场化不同的是，由于政治权力和经济资本的联手推进，第三波市场化如洪水猛兽，来势强劲，所到之处将两个世纪以来人们在“社会自我保护运动”的名义下所构筑起来的防护堤坝，如各种劳工权利和社会权利等，全都涤荡一空(布洛维，2007：70)。

第三波市场化对文明世界形成巨大的冲击，造成不同的后果。对那些久已存在成熟社会的地方，它表现为对社会本身的挤压，而在我们这样社会尚有待充分发育的地方，则为“社会的生产”设置了严重的障碍，使之变成一项困难重重的事业。

### (三) 社会学与“社会的生产”

社会学与社会命运相依、生死与共。社会学作为社会本身的理论表达，必定要承担起“保卫社会”和“生产社会”的历史任务。在我们的转型情境中，后者显然更为现实，也更为迫切：我们首先必须有一个社会，而后才能保卫它。为了实现这个任务，社会学不仅在理论上，而且在实践中都应当成为苏格拉底理念中的“助产士”：抵御权力和资本的双重压力，探讨社会生产的真实途径；在可能的条件下，还要努力将理念化为行动，帮助社会破茧而出，尽快成长起来。

## 二 公民社会与公民权

### (一) 公民社会的概念

当社会学提及“社会”时，所指首先是“公民社会”。虽说在现代社会学中还有很多其他的社会概念，如波兰尼的“能动社会”(active society)和查特吉的“政治社会”(political society)，但“公民社会”优先却是一个不争的事实(沈原，2007)。当然，这并不是说社会学除公民社会外无需他顾，而是说，社会学要立足于公民社会，透彻地研究公民社会，并且透过“公民社会”的视角来看待国家与市场(布洛维，2007：48)。

但是，什么是“公民社会”呢？

实际上，在不同的知识脉络中，对“公民社会”的理解和界定颇为不同。即使在马克思主义传统中，这个概念也颇有歧义。马克思在批判黑格尔的“法哲学”（权利哲学）时提出“市民社会决定国家”的命题，这与早期“苏格兰学派”在与国家对峙的意义上使用公民社会概念在逻辑上具有一致性（马克思，1956b；斯温杰伍德，1988）。不过，马克思显然把“市民社会”理解为主要是“现实的经济活动”，还不是社会生活本身。因此，这个意义上的“市民社会”正像西方俗语中所说：它是一只威尔士种的兔子——实际上根本就不是兔子。

到了葛兰西的笔下，“公民社会”的概念发生了两个根本的转变：第一，现在，公民社会确实是社会本身，而不再是经济的化身了。按照葛兰西的看法，公民社会是由一系列的社团组织、协会和运动构成的，现代的沟通工具将它们密切地关联起来。第二，公民社会从国家的对立物变成了国家的协作者，它与国家建立了牢固的联系。按照葛兰西的看法，发达资本主义的显著特点之一，就在于创造了一个“公民社会”。葛兰西的著名论断如下。

> 国家与公民社会有着稳定的联系。……国家只是外围的壕沟，它的背后耸立着强固的堡垒和工事系统。（葛兰西，2000：194）

这种比国家更为强固的“堡垒”和“工事系统”就是“公民社会”。它的出现使得工人阶级的革命策略不得不发生转变：从“运动战”走向“阵地战”。

然而，在以后的马克思主义发展中，“社会”无论在理论上，还是在实践中，都未曾占据一个显著的位置。“经济基础和上层建筑”、“阶级与国家”和“社会意识形态”往往是马克思主义者

用来描述人们现实生活的几个最常用的概念。它们都和社会有关，但都还不是社会本身。在马克思主义体系中，经济和国家才是普照之光，社会则黯然失色，全无自主地位。

“公民社会”概念在马克思主义传统中再度得到彰显大约是在20世纪的末期。伴随着社会主义阵营的市场转型，当代马克思主义者日益觉察到这个概念对于理解现实生活的重要性。使“社会”或“公民社会”重返理论体系成为当代马克思主义者面临的一项重要任务。布洛维和赖特的“社会学的马克思主义”就是沿着这个方向前进的一种努力。按照布洛维的说法：马克思主义的复兴必须借助于社会学，必须对“社会”这个不同于经济和国家的范畴给予充分的关注（布洛维，2007：188），而布洛维所理解的“社会”或“公民社会”如下。

> ……我将其定义为……在国家和经济之外的结社、运动和公共领域——包括政党、工会、学校教育、信仰团体、印刷媒体和各种志愿组织。（布洛维，2007：48）

在这里，布洛维界定的“公民社会”在内涵上与葛兰西并无二致，也主要指那些社团、运动和公共领域。不同之处在于，布洛维比他的学术前辈更为激进：“公民社会”不仅与国家抗争，而且还与市场抗争。“公民社会”是在抵抗国家权力和市场经济的双向入侵中得到界定并维持自身的。

**（二）建构公民社会的两种方式**

如前所述，在转型条件下，如何促成公民社会的诞生，是社会学面临的基本任务。这个任务可以被简要地界定为“社会的生产”（参见沈原，2007）。毫无疑问，“社会的生产”不可能一蹴而就，而要经历漫长的时期和复杂的过程。对社会学而言，在当下阶段，最重要的任务莫过于探索生产公民社会的不同方式。

人们通常从社会组织建设的角度理解公民社会的生产，这一点无可厚非。在马克思主义传统内，这是一条延续了葛兰西的思想路线，具有理论上的合法性，因此可以称之为“经典路线”。数不胜数的研究探讨了中国的 NGO、NPO 的状况，其所形成的共识不外乎是：这些社会组织的形成和发展标志着公民社会正在崛起(参见邓正来，1997；张静，1998)。

毫无疑问，结合现实情境来看，这是一条过分乐观主义的路线。它看重形式而多少忽略了内容。改革开放后各种 NGO、NPO 的确大量地涌现出来。在一定意义上说，介乎于市场和国家之间的这一领域的产生确实可以作为社会发育的某个指标。不过，正如我们很早以前就已经指出的：在社会组织建设领域内必须注意“形同质异”（isomorphism）这一现象(沈原等，2000)。多年来，我们看到一大批冠以 NGO、NPO 之名的社团组织迅速膨胀起来，但就实质而言却不过只是国家体制的某种演化和变形，其功用则是在市场领域内或国际舞台上动员资源。此类组织的大量出现与其说表达了社会的自主性，还不如说更像依附于国家之上的某种寄生团体。因此，它们的出现和发育并没有在多大程度上改变现状，也就不足为奇了。

但是，公民社会的发育还有另外一个方式。与着眼于组织不同，这个方式把重点置放在人本身——置放在公民及公民权的培育上。具有公民权的居民（citizen with citizenship）才可以被称为公民，而公民社会无非是公民之间制度化的自主联系而已。公民权可能具有多种形态，而其培育和生产也可能具有多种方式，它可以通过各种制度安排和组织安排而产生，也可以通过各种运动而产生。但无论产生方式如何，其最终的着眼点都是人本身，都是现实的公民。在中国的转型情境中，这对于公民社会的成长或许是一条更为现实、更为重要的方式。

不过，难点也由此而生。在马克思主义理论传统中，“公民权”从未占据一个显眼的位置。早年的马克思在论说欧洲的“犹

太人问题”时对公民权有所触及(参见马克思，1956a)。晚年马克思在对拉萨尔派的批判中颇为明确地界定了“资产阶级法权”的基本特点，即“形式上的平等，事实上的不平等”这一命题，其说颇具贬义(参见马克思，1963)。此外，马克思关于公民权似乎再没有更多的说法了。因此，即使是马克思主义的信奉者，要谈论公民权也必须到另外的学术统绪中寻求理论资源。一般来说，在这个领域内借助的多半是自由主义社会学家马歇尔的理论。

马歇尔的那篇题为《公民权与社会阶级》的著名讲演，通常被当作社会学的公民权研究的基石。马歇尔把公民权划分为“民事权”(civil right)、“政治权”(political right)和“社会权”(social right)三个基本范畴，将它们与现代社会发展的不同阶段对应起来，并且当作穿透阶级结构的机制的观点，虽然近来常常为人所诟病，认为其过于机械，但仍然为研究现代公民权的发展提供了基本线索(Marshall，1992)。实在说，当我们把马歇尔的观点引入转型中国，面对公民社会生产的问题时，还是能够借以形成几个基本判断的：第一，正如公民社会本身一样，公民权也是在中国历史上付诸阙如的社会范畴。公民权的产生与中国走向近代社会密切相关。第二，新中国成立后，首先建立的是针对城乡居民的部分社会权，而民事权和政治权则高度残缺(参见 Shafir，1998：15)。第三，改革开放后，公民权范畴发生了深刻变化，主要表现为民事权上升，社会权下降，而政治权略有成长。这种此消彼长的过程对于公民权和公民社会的发育具有重要意义。

综上所述，从马克思主义传统出发探讨公民社会有两种方式。第一种方式可以称之为“经典路线”，这条路线由葛兰西开创，着眼于各种社会组织的建设对公民社会的意义；第二种方式可以称之为“公民权路线”，这种方式多少溢出于马克思主义传统之外，借鉴社会学的公民权理论考察问题，着眼于公民个人的行动及相互联合的意义(参见徐晓函，2007)。本文的重心即在于沿着

第二种方式努力，探讨转型期的城乡居民透过争取公民权的斗争而建构公民社会的实践历程。

**（三）走向公民权的三条道路**

进入20世纪90年代以来，中国的城市化进入一个加速度的发展过程。资本和权力联袂登台、协力推动的城市化，一方面造就了城市经济的快速发展，另一方面也引发了大量的社会问题，导致城乡居民起而抗争。层出不穷的各种抗议运动构成当代中国的一大景观。

即使对这些抗议运动略加观察，我们也可以轻而易举地将它们分为三类：农民的抗争、劳工的抗争以及城市中产阶级的抗争。如果再对其具体内容略加分析，则还可以形成进一步的推断：这些抗争也正是构造公民权的过程。转型期城乡居民走向公民权的具体途径因而可以区分为三：农民通过维护地权、劳工通过维护劳权及中产阶级通过维护产权而各自走向他们的公民权（参见沈原，2007）。各个主要的阶级都在争取自己的公民权，在这个意义上说，我们正在步入一个“权利的时代”。

由此可见，当代中国基本的阶级或社群即农民、劳工和中产阶级，在城市化过程中，都在为了不同的诉求而抗争，因而也正在沿着不同的途径走向公民权。由此而构造的公民社会必定是不统一的。毋宁说，它表现为不同的片段。这个看上去纷然杂陈的现象，虽说颇不整齐和美观，但毕竟是生活中的现实。[①] 我们的公民社会或许就是这样分头努力建造起来的。

现在的问题是要对这三条道路分别加以具体分析。我在本文

① 据我所知，我的朋友和同事孙立平在国内学界是“国家—社会”研究框架的最早倡导者。近年来，他反复强调的一个论题是：当我们言说“社会”的时候，必须要追问：这是谁的社会？这个提法和当代社会学关于“好”和“坏”的公共性（good/bad public）的区分正相吻合，要求对社会，或更为具体地说，对公民社会做出具体的分析。本文在这里提出的转型期的阶级或基本社群沿着不同的道路走向公民权，进而走向公民社会的论断，与孙立平的论断是遥相呼应的。

中的着力之处，正在于对这三者之一，即“业主维权”运动及其意义略加描述和分析。这个运动当然充满了复杂性，可能要历经很长的时间。但正是在这个过程中，演化出新兴中产阶级所争取的公民权以及这个阶级所追求的公民社会。

## 三 “有房阶级”的诞生、困境与抗争

### （一）“有房阶级”（housing class）的诞生

20世纪90年代以来，城市改革的一项重大业绩就是“住房制度的改革”。这项改革的直接后果，在空间上主要表现为在城市中，在传统的单位住宅区之外，建造起大批的商品房住宅小区。仅以北京市为例，据一个比较保守的估算，迄今为止，在四环路以内已有近3200个商品房住宅小区，总建筑面积达3.2亿平方米，近200万居民寓居于其中（参见新浪网“新闻中心”，2006年10月9日；郭玉闪等，2006：80～110）。

由于这些商品房住宅小区的住户们都是凭借自己的财力购得房产，而不是像改革开放以前那样，是由单位分配而获得住房的，因此，这些住户被称为“业主”，即房产的所有者。从社会分层的角度着眼，这个似乎在一夜之间突然成长起来的“业主”阶层，大体上应归属于“中产阶级”。

在社会分层的领域内，对中产阶级的界定是一个颇为困难的问题。社会学最常做的就是根据职业、收入、声望之类的范畴，来确定社会成员在整个社会结构中的位置，将他们划分为不同的阶级和阶层，并且考察在各个不同阶级和阶层之间产生社会流动的条件和可能性。而中产阶级无非就是位于上层阶级和下层阶级之间的那个阶级或阶层（参见赖特，2004；格伦斯基，2005）。在现代社会中，中产阶级的重要性自不待言。但在中国的转型期内，如何界定中产阶级，甚至是否已经存在一个中产阶级，都似乎还是一个疑问重重的事情。人们普遍承认，

仅仅依据所谓“中等收入”来界定中产阶级是不充分的。除了经济地位外，还应当看到人们的政治态度、文化惯习和社会认同(参见周晓虹，2007)。但是如何运用这些综合指标来划分出一个中产阶级，并且令人信服地描述出这个阶级的基本特征，至少在现在也还做得不甚成功。

我在这里无意讨论如何界定描述中产阶级。我只是涉及与“业主维权”相关的那个阶层，即“业主阶层”。这个阶层可能只是中产阶级的一个部分。为了简便起见，我借用伊万·塞勒尼很久以前用过的一个说法，将这些“业主”界定为“有房阶级”(housing class)(Szelenyi，1983)。与塞勒尼不同的是，他笔下的“有房阶级”来自再分配体制的权力，而我面对的业主或“有房阶级”则是来源于市场。在我看来，城市住房制度改革的直接社会后果就是产生了一个数目相当庞大的“有房阶级”，他们的维权运动对社会的生产，特别是中产阶级的公民社会建设具有重大影响。

**(二)“愤怒的中产阶级”：国家与市场联手压抑下的业主**

在中国文化传统中，购置房产是人生中一件可喜可贺的大事。一方面，“居者有其屋”是儒家文化的至上理想之一。另一方面，孟子云：“有恒产者有恒心。”用当代语言来说，大意是握有类似房产之类不动产的居民才是社会稳定的基石。

但是，至少是在北京，“有房阶级”实际上正在沦为一个苦难深重的阶级。自购得房产或入住之时起，这些业主就产生了无穷无尽的烦恼。当北京等城市的房价一路攀升，直逼那些国际大都会的房价时，花费不菲，甚至投入毕生积蓄购得房产的业主，面对开发商、物业公司和地方行政机关的联手压迫，却一直向下沉沦，直至成为这个社会中的“弱势群体”之一。不过，“哪里有压迫，哪里就有反抗”。我们看到，业主们终于不得不起而抗争维权。面对重重压迫，他们变成了“愤怒的中产阶级”。

一般而言，业主维权的斗争方向有三。一是与开发商的冲突；

二是与物业公司，特别是前期物业公司的冲突；三是与基层行政管理机构的冲突。这些冲突导致“有房阶级”发动自身的维权运动，造就了经由产权而走向公民权的独特过程。

在转型期高速度的城市化过程中，房产开发无疑是一个可以牟取暴利的行业。近年来房价暴涨更是为开发商带来可观的利润。但是，开发商如何营利并非本文的重点。本文集中于开发商与业主之间的纠纷和冲突上，这主要表现在四个方面。①房屋预售制度即所谓“炒楼花”引发的纠纷和冲突。某些开发商在房屋建成之前就将之预售出去，目的是利用业主提交的购房款来建房。但经常出现的结果是：由于资金链条断裂或其他原因，开发商不能或不愿按期交房，甚至宣告破产，导致业主不能按期入住乃至血本无归。最近的一个案例是HD区的XS公寓。开发商发现，与2007年房价相比，两年前预售出去的楼房价格过低，于是公然撕毁合同，要求将已收房款退还22位购房业主，以求将房屋重新定价出售。这当然会引起业主的愤怒和抗争(业主访谈录－1)。②围绕建筑质量和面积所引发的冲突。开发商交付的房屋往往存在很多问题。诸如墙体裂缝、地基下沉、水泥浇注构件中混夹杂物之类建筑质量低下是最为常见的现象。此外，在建筑材料上以次顶好也非常普遍。HD区GD花园的开发商，在售房宣传手册上宣称：所有的门窗都是用从澳洲进口的上乘材料制成。但业主入住后却发现，门窗不过是北京郊区某县工厂的产品，而且质量低劣(业主访谈录－2)。至于建筑面积米数不足则更是常见的现象(业主访谈录－3)。③开发商承诺的配套设施不予兑现。这类配套设施，大则涉及车库、会所、幼儿园，小则涉及绿地、草坪。在一些小区，往往是业主一经入住，开发商就扬长而去，不要说绿化工程，就连满院子的残砖败瓦、废旧构件都弃而不管。④开发商经常试图变更规划，见缝插针地加建房屋，以求效益。不少小区的业主们都发

现，在他们入住后不久，在规划图上原来属于修建草坪、搭建车库之类配套设施的地址上，开发商会重新派来挖掘机，动工兴建新的楼房。业主们质询的结果，则往往是开发商用各种方式，游说规划委员会更改规划，同意加建房屋。一般来说，这些加建的楼房会增加小区的建筑密度，遮挡原有房屋的采光效果，自然会引起业主的不满和抗议(业主访谈录 -4)。

物业管理公司是与住宅商品化伴生的产物。据统计，到2006年底，北京市已经有2841家物业公司取得经营资质，从业人员达20万，形成约60亿元的物业市场收入(新浪网“新闻中心”，2006年10月9日；郭玉闪等，2006：80～110)。业主与物业公司，特别是前期物业公司的纠纷和冲突，一方面是与开发商纠纷的延续。前述与开发商的各种矛盾多半是在与前期物业公司的冲突中表现出来的。前期物业公司几乎毫无例外是开发商组建的子公司，自售楼之日起就在小区内提供各种服务。据统计，90%以上的小区业主是与前期物业公司签订服务合同的(同上)。业主入住后发现种种质量问题，实际上无法同开发商直接打交道，而只能找开发商所留下的前期物业公司来解决。但另一方面，也有物业公司自身的问题。这也集中在四个方面。①物业收费过高。由于前期物业公司几乎都是开发商的子公司，物业费最初都是由开发商自行决定的，所以定价过高是一个普遍存在的现象。物业费过高往往还不仅是定价过高造成的，其中还包括通过虚报服务项目来多收费。HD区MLY小区的业主曾经仔细检查过物业公司的服务，结果发现，仅水泵一项，物业公司就虚报了若干台(业主访谈录 -4)。②物业服务质量低下也是引发纠纷的重要原因之一。诸如门禁不严、保洁工作不到位、电梯服务出差错等，都是业主们常常抱怨的事项。在某些小区，还屡屡发生物业公司聘用的保安入户盗窃，甚至杀害业主的现象(业主访谈录 -5)。③更为重要的纠纷涉及小区内共用部位和共有设施的所有权、使用权和管理

权。小区内的物业用房、车库、道路、绿地、会所和人防地下室，以及业主与非业主共同使用的公共门厅、楼梯间、管道间等究竟归谁所有，如何使用，日益成为一个突出的争议问题。至少在北京市，对此类问题尚无明确规定，因此往往在业主并不知情的情况下，共用部位和共有设施均为物业公司占有和处置。业主企图收回共用设施所有权和处置权的尝试往往遭遇失败。最近的案例是 MLY 小区。业主为收回物业用房的所有权，将官司一直打到第一中级人民法院，但仍然归于失败(业主访谈录 -4)。④关于“底商”[①]、户外广告收益等的处置问题。其实，物业公司之所以前来经营小区，其目标往往并非盯住物业费。对这些公司来说，物业费不过是一笔微不足道的收入罢了。真正能够为物业公司带来利润的，是利用这些“底商”、户外广告等，以及利用前述共有设施等来赚钱赢利。用业主的产业来赚业主的钱，这才是相当一批物业公司进驻小区的实质性目的。

物业公司与业主的纠纷，在日常生活中是经常发生的。但是，严重的问题还不是发生纠纷本身，而是物业公司面对业主的诉求和抗议，经常以暴力手段来回应，以至于“物业暴力”成为经常见诸媒体的一个新字眼。例如 TP 家园的业主自入住后，4 年内有 60 多位业主被打(郭玉闪等，2006：80 ~ 110)；2007 年 5 月发生的 BST8 号院事件，物业公司调动 100 多位保安，将 6 位业主打伤，其中 2 位为重伤(《新京报》，2007 年 5 月 28 日)。关于“物业暴力”的总体状况，至今没有完整的统计数字。但是从报端频频透露的情况来判断，断乎不在少数。至于物业公司使用的其他手段，如往那些“不听话”的业主门锁中灌注胶水，堵塞他们住宅的下水管道等，就更是家常便饭。

① 按照北京市的有关规定，面对街道一侧的住宅楼房，其底层应当作为商业用房，提供给各种商业行业，以便为小区和周边居民提供服务。

如此作恶多端的物业公司被业主们送了一个极为贴切的外号："恶管家。"（业主访谈录－5）

与商品房住宅小区直接相关的基层行政管理部门主要有市区各级建委的"小区办"、街道办事处以及名为"居民自治组织"、实为地方权力延伸触角的"居民委员会"。业主与基层行政部门的矛盾和冲突主要表现在三个方面。①在成立业主委员会的问题上。按照国务院颁布的《物业管理条例》，在召开有一定比例的业主参与的业主大会后，业主即有权成立业主委员会，并且报送街道备案。但是，按照业主的话来说，这些基层机关往往将"备案"当成审批，经常找出各种理由阻碍业主委员会的成立。基层机关的"不作为"或设置障碍是北京市商品房小区中业主委员会过少的主要原因之一。关于业主委员会，有不同的统计数字。一个数字来自政府部门的研究机构：在北京市六环以内的4200个小区中，成立业主委员会的小区只有400多个(吕世杰，2007)；另一个数字来自一位律师：在4000多个小区中，成立业主委员会的有465个(秦兵，2007)。与现有的小区数目相比，业主委员会真是少得可怜，只是约占十分之一强。②业主一旦与开发商、物业公司发生冲突，这些基层机关基本上都是站在开发商和物业公司一边，与业主为敌。造成这种格局并不奇怪。众所周知，一方面，自20世纪90年代北京市大力发展商品房住宅小区以来，地方政府与开发商就建立起牢不可破的联盟关系。近十多年来，违法批租土地、从中收受贿赂成为官员犯罪的最主要形态之一。开发商要从地方政府手中取得土地，地方政府要开发商所提供的GDP作为政绩的标志性成果。两者紧密关联，各取所需。更何况很多开发商都是"官办"的，它们原本就是某级政府的一个分支机构或下挂机构。此外，基层政府机关中的个别大小官员，总是与他们管辖小区的物业公司有着各种各样的私人关系。物业公司出于各种目的也总是千方百计地与这些官员建立良好的私人关系。由于

这些盘根错节的关系，一旦开发商或物业公司碰到纠纷，这些官员就知道，需要他们效力的时机来临了。他们注定会帮助打压业主。在基层行政机关之外，法院也毫无例外地偏向物业公司。例如，2005 年 10 月 CY 区法院曾经作出判决，使用强制执行手段，派遣法警，破门入室，将该区 13 个小区因对物业公司服务不满而拒缴物业费的十数名业主送上法庭。这在整个北京市引起了强烈的反响，在上级部门干预下不得不停止（新浪网，2005 年 11 月 9 日）。③这些基层机关还常常企图直接干预业主委员会的工作。最近的一个事例是 CY 区的一个街道办事处日前发布文告，宣布 SD 家园换届的业主委员会为非法，要由他们来主导，重新选举新一届的业主委员会；至于业主委员会属于《物业管理条例》和后来颁布的《物权法》所明文规定的自治组织，则根本不予顾及（业主访谈录 -6）。

综上所述，正是由于面对开发商、物业公司和地方行政机关的联手压抑，“有房阶级”从诞生的那一天起，就陷入重重困境之中。这种困境的实质是业主的产权受到侵害，甚至被剥夺。当这些压迫使业主们感到忍无可忍之际，他们就起而抗争，推动一波又一波的业主维权运动。

**（三）业主维权的基本形态**

北京的商品房住宅小区虽然为数众多，但业主维权的运动却大多经历了大致相同的过程。首先是起始阶段。迁入小区的业主们从第一天起就开始遭遇各种各样的不合理事项。房屋面积缩水、建筑质量低劣、保安服务不好，如此等等。业主们很快发现，单靠个人的力量很难处理这些事项，于是，他们就开始酝酿成立业主委员会。往往是一些偶发性的事故变成了动员机制，促使业主们走出家门，开始联合。例如，在 JX 园，2000 年夏季一次偶发的停电事故导致所有空调停机，从而把酷热难耐的业主赶出家门，使他们在庭院里互相认识，经过串联，最终导致召开业主大会，

成立业主委员会的动议(业主访谈录 -2)。

选举出来的业主委员会的成员，往往是一些颇具公益心的业主。在这些商品房小区内，常见的业主委员会成员往往具备这样的社会特征：年龄较轻、文化水平高、有良好的固定收入或自己的企业、具备一定的法律知识，以及会利用互联网。他们是社会的精英阶层。业主委员会的成立往往标志着业主抗争进入第二阶段。业主委员会甫一成立，除了代表业主与开发商理论有关建筑项目的各种问题外，所做的头一件大事，多半就是设法更换前期物业。更为激进的方式还有追讨“物业启动经费”，即开发商应当留给所聘物业公司而且从理论上说应当由业主委员会来监管的一笔启动费用(业主访谈录 -2)。一般而言，从提出更换前期物业的动议之时起，业主委员会与物业公司就进入了真正的“战争状态”。业主委员会希望通过更换前期物业，收回属于业主的那些权利，实现降低和监管物业费，掌握公用设施的管理权和从“底商”与户外广告收入中分享利润等要求。而前期物业公司则会用各种手段阻碍这些目标的实现：从向积极参与维权活动的业主家大门的门锁中灌注胶水，直到动用暴力手段殴打业主。

但是，更换前期物业的一个先决条件，至少在理论上说，是必须合同期满才有可能。在此之前，业主们对前期物业公司再不满意，也无法更换这些公司。业主们唯一可做的，就是和这个社会中绝大多数成员在遭遇不幸时所能做的一样，采取拒缴物业费、发动短暂的集体行动、策动上访和诉讼等形式来进行抗争。拒缴物业费是业主采用的最为原始的抗争手段。采取这种抗争手段的业主常常被物业公司诉上法庭。尽管业主们有种种充足的理由，表明物业公司的服务是多么差劲，收费是多么不合理，而利用小区公用设施来牟利又是多么不道德，但败诉的几乎总是业主，并且以物业公司已经提供了“事实服务”的理由而被判令付钱。业主短暂的集体行动是这个社会中弱势群体造就“问题化”的常用

手段。为了引发政府部门的关注并解决问题，我们这里的弱势群体总是会做出一些极端行动，表明他们所面临的真正是一个十分紧迫，必须加以尽快解决的“问题”。如 BST8 号的居民被打后，这个院内三座楼的居民曾自发联合起来，将院外通往亚运村的一条道路堵塞约达 2 个小时，以此逼迫有关政府部门出面干预打人事件。至于上访，则往往具有各种形式。在与前期物业公司或政府管理机构发生冲突后，一般的情况是，业主委员会或坚持抗争的激进业主首先在小区内挂出各种横幅和标语，举办讲演，散发传单，烘托抗议氛围，争取更为广大的业主的支持；然后撰写上访信，组织业主前往相关机关上访。在很多情形下，业主还会穿上专为上访印制的 T 恤衫集体出动，数十辆汽车首尾相连，有的车上还挂有各种抗争标语，浩浩荡荡，招摇过市，前去有关政府机关上访。这些集体行动虽然短暂，但使得上访同时也具备了社会告知的意义，把某一个小区所发生的不合理现象推展到社会上去。上访之外的另外一条抗争渠道就是诉讼。业主委员会聘请律师，或者有些业主委员会成员本身就是律师，他们撰写诉状，将物业公司等告到法庭上去。但是，至少是在 HD 区，举凡业主委员会状告物业公司的案例，不是久拖不决，就是业主败诉。所以，屡败屡诉，逐级上诉成为业主们不得不用的司法手段。据统计，北京市某区法院近年来受理 7000 余件与物业管理有关的案件，90%以上是业主败诉（参见“新浪房产”，2006 年 10 月 9 日）。不过，业主诉讼中毕竟还是有例外的，ML 园诉讼案是为一例。2006 年 8 月，新选出的 ML 园小区业主委员会诉 HM 物业公司案在 HD 区法院败诉后，业主们上诉到“一中院”并最终获胜。这一诉讼的结果是把 ML 园小区的物业费从每平方米/年 2.72 元降低到 1.58 元。该诉案极大地鼓舞了全北京市业主的斗志，同时也引发了物业公司的不满。HM 物业公司在接到判决后，居然以不告而别的方式，在 9 月 1 日突然撤离小区，导致小区内断水断电，

电梯停驶，门禁无人守卫，陷入极大混乱（参见“新浪房产”，2006年10月18日）。

总之，业主维权是一个困难重重的过程。开发商和物业侵权的行为逼迫业主们联合起来，保护自己的利益。业主委员会的选举产生使业主们有了自己抗争的组织机制和领导机制。更换前期物业及其所引发的冲突几乎是每一个有业主委员会的小区必然经历的过程。为了反抗开发商、物业公司的侵权行为和地方行政机构对它们的袒护，业主可能采取从拒缴物业费到诉诸法庭等各种抗争手段。不过，集体上访和诉讼却是两种最为基本的抗争途径，尤其是后者。虽说业主们屡屡败诉，但诉讼行为却远未止息，反而愈演愈烈。目前的趋势是，业主们集体上访的案例在下降，而诉讼的案例却呈直线上升趋势(参见“新浪房产”，2006年10月)。

## 四　从产权走向公民权：业主维权作为公民运动

### (一) 产权界定的实践形态

业主维权的核心是维护自己的房屋产权，其所动用的手段主要是诉诸政府机构和人禹法院，即上访和诉讼。业主运动的特征是“依法维权”，他们以往依据的是国务院颁布的《物业管理条例》等法规，眼下依据的则主要是《物权法》。不过，不管依据的是什么法规，业主们要维护的始终都是产权。

讨论产权问题离不开经济学。自新制度经济学兴起以来，产权已经成为经济学研究中的一个重要范畴。阿尔钦、德姆塞茨、诺思、巴泽尔这些制度经济学的大家全都这样那样地讨论过产权(参见平桥维奇，1999)。一般说来，经济学家把产权理解为“一个社会所强制实施的选择一种经济品之使用的权利”（阿尔钦，1990：166)。更具体地说，在经济学家那里，产权的核心是对物品的占有权、处置权和收益权。在这个意义上，可以把产权理解

为以占有为基础的一组权利。

自20世纪80年代以来，讨论产权也离不开社会学。倪志伟根据中国乡镇企业的实际运作逻辑，最先提出产权的正式形态和非正式形态，并且提出对“产权的社会认知”问题(Nee & Su, 1990)。沿着这条思路，刘世定把分析继续深化，研究了“占有制度的三个维度及其认定机制”(刘世定，2006)。周雪光则从另一条路径切入产权范畴。在他看来，社会学与经济学的不同之处，就在于把产权不是理解为“一组权利”，而是理解为“一束关系”，从而提出“关系产权”的概念(周雪光，2005)。折晓叶和陈婴婴也基本上沿着这条思路前进。按照她们的想法，产权是一种“社会性合约”(折晓叶、陈婴婴，2005)。

业主维权提出了产权界定的新视角：“产权是一种实践。”“产权的实践形态”是说，产权并非仅仅是一个标示占有关系及其他关系的抽象符号。在各种不同的具体情境下，需要经过当事人的多重实践活动，才能将仅仅在文本上规定的占有关系及其连带关系付诸实现。因此，现实中的产权是一个实践的、动态的形态，是一个循环往复的界定过程。在这个意义上，“产权的实践形态”接近于巴泽尔的“产权函数说”。巴泽尔实际上把产权视为一种当事人实际的互动过程，它关涉多方当事人的关系(巴泽尔，1997)。这个思想的深刻之处在于，物品的所有者为了维护自己的产权，需要不断地对之加以界定和再界定。因此，产权并非某种一经法律的符码化就一劳永逸地得到界定的静态关系。

参与维权的业主们在抗议斗争的现场而非学者的书斋中，用他们的行动而非仅仅用头脑的抽象思维，设定了“产权的实践形态”这一命题，从而为人们理解现实生活中真实的财产占有及其运作创设了新的可能。但是，“产权的实践形态”却既不是仅仅在纯然经济学的意义上讨论问题，也不是仅仅在纯然社会学的意义上讨论问题；毋宁说，“产权的实践形态”是前两者的某种

“合题”：它起步于经济学意义上的产权概念，即产权作为一组权利，而落脚于社会学的领域，即业主们基于产权而组织起来，经由依法维权而走向公民权，创建社区治理的民主机制，从而初步奠定了中产阶级公民社会的微观基础。

**（二）产权实践的两个维度：空间性与社会性**

“产权的实践形态”表明：在现实生活中，产权的实现即对某种财产的真实占有，须经多重实践活动才能逐步实现。占有及其相关权利实际上是一个在实践中反复界定的过程。从业主维权的经验来看，产权的这种实践状态，或者说对占有的反复界定过程，至少包含两个维度：空间性和社会性。

业主的产权实践的空间维度主要表现为“领地化”（territorization）。[①] 简要地说，“领地化”即业主们通过一系列带有标识性的活动（在这里的特殊条件下主要表现为通过抗议活动），将仅仅从法权名义上界定的对居所的占有权及相关权利，在空间上加以建构并获得实现——将居所标示为自己的领地。这种“领地化”至少包含两个层面：第一，对于个人居所的界定；第二，对于共用设施的界定。

房产是有形的财产，对于有形财产的占有须借助具体的空间展示才能实现。入住小区的业主们一方面就自家房屋的面积、质量和视界，以及与房屋连带的各种服务所引发的纠纷，同开发商和物业公司展开斗争，在这些斗争中不厌其烦地一再确定和重申自己的房屋产权，从而表明个人占有的排他性和不可侵犯性，并迫使包括开发商、物业公司和其他业主等各方当事人就此达致确认；另一方面，业主们又通过开展对共有设施的所有权和处置权

① “领地化”是受到加州伯克莱大学地理系的邢幼田教授的启发而提出的。在与邢教授的多次讨论中，我们发现，实际上人们对于自己的居所，都有一个“领地化”的过程：经由一系列的活动，将这一空间标示为自己所有。在这一点上，高度文明的人类似乎和动物界的诸多物种鲜有本质上的区别。

的斗争，努力将这些权利从开发商和物业公司的手中解脱出来并转移过来，从而不断昭示出业主对这些共有设施的占有和支配权，并且获得普遍认可。可见，就本质而言，斗争实践就是对产权的界定和再界定过程，透过这个过程，业主对自家房屋乃至对共有设施的占有，在空间中逐步地展示出来——表明它们不是别的，正是业主的领地。

如果说，对自家房屋和对共有设施的界定存在什么区别的话，那么，最主要的区别可能就是对后者的权利不是通过业主个人，而要通过业主的组织即业主大会才能最终实现。这里就关涉“产权的实践形态”的第二个维度，我称之为“社会性”的维度。

如果说，产权实践的空间维度主要表现为“领地化”，那么其社会维度则主要表现为“组织化”（organizing），即业主群体按照一定法规而建立相应的社会组织。在这里，所涉及的已经不仅是人（业主）与物（房屋）的关系，而是在此基础上进一步扩展的人（业主）与人（业主）之间的关系，涉及复杂的社会互动。业主从事此类活动，建立业主委员会，依据的法规原为国务院在2003年颁布的《物业管理条例》，当下则为新近颁布的《物权法》。《物权法》第六章“业主的建筑物区分所有权”的诸条款，明确规定了业主享有的各种权利。这些权利不仅包括对“建筑物的专有部分”即自家房屋的占有、处置和收益权以及对“共有部分”即共有设施的管理权，而且还包括设立业主大会的权利。业主通过业主大会选举业主委员会，并通过业主委员会对住宅小区实施治理。

由此可见，业主大会及与之连带的各种组织权，是基于产权的行使而来的权利，或者说，是产权在人与人的关系中的延伸和体现。达到法定人数的业主有权召开业主大会。业主大会是业主的自治组织。业主大会承担着包括“选举业主委员会或者更换业

主委员会成员”在内的七项基本职责，[①] 透过设定对小区建筑物及其附属设施的管理规约，借助于选举出的业主委员会来进行治理。

业主大会选举业主委员会是一个非常复杂的过程。首先，按照原来的《物业管理条例》，需要达到三分之二以上多数业主的同意才能举办业主大会。这是一个十分困难的工作，因为在小区入住伊始，业主们互相并不熟悉，而且许多业主常年不在小区内居住，所以要找到三分之二以上的业主参加业主大会，殊属困难。当年 DXY 新城的业主为了成立业主委员会，在国内的业主们曾经费了九牛二虎之力，动用了包括因特网在内的各种手段，搜寻踪迹甚至涉及欧美某些城市，才凑齐了业主大会法定人数，得以召开并选举业主委员会（业主访谈录 - 3）。《物权法》颁布后，降低了所需业主人数的门槛，规定一半以上业主参加即可召开业主大会，使之变得更为简便可行。其次，是竞选过程。业主要竞选业主委员会成员，需要通过一系列程序，提出候选人名单后，严格按照与会业主一人一票的方式选出，按得票多寡排列名次，票多者当选。在大多数情况下，由于业主们在如何处理与开发商和物业公司的纠纷上，意见并不一致，往往会分成两个甚至更多的派系，因此，竞选过程经常伴随着激烈的辩论和争执，业主本身要经过长期的互动过程才能找到妥协的办法。这实际上是民主选举程序在社区层面上的实验。经过选举，业主们开始接触并逐步熟悉和掌握民主政治的各项基本法则和程序。

---

① 根据《物权法》第六章的有关规定，业主大会或业主需共同决定的事项包括：制订和修改业主大会议事规则；制订和修改建筑物及其附属设施的管理规约；选举业主委员会或者更换业主委员会成员；选聘和解聘物业服务企业或者其他管理人；筹集和使用建筑物及其附属设施的维修基金；改建、重建建筑物及其附属设施；有关共有和共同管理权利的其他重大事项等共七项。

业主委员会一经选出，便开始代表业主的权益参与对小区的治理，解决小区中存在的各种问题，回收落在物业公司手中的各项权利，直至选聘新的物业公司。在大多数情境下，前述业主们与物业公司的“战时状态”就来临了。

由上可见，业主的产权是在小区日常生活的实践过程中不断得到界定的。产权实践形态的两个维度，一方面是空间性及其展示即“领地化”，另一方面是“社会性”及其表现即“组织化”，在这两个维度上的运作使得业主的产权轮廓明晰起来，并且逐步得到各方当事人的确认。

**（三）从产权到公民权**

当业主们从空间性和社会性上界定自己的产权时，他们也就从两个层面上开始建构我们所关注的社会范畴——“公民权”。一个层面是“民事权”（civil right）。按照马歇尔的公民权理论，“民事权”范畴至少包含三个内容：第一，“民事权”的核心内容即“人的自由”（liberty of the person）；第二，此种自由包含两点：思想、信仰、言论的自由，以及公民“占有财产和缔结有效契约的权利”；第三，诉诸司法审判的权利。在马歇尔看来，诉诸司法审判的权利尤为重要，是“民事权”区别于其他权利的关键所在。按照马歇尔的话说就是：“它是这样一种权利：基于与其他人的平权，以及当然是借助于法律过程，防卫和宣称所有人的权利。”（Marshall，1950：8）从业主维权运动中可以看到，马歇尔所谓“民事权”的三个内容都不仅涉及了，而且在产权实践形态的基础上被建构成形了。业主们把占有房产并且通过上访和诉讼等手段来维护产权运作得淋漓尽致。

另一个层面是“政治权”（political right）。按照马歇尔，此即“参与履行政治权力的权利”，即政治上的选举权与被选举权（Marshall，1950：8）。当然，在业主维权运动中，尚只是在社区水平上讨论政治权，选举出的只是业主委员会成员，还不是马歇

尔理想中的国会议员（人大代表）。不过，无论如何，这仍然可被视为在微观水平上履行政治权的一项实践。

由这两个层面可见，业主运动以依法维护产权为出发点，而其社会性后果则是涵盖了社会学家马歇尔笔下的公民权的两个重要层面。正因如此，业主维权运动就其本质而言可以看成中产阶级缔造公民权的运动。

不过，也应当看到，业主维权运动并非亦步亦趋地实践着马歇尔的理论。实际上，这个运动已经展示出两点不同。第一点不同是，至少从业主维权运动来看，“民事权”与“政治权”并非如马歇尔所撰写的那样，是两个不同历史阶段的产物。在马歇尔笔下，“民事权”的诞生是在19世纪，而“政治权”则是20世纪的产物。两者在时间上首尾相接（同上）。在业主维权运动中，这两者却是作为产权表现的两个侧面，在同一个时点上和同一个过程中被锻造出来的。两者不分先后。第二个不同是，在现实生活中，公民权并不是国家主动地、完整地赋予给这些居民的。法律文本上或许早有相关界定，如“公民有言论……的自由”是自1954年第一部《宪法》颁布时起，就已经写明的。但实际生活状况可能完全是另一回事。业主运动表明：即使是早有界定的那些权利，也需要在实践斗争中一点一滴地自主地建构起来。而且，迄今为止，这一斗争还在进行过程之中。因此，公民权的建构尚远未有穷期。

业主在维权斗争中，依靠法律来维护自己的产权。但是，业主们从运动中获取的并非单纯的经济收益。公民权是业主维权运动的社会产品。在维权过程中，业主借助法律，重建了自身与市场，特别是与国家的关系，从而把自己变成公民：作为公民，他们要求国家保护自己的各项基本权利，同时也承诺对国家承担自己应尽的义务。

## 五　业主的跨社区联合：走向中产阶级的公民社会

2006 年，由 30 个小区的业主委员会发起，业主们向北京市商品房住宅小区的上级主管部门——市建委提出了建立“北京市业主委员会协会”的正式申请。这个申请当然未获批准，因为在严格控制 NGO、NPO 的现行政策导引下，实际上成立任何新的社会组织都难以获得批准。不过，这个申请活动却产生了一个副产品：成立了一个“北京市业主委员”的“申办委员会”，简称“业申委”。“业申委”由 GD 花园、JX 园、XJY 家园和 XTD 小区等四个小区的业主委员会主任组成，工作人员均为志愿者，对关涉业主的事项开展无报酬服务，并且都是利用业余时间开展工作。在暂无固定办公地点的条件下，“业申委”以 XJY 家园“业委会”办公室为办公地点。“业申委”的出现，标志着北京市的业主们开始有了新的组织形态。他们跨出各自社区的边界，开始联合起来。

在一年多的时间里，“业申委”组织了数次大规模的活动。值得注意的包括下列三项：①在2006 年夏组织了 70 多家业主委员会，声援 ML 园业主委员会为更换 HM 物业公司而发起的诉讼。ML 园业主委员会的胜诉当然不能归因为“业申委”声援的结果。作为北京市业主诉物业公司的为数不多的胜诉，它取决于多种复杂的原因。但是，“业申委”正是在那个事件中崭露头角，为业主和公众所知晓。②在2006 年秋季，围绕《物权法》草案组织了一次“公民联署活动”，针对草案中涉及“业主的建筑物区分所有权”诸条款，提出了自己的修正意见，并发动了 16 万业主的签名。此次“公民联署活动”不仅包含北京市的业主，而且还吸收了广州、上海等几个大城市的业主参加。③以“业申委”名义，连续举办两届年会，集中讨论年度内业主最为关心的问题。两届年会各有一百多个小区的业主委员会成员参加，数百人齐集一堂，

热烈发言讨论，场面蔚为壮观。

这三项活动使“业申委”声名远扬，颇得北京市业主的拥戴。而“业申委”也总是在各地业主最需要他们的时候，出现在现场，帮助业主们解决实际问题。例如，2007 年初夏，BST8 号院的物业暴力事件发生后不久，“业申委”的 C 主任就赶到现场，慰问业主，看望伤员，并且和业主们共商解决方案。又如，2007 年 7 月，当 CY 区 LGY 乡政府与 SD 庄园的物业公司沆瀣一气，联手打压新选举出的业主委员会时，“业申委”成员也接连前往 SD 庄园，协助业主委员会开展更换物业公司的工作，并且连续召开研讨会，邀请学界、舆论界等人员参加，声援 SD 庄园业主委员会的工作。这些是发生在眼前的几个案例。

“业申委”组织的各类活动，吸引了相当多住宅小区的业主委员会参与。目前，“业申委”制定的下一阶段的工作中心有三，一是在各小区内积极推进《物权法》的学习，使《物权法》真正成为保卫业主产权的法律武器。二是将年会更改为“业主论坛”，自 2007 年 8 月起，每月的最末一个周日下午为法定论坛时间，各小区业主委员会成员自愿参加，讨论和业主维权紧密相关的事项。8 月份即将召开的“业主论坛”的内容，是比较北京、上海、济南等七个直辖市和省会城市的“小区管理条例”的优劣短长，代表业主一方，对北京市修订相关条例提出诉求。三是筹备在北京市全部商品住宅小区内开展一次抽样调查，将当前各小区面临的主要纠纷和问题梳理清楚，为化解这些纠纷和问题做好准备。

在我看来，以“业申委”成立为标志的业主们的跨社区联合具有至为深远的意义。它标志着“产权实践形态”的社会性维度的迅猛扩展，标志着哈贝马斯所谓“基于私人物权的公共领域”的快速成长，标志着中产阶级自身的公民社会生成在即。当然，“北京市业主委员会协会”要获得批准，还是一件遥遥无期的事情。每个业主都具有的在这个体制下长期生活的经验都会告诉他

们，此种联合想要最后蒙获批准，可能是一件“难于上青天”的事情。但无论如何，业主们已经跨出了走向联合的第一步。如果说，每个商品房住宅小区都是公民社会的一个细胞，那么，以“业申委”为标志的业主们的跨社区联合，就意味着这些细胞正在串联成为公民社会的肌体。正是此种联合使我们更为清晰地看到，至少是中产阶级的公民社会正在破茧而出。或许，由此可以进一步推动国家、市场和社会之间的关系得到某种程度的重建。

## 参考书目

阿尔钦，1990，《“产权”的一个经典注释》，载《财产权利与制度变迁——产权学派与制度学派译文集》，上海：上海三联书店、上海人民出版社。

巴泽尔，1997，《产权的经济分析》，上海：上海三联书店、上海人民出版社。

布洛维，2007，《公共社会学》，北京：社会科学文献出版社。

邓正来，1997，《国家与社会：中国市民社会研究》，成都：四川人民出版社。

葛兰西，2000，《狱中札记》，曹雷雨等译，北京：中国社会科学出版社。

格伦斯基，2005，《社会分层》，北京：华夏出版社。

郭玉闪、李媛媛，2006，《北京物业“暴力”深度调查》，载《新青年·权衡》。

刘世定，2006，《占有制度的三个维度及其认定机制》，载《中国社会学》，上海：上海世纪出版集团/上海人民出版社。

赖特，2004，《后工业社会中的阶级》，沈阳：辽宁教育出版社。

吕世杰，2007，《在 HD 区和谐社区发展中心的发言》，北京。

马克思，1956a，《论犹太人问题》，《马克思恩格斯全集》，第一卷，北京：人民出版社。

——，1956b，《黑格尔法哲学批判》，《马克思恩格斯全集》，第一卷，北

京：人民出版社。

——，1963，《哥达纲领批判》，《马克思恩格斯全集》，第十九卷，北京：人民出版社。

平桥维奇，1999，《产权经济学》，北京：经济科学出版社。

秦兵，2007，《在 HD 区和谐社区发展中心的发言》，未刊稿。

沈原、孙五三，2000，《制度的形同质异与社会团体的发育》，载《处于十字路口的中国社团》，天津：天津人民出版社。

沈原，2007，《社会的生产》，《社会》第 2 期。

斯温杰伍德，1988，《社会学思想简史》，北京：社会科学文献出版社。

《新京报》，2007 年 5 月 28 日。

《新青年·权衡》。

新浪网，“新闻中心”，2005 年 11 月 9 日。

新浪网，“新浪房产”，2006 年 10 月 9 日。

徐晓涵，2007，《转型中国的底层政治社会与公民社会》，清华大学本科生综合论文练习，未刊稿。

张静，1998，《国家与社会》，杭州：浙江人民出版社。

折晓叶、陈婴婴，2005，《产权怎样界定》，载《社会学研究》第 4 期。

周晓虹，2007，《中国中产阶级：现实抑或幻象?》，未刊稿，清华大学中法研讨会。

周雪光，2005，《“关系产权”：产权制度的一个社会学解释》，载《社会学研究》第 2 期。

《业主访谈录》1～6。

Marshall, T. H. 1992. *Citizenship and Social Class.* London: Pluto Press.

Nee, V. & Su, Sijin. 1990. “Institutional Change and Economic Growth in China: The View from the Villages.” In *The Journal of Asian Studies*, Vol. 49, No. 1. USA.

Shafir, G. 1998. *The Citizenship Debates.* University of Minnesota Press, Minneapolis.

Szelenyi, Ivan. 1983. *Urban Inequalities under State Socialism.* London: Oxford University Press.

# “强干预”与“弱干预”：社会学干预的两条途径*

## 一 转型社会、转型问题与转型社会学

### （一）“经济奇迹”与“体制奇迹”

中国改革开放以来所取得的巨大经济成就早已为人所共知。近30年来高速度的经济增长解决了以往在“命令经济”体制（command economy system）下难以解决的众多经济难题，使得大多数人民的生活水平和国家的经济能力都获得了前所未有的提升和改善。在这个不太长的时期内，中国社会就从科尔内（J. Kornai）笔下的“短缺经济”（shortage economy）走向了以市场经济为主体的“丰裕社会”（affluent society）。将此种经济增长称为“经济奇迹”并不过分。不过，对于导致这个“经济奇迹”的“体制奇迹”，迄今为止却未必为人所深切觉察：近30年来，我们的政治体制保持了高度的延续性。因此，中国的改革开放造就了一个奇特的境遇：高度中央集权的国家体制与迅猛发展的市场经济并存共生、互为促进。两者的这种密切结合，在人类历史上似乎还从未出现过。由此出发，奠基于资本主义发展的历史经验之上的整个社会学的理论逻辑，似乎都在经受挑战，并且受到某种动摇。

---

* 本文最初发表于《社会学研究》2006年第5期。

### （二）“社会的生产”作为独特的转型问题

转型期中国社会中“经济奇迹”与“体制奇迹”的并存共生，使得当今的中国社会呈现出不同于东欧、中欧和俄罗斯等其他转型社会的某些独具特点。在经济迅速增长的同时，“体制奇迹”带来了一连串出乎意料的社会后果：人们原本以为市场经济会自然而然地带来的那些社会范畴，如社会平等、社会公正、公民社会等，竟然连一个都没有自动实现。相反，它们全都变成了悬而未决的问题。由此可以形成一个判断：中国的转型社会虽然身处现当代的时空条件下，但生发出来的却竟然是最古典的问题，其中之一就是“社会”，或者所谓“自组织的社会联系”，究竟能否产生？如果能够产生，又会从何而来？

“社会的生产”构成中国社会面临的一个基本“转型问题”。虽说面对这个问题，在关于社会主义和共产主义的那些历史教科书里找不到现成的答案，但这并非意味着就没有任何可供参考的理论线索。实际上，按照“社会学的马克思主义”（Sociological Marxism）的理解，我们在这里所说的社会，就是波兰尼（K. Polanyi）意义上与“自我调节的市场”（self-regulated market）相对立的“能动社会”（active society），以及葛兰西（A. Gramsci）意义上与“国家”相对立的“公民社会”（civil society）（Burawoy，2003）。所以，我们所面对的转型问题可以被具体化为：在中国社会转型期特有的“开放的经济 + 连续性政体”的条件下，这种“能动社会”或“公民社会”究竟如何被生产出来？[①]

① 这里所说的“社会的生产”，与图海纳（A. Touraine）等人提出的“社会的生产”（Production of Society），具有不同的意义。图海纳等所谓“社会的生产”，面对的是西方社会，在历经世界大战、法西斯暴政等众多劫难之后，究竟是如何维持和再生产出来的。而作为“转型问题”的“社会的生产”，是指社会生活的自组织机制在受到长期压抑后，在仍然欠缺某些基本前提的条件下，是否能够被再生产出来？

### （三）转型社会与转型社会学的使命

时至今日，未必有人再来质疑“转型社会”的提法了，虽说就在几年之前，还有人对这个提法抱持强烈的否定态度。但是，如何面对转型社会，如何探讨转型问题，对中国的社会学来说，却还远远不是一个已经达到高度自觉、形成集体共识的事业。中国社会学恢复重建于20世纪80年代初。在经历了长达差不多30年的“冷冻期”之后，它是在美国社会学的帮助下逐渐复苏的。美国社会学提供的理论和方法的训练，造就了改革开放以来最初的一代社会学家，使得他们能够着手从事最基本的社会学调查和研究工作。然而，人们不久就发现：重建的中国社会学由此而陷入一场深刻的悖论之中。这一悖论至少表现在两个方面。第一，就“问题意识”的生产而言，面对巨大的社会转型，社会学本来应当具有把握社会制度和阶级再形成的宏观眼光，培育生产宏大话语的能力，但却因遭遇“后现代”思潮，接受了强调“碎片化”的思维方式而丧失了这种能力；第二，在理论和技术方面，本来应当发展出有能力把握剧烈社会变动的理论和方法，但却接受了最适合于测量稳定社会的理论模型和技术手段，并且逐步将之奉为主流而忽略了发展其他的方法。这就窒息了中国社会学的“想像力”，造成了它的“错位”。面对社会转型带来的巨大想象空间，社会学竟然没有能力提出振聋发聩的好问题；面对剧烈变动的社会现实，社会学也竟然缺乏恰当的理论和技术手段加以研究和测量。所以，现实情况竟是这样：人们在形成阶级分层的时代去研究职业分层，在频频发生社会冲突的时代去研究稳定结构；在制度变迁的时代去讨论“微小实践”；在劳动生产过程之外去研究劳工；面对底层社会的苦难却强调“价值中立”。实际上，近两年来社会学开展的某些大规模社会调查，就体现出上

述的特点。[①] 这样一来，社会学就陷入了某种滑稽可笑的境地，甚至变形为布迪厄所说的“社会巫术”（social magic）那一类的手艺：它借用科学的手段来遮蔽生活现实，麻痹人们的思想，但却决不提供新的知识（Bourdieu，1999；毕向阳，2006a：282）。

毫无疑问，社会学跳出上述“学术巫术”陷阱的一条途径，就是重新定位，面对转型社会，寻找适合探索转型逻辑的社会学理论和方法，而这些理论和方法或许与观测稳定社会的理论与方法大相径庭。

## 二 “行动社会学”与“社会学干预”

### （一）从“结构社会学”走向“行动社会学”

如柯尔库夫（P. Corcuff）所说，社会学总是在一系列的“成对概念”（paired concepts）的争论中进展的（柯尔库夫，2000：1）。“社会行动”和“社会结构”就是社会学中一对经常被使用的，但却带有强烈争议性的“成对概念”（唐有财，2005）。自古典时期以降，社会学家们总是沿着将这对概念处理成“二律背反”的道路前进。大多数社会学家强调“结构”对“行动”的制约作用。从“社会结构”出发来处理人们的“社会行动”，突出结构模式、社会规范和制度安排等对“社会行动”的支配作用，是这些社会学家处理“结构与行动”关系的基本思路。这条思路构成社会学的主流看法。时至今日，沿着这条思路进展的，在宏观理论层面有各式各样的“结构主义”和新老“制度主义”，在微观理论层面则有以“社会网分析”为核心的“结构社会学”。

① 最为典型的例证就是2003年社会学界所做的一项关于“农民幸福感”的问卷调查。那个调查的结果公布后，曾经在社会上掀起轩然大波，在互联网上引发了持久的争论。

与此同时，另一些社会学家则强调社会行动的主导作用，并且试图在此前提下沟通“社会行动”与“社会结构”（例如，沿着马克思主义道路前进的社会学家，多半会强调“实践”的作用；沿着韦伯传统前进的社会学家，则多半会强调“社会行动”的作用）。最后，按照柯尔库夫的说法，当代一些最重要的社会学家，如布迪厄等人，其最重要的理论贡献就在于试图借助“建构主义的提问方式”来超越“行动与结构”的二律背反，达成新的理论综合（柯尔库夫，2000：3）。

我在这里提出“社会结构”和“社会行动”这对概念，并非旨在单纯从理论上探索两者的关系，而是力图从社会生活实践的角度出发，突出“行动社会学”（Sociology of Action）及其特有方法对于研究中国转型社会的意义。在我看来，社会学家们时而突出“结构”，时而突出“行动”，似乎并非纯粹的理论偏好使然。一般说来，在社会框架稳定时期，社会学家努力发掘的多是“结构”对“行动”的支配和制约作用：看到貌似自由的行动背后，存在着隐秘的、深层的结构支配机制，发现制度和规范如何经由各种途径而被“内化”为人的行为动机。“制度是如何思维的”已将这条思路的基本特点一语道尽（Douglas，1986）。但是，至少在两种情况下，社会学会转而强调“行动”的作用：第一，即使在社会框架基本稳定时期，当频频出现社会运动时，社会学会强调“行动”的作用；第二，在社会转型期，人们力求改变基本的社会结构，而制度安排也不可能像在稳定时期那样规范人们的行为，提供基本社会生活秩序。这时，社会学更多地看到的是“行动”的意义和作用。①

因此，当我们发现运用某些主流社会学的理论和方法不仅无

① 芝加哥大学社会学系的赵鼎新教授较早表达了这一看法。本文形成的观点，在很大程度上得益于与他的交流。

法面对转型社会和转型问题，而且还会使社会学承担着变形为“社会巫术”的巨大风险时，我们就不得不转移我们的方向，实现从所谓“结构社会学”向“行动社会学”的转变，力求从行动的视角，从行动者的主体性和能动创造的视角，来考察转型中的中国社会。

**（二）“行动社会学”与“社会学干预”方法**

论及“行动社会学”，特别是欧陆传统的“行动社会学”，首推阿兰·图海纳（Alain Touraine）的理论和方法。诚然，图海纳提出“行动社会学”，其在日常生活实践中的目标直指所谓西方后工业主义的“程序社会”（programmed society），在理论上则是针对各种各样的“结构主义”进行批判，并且在这种批判中彰显行动者的主体性：在20世纪50年代针对帕森斯的“结构功能主义”，在60年代针对阿尔都塞的“结构主义的马克思主义”，在70年代以后则针对布迪厄的“结构再生产理论”（McDonald，2002）。如丢比和韦维尔卡所说，到20世纪70年代以后，图海纳已撰写了超过一打的著作，涉及劳工、社会运动、依附社会和后工业社会等四个领域，并且开始思考为在《行动社会学》（*Sociologie de l'action*，1965）和《社会的生产》（*Production de la societe*，1973）中形成的“行动社会学”体系寻找一套特有的研究方法，即“社会学干预”（Sociological Intervention）方法（Dubet & Wieviorka，1996a）。显然，系统地论说图海纳的整个理论和方法并不是本文的任务。借助于英文来阅读图海纳著作也不足以完成这样一个任务。我在这里只是挑选出我认为对“转型社会学”建设最有意义的三个观点，加以简单提示。这三个观点全都根本不同于传统的社会学。

第一个观点是对“社会”的不同理解。与帕森斯主义将“社会”理解成一系列规则、技术、功能和适应环境的反应方式不同，图海纳要求实现“从社会到社会行动”的过渡，并且把“社会行动”理解为“社会自身的某种历史质”（historicity）的体现。

按照图海纳的界定：“‘历史质’即社会根据其文化模式，经由冲突和社会运动来构建其自身实践的能力。”（Touraine，1988：3）图海纳由此恢复了曾经被结构主义消解为无的历史主体（historical agency）的概念和意义。

第二个观点是对“社会学研究方法”的不同理解。按照图海纳的观点，社会学家不再是社会生活的外在旁观者，而是社会运动的积极参与者。只有通过能动的干预手段，介入社会生活，社会学家才能形成关于行动者本身的真切知识。但是，如丢比和韦维尔卡所说，这种特殊的社会研究方法，即“‘社会学干预’方法，并不仅仅是一套收集数据的技术……不能与其理论基础分开……因为它是由关于社会行动、社会和社会学家的角色等一系列概念所保证的”（Dubet & Wieviorka，1996a：55）。图海纳认定：社会学研究社会行动者之间的关系，但是，

> 这些关系并非轻易可见，它们确实是被秩序和支配掩饰起来。社会学的主要问题，就是使这些关系浮上表面，从而不再受到各种社会惯例范畴的摆弄。因此，这就预设了社会学家的积极干预。（Touraine，1981：139）

通过积极的社会学干预，拨开覆盖在社会关系上面的支配和习俗，通过设法重建行动者所处的社会情景和社会关系，向行动者及研究者展示这些关系的本相和实质，这就是社会学干预的意义所在。此外，图海纳还为社会学干预设定了四个基本原则，即①与社会运动本身建立面对面的直接接触；②超越意识形态话语；③将运动置放在一个情景中，通过与运动双方对话，突显所争夺的社会和文化目标（social and cultural stakes）；以及④研究者的两种功能：激励者和秘书，他们将对行动者的观察和理解转化为社会行动理论范畴，以增强行动者的能力（Touraine，1981：143 -

145)。此外，图海纳还设计了社会学干预的一系列具体方法和技术手段(Touraine，1981，1988)。

第三个观点是对“社会学知识”的不同理解。图海纳的“行动社会学”理论，以及“行动社会学”特有的方法即“社会学干预”，彻底改变了社会学知识的性质。生产社会学知识从此不再是社会学家的专利。社会学知识是在社会学家和行动者的互动中生产出来的，是两者共同的产品。

图海纳发展出“行动社会学”及“社会学干预”，本意是探讨资本主义“后工业社会”条件下的社会运动。但毫无疑问，对他的基本思路加以适当调适，就应能够运用于研究中国的转型社会。做出这个判断的根据主要有两条：第一，如前所述，当前的中国社会正处于大转型时期，而社会转型期意味着各种社会行动者透过自己的能动行动，改变社会的制度安排，重建基本的生活秩序。在这样的历史时段，行动者作为历史主体的巨大能动性得到充分展示。对于这种能动性，只有从“行动社会学”的视角出发，才能加以深刻体察和把握。第二，如有论者早已指出的，在中国社会，“社会调查是一种权力”(方慧容，1999)。在长期的革命实践过程中，国家已将社会调查建构成一种针对全社会的“治理技术”。国家的权力借助于此种社会调查技术而深刻地浸透于整个社会之中。在这样的社会条件下，即使社会学家刻意坚持“工具实证主义”(instrumental positivism)的立场，运用基于“客观主义原则”而发展起来的各种传统社会学的研究方法，从行动者那里也难以收集到客观、真切的信息，因为行动者根本区分不开社会学家的作为学术研究的调查与国家的作为权力运作机制的调查之间究竟有什么区别，从而会努力将自己的真实生活掩饰起来——“生活世界”努力抵抗“系统”的“殖民化”和“侵蚀”(哈贝马斯，2000)。换言之，要想真正把握我们这个社会中的行动者的生活世界，社会学就必须另辟蹊径。

或许社会学干预就是获得真实有效的社会认知的途径之一。

**（三）“强干预”与“弱干预”：对社会学干预方法的若干修正**

当然，论及“社会学干预”的社会学家绝不止图海纳及其学派。例如，当代著名的美国社会学家麦克·布洛维，在论说“扩展个案法”时就专门讨论过他所理解的“社会学干预”。按照他的理解，“社会关系只有在受到挤压时才会显露出来”，而研究者在开展田野工作时，他的进入、在场甚至退出，都已经是一种“干预”（Burawoy，1998）。但无论如何，图海纳的确最为系统地阐释了“行动社会学”及“社会学干预”方法，因此不能不将图海纳及其学派当作“行动社会学”及“社会学干预”的主要代表。不过，说“行动社会学”，特别是“社会学干预”方法适用于研究中国转型社会，当然不能原封不动地套用。理论和方法都必须面对中国社会的转型实际加以修正，使之调适于实际生活。实际上，图海纳及其学派所提供的只是一条基本思路，虽然是一条最重要的思路。根据我们的探索，对图海纳版本的“社会学干预”方法，还应当加以若干修正，才能使之面对中国转型社会的实际状况。我认为这些修正至少包括如下三项。

首先是借助于“解放社会学”（Liberation Sociology），直言不讳地引入研究者的立场。图海纳毕竟是一个身处法国上流社会的学者，虽说他面对日渐僵死的资本主义“程序社会”（programmed society）与欠缺活力的主流社会学，提出了不同凡响的“社会学干预”，但正如马克思和恩格斯对康德和黑格尔的批判那样：他们都是奥林帕斯山上的宙斯，但却都仍然拖着一条“庸人的辫子”。图海纳也不例外。强调“社会学干预”的学术正当性是图海纳孜孜以求的目标。但他主张的是一种没有立场的主体性。在这一点上，他甚至还不如布迪厄。晚年布迪厄明确提出：面对社会大众的苦难，社会学如若不希冀变成“社会巫术”，那

就必须深入社会生活，传达底层的声音(Bourdieu et al.，1999)。图海纳似乎就没有这样明确地表达过自己的立场。但是，在底层社会饱受压迫的“程序社会”和各种不合理的社会安排中，无立场本身就是抱持某种立场。因此，对图海纳版本的“社会学干预”的第一个改造，就是借助于“解放社会学”，明确地设定社会学家面对转型社会的基本立场：①鲜明地站在底层社会一边，注重底层社会的日常生活经验，并且努力将这种资源转变为学术知识；②以现存社会结构的压迫、支配和不平等问题为关注的核心，将揭示不平等的社会结构原因作为社会学的基本目标；③主张反系统的研究方法(counter-system method)，强调扎根社区和经验研究的崇高地位；④以批判意识为主导，认为社会学本质上是反思性的；以及⑤不仅讨论解放，而且还力求实践解放(Feagin & Vera，2001：1－36)。

其次是从行动转换到实践，引入“社会改造”的面向。图海纳主张“行动的社会学”。但正如有论者辨析和指出的那样，“行动”和“实践”是两个不同的范畴。“行动”和“实践”两个范畴固然都强调研究者向现实社会生活的参与，以及研究者与行动者之间的积极互动，不过，“行动”概念却并不包括“社会改造”的面向(夏晓鹃，2003)。因此，更为激进的研究者会从马克思的下列论断出发：“哲学家们只是用不同的方式解释世界，而问题在于改变世界。”(马克思，1960/1845：6) 由于将社会改造的面向引入社会学研究，将社会改造与社会认知统一起来，此种激进立场的研究者遂将社会学干预方法向前推进了一大步。

实际上，主张将社会改造与社会认知相结合的方法，并非为欧陆社会学所独有。早期的美国社会学在这个领域内甚至走得更远。1890～1920 年的美国社会学曾经是一个具有鲜明行动主义取向的学术团体，活跃着像简尼·亚当斯 (Jane Addams) 和杜波伊

斯（W. E. B. Du Bois）这样的现今已被遗弃在角落里的人物。他们关注妇女、黑人和移民的生存状况，关注社会支配、压迫和不平等问题，积极从事社区建设活动，希望“践行这样的一种社会学，其设计出来，旨在通过社会科学知识而对普通人赋权”（Feagin & Vera，2001：10）。所以，我们应当记住：即使在美国社会学，其早期传统也是充满了实践取向的。“工具实证主义”占据上风并且彻底排斥此种行动主义（activism），那只是20世纪20年代以后的事情。之所以造成“工具实证主义”一家独尊并且延续至今，允许它在“科学”的名义下统治社会学界而屏蔽社会改造的面向，是罗伯特·帕克（L. Park）导引下的芝加哥学派发生变化以及诸多复杂的社会原因使然。其中，国家和各种私立基金会提供就业位置和购买“科学知识”，是两个最为重要的原因。

最后，还应当将社会学干预加以推广，以便使它真正成为面对不同社会条件都普遍可用的社会学研究方法。至少应当设法将它向着两个方向推进。第一个方向是将它推展到“社会运动”以外的领域，研究各种各样的社会问题。第二个方向是将它推展到不同于西方的经济、社会、政治和文化条件之中。实际上，图海纳学派在这两个方面都进行了大量的工作。表1表明自社会学干预方法问世25年来，在上述两个领域内的进展状况。

表1表明，社会学干预方法创立25年来，一方面，从对社会运动的研究扩展到对各种社会问题的研究，另一方面，也已超出对法国和西欧社会的研究，走向东欧、南美和澳洲的社会研究。这些研究展示了社会学干预方法具有普遍应用的某些前景。我把我自己的工作部分地定位在上述脉络之中，就是说，我希望运用社会学干预的方法，来面对中国的转型社会，探讨若干基本的转型问题。如前所述，由于与“经济奇迹”并生的“体制奇迹”，

**表 1 社会学干预方法 25 年：进展与改变**

• 探索社会斗争与社会运动时期（1976～1983）

| 序号 | 探索对象 | 主持人 | 成果 |
|---|---|---|---|
| 1 | 法国学生运动 | 图海纳 | Touraine et al., 1978 |
| 2 | 法国反核运动 | 图海纳 | Touraine et al., 1983b |
| 3 | 奥克塞坦民族运动 | 图海纳 | Touraine et al., 1981 |
| 4 | 波兰团结工会 | 图海纳 | Touraine et al., 1983a |
| 5 | 法国劳工运动 | 图海纳 | Touraine et al., 1987 |

• 社会问题研究（1983～1993）

| 序号 | 项目名称 | 主持人 | 成果 |
|---|---|---|---|
| 1 | 恐怖主义 | 韦维尔卡 | Wieviorka, 1993 |
| 2 | 种族主义 | 韦维尔卡 | Wieviorka, 1995 |
| 3 | 都市暴力 | 韦维尔卡 | Wieviorka, 1999 |
| 4 | 初中学生的体验 | 丢比和马图塞利 | Dubet & Martucelli, 1996 |
| 5 | 高中学生的体验 | 丢比 | Dubet, 1991 |
| 6 | 大学生的体验 | 拉博洛尼和玛丽 | Lapeyronnie & Marie 1992 |

• 干预方法的国际化（1993 年以后）

| 序号 | 项目名称 | 主持人 | 成果 |
|---|---|---|---|
| 1 | 后共产主义的俄国行动者 | 巴洛拉维奇和韦维尔卡 | Berelowitch & Wieviorka, 1996 |
| 2 | 伊斯兰社会的女性主义 | 格里 | Gole, 1993 |
| 3 | 智利的新企业家的产生 | 蒙特罗—冈萨斯 | Montero-Casassus, 1997 |
| 4 | 澳洲边缘性的青年人群体 | 麦克唐纳 | McDonald, 1999 |

资料来源：根据 Dubet & Wieviorka, 1996a; McDonald, 2002 整理。

中国转型社会面对的仍然是一些最为基本的社会问题，例如，“社会的生产”问题。在我看来，由于中国社会城乡分割的独特制度安排以及其他各种制度因素的约束，“社会的生产”是一个不均衡的过程：无论在城市还是在乡村社会，在改革开放以来

生成的“新富群体”（new rich）、中产阶级、市民阶层或所谓上层社会那里，社会自组织的机制发育较快；而在底层社会，这种自组织的机制往往因为仍然受到权力和资本的联合压抑而无法充分成长起来。因此，在探讨“社会的生产”时，对社会学干预的方法也就应当进行相应调整：对社会自组织机制发育明显的群体，可以大致按照图海纳学派的方法和程序进行工作，对此，我称为“弱干预”；但对于社会自组织机制发育缓慢的群体，就必须探求新的干预手段，加大干预的力度，甚至设法将某些理念直接灌输进去，促成其自主性的发育，对此，我称为“强干预”。我认为由此会形成不同层次和类别的社会学知识。我分别选择了“BJ 的都市运动”和“BG 的农民工夜校”，作为“弱干预”与“强干预”的两个不同案例，希望透过这两个案例的工作，不仅形成针对中国转型社会的某些具体、真切的社会知识，而且还能够将“强”、“弱”两种干预发展成系统、细密的研究方法，从而把“社会学干预”方法推向对中国转型问题的探索和研究。

## 三 BG 农民工夜校：“强干预”的尝试

自 2002 年起，我在清华大学组织课题组，尝试对在 HB 省 BG 镇及周边地区从事箱包业生产的农民工，通过社会学干预的手段开展研究。我将在这里使用的干预手段称为“强干预”，因为干预的形式不只限于图海纳学派的“干预小组”及其程序，研究者也并非只是社会学家，而干预的内容也不只是通过重建社会情境的方式与参与者开展讨论。最后，更为重要的是干预的目标。我认为“强干预”的目标是双重的：它不只限于社会学知识的生产，而且还尝试对社会本身进行改造，尝试改善行动者的工作和生活环境本身。正是在这个意义上，此种干预方法，很容易被误

认为“社会学的列宁主义”（Sociological Leninism）。[①]

**（一）BG 农民工：弱者中的弱者**

如前所述，为了使社会学干预成为普遍可用的方法，有能力面对和处理转型社会的基本问题（在这里，我面对的是“社会的生产”问题），那就必须努力将之推展到“社会运动”以外的研究领域，推展到不同的社会文化情景之中，使之既能够处理“强社会”条件下的问题，又能够理“弱社会”条件下的问题。BG 镇及周边地区箱包业的农民工，就是我挑选出来，作为“弱社会”来讨论的案例。

BG 镇隶属河北省 GBD 市，地处京、津、保三角腹地，GBD、X 县、RC 县、DX 县四市县交界处。BG 下辖 33 个村街，总面积 54.5 平方公里，镇区面积 13 平方公里。自改革开放以来，BG 镇成为华北乡村地区箱包工业的中心。2005 年，全镇完成总产值 48.6 亿元，其中箱包产业占 20 亿元。BG 的箱包产品不仅远销国内 13 个省、市、自治区，近年来还销往南非、俄罗斯和南美各国。箱包业的发展吸纳了大量的外来农民工。全镇人口约 7 万人，其中一半系外来农民工，根据我们的调查，这些农民工来自全国 11 个省和自治区。[②]

BG 镇的箱包业是当地农民自发兴起的产业，其形式与规模工业生产完全不同。简单地概括起来，我认为 BG 箱包业采用了一种“家户工厂”的形式，而其工人，则可以称为“家户工”（童根兴，2005）。这种工厂具有如下特点：①工厂镶嵌在农户家院和

① 麦克·布洛维最先提出“社会学的马克思主义”（Sociological Marxism）的概念。沿着这个逻辑推导下去，也应当有“社会学的列宁主义”，意指列宁本人最著名的观点：将革命的阶级意识从外部灌输给工人阶级。

② 根据我们2002 年在 BG 进行医疗服务所做的记录统计，BG 农民工分别来自河北、河南、山东、山西、陕西、内蒙、辽宁、吉林、安徽、江西、湖南等各省、自治区。

村落中，生产空间与生活空间完全重叠。在 BG 镇及周边地区，箱包业辐射周边 4 个县、56 个乡镇、300 多个村落，面积达方圆数百公里。箱包工厂直接坐落在农户家庭中。一般来说，一个典型的北方农家院落，一排北房供主人和雇工居住，西房作为车间，南房则是厨房和食堂。雇工工作和居住都在同一个空间之内，使得他们难以严格界定和区分工作时间和休息时间。②人际关系覆盖的劳动力市场。本地招工具有一种特殊的形式：往往不是到正规的劳动力市场上招工，而是由老板通过一名或数名资深雇工拉线，每年开春后，直接到该雇工的家乡去招收雇工。此种招工无须正式合同，而是由家长直接将年约十五六岁的孩子（多数是女孩子），交给老板带回，并且嘱托老板，待春节前将雇工本人及其全年工资一并送回。此种招工形式，造成雇工本人并不知晓其权利所在，例如，不知道按照国家法律规定，工资需按月发放，而往往是在这些家庭工厂中苦做一年，除老板提供的食宿和少数零用钱外，本人常常两手空空。而老板则可以将本应按月支付的工人工资，转作其他用途，例如当作流动资金，从而极大地降低成本。③放大的家庭关系掩饰下的劳动生产过程。前两个条件造成此种家户工厂具有独具一格的劳动生产过程。由于经人际关系介绍前来，而且与老板全家共同生活，甚至在老板也参加干活的时候还共同劳动，因此雇工从来不将老板称为“老板”，而是根据年龄和性别，与老板一家以家庭成员的称谓相称：或称“兄嫂”，或称“叔婶”。这种放大了的家庭称谓将亲情涂抹在劳动过程上，不仅将劳动过程同时也是剥削过程的本质深深地掩饰起来，而且还彻底剥夺了雇工提出抗议的空间。例如，在家庭工厂中，不仅工作时间漫长，“旺季”时往往一天需劳作 12 个小时以上，而且即使是国家规定的周日和节假日也不允许雇工休息。但在这里却几乎看不到雇工的反抗——按照惯例，“子女”对“父母”或“长辈”的安排提出异议是不道德的，因此也是不许可的。

④互相区隔的工人。为了便于治理，各个家户工厂的老板，有意识地从全国各地招收工人。这是造成在这块弹丸之地，却容纳了来自如此之多省份的工人的主要原因。举例来说，即使是比邻而居的父子二人同为老板，父亲若从河南招工，儿子就会从江西招工。来自不同地域的农民工天然地具有不同的方言语系和生活习性，这就足以为老板所利用，使他们彼此区隔开来，互不来往。诚如韩启澜所正确指出的：即使在中国人的内部，不同的族群性/地方性（ethnicity/locality）也足以成为造成劳工分裂、强化资本统治的手段(Honig，1992)。

本文的任务不是全面论说 BG 镇箱包业工人的生产和生活状况。在这里，初步概括出来的上述特点，能够表明 BG 镇及周边地区箱包业的农民工是“弱者中的弱者”，就已经足够了。一般而言，在改革开放以后，与城市中其他社会群体相比，工人相对而言可以说是弱者：比起那些上升中的“新富阶层”和其他阶层来，工人的社会地位显然已经大为下降；与城市中的工人相比，农民工则弱一些：他们没有城市户口，也很少直接受到法律的保护；与进入城市工作的农民工相比，进入像 BG 镇这样的乡村地区的农民工就更为软弱：市场社会的雇佣关系，尽管是处于最原始形态的市场社会的雇佣关系，已经被村社和家庭的制度安排掩饰起来，剥夺了他们抗议的能力；最后，相对男工而言，BG 镇箱包业的从业女工尤其软弱：在传统势力十分强大的乡村地带，“重男轻女”仍然是日常生活世界中的普遍现象。所以，当查克里巴蒂写道：“若没有工人，就不会有资本主义生产；但资本主义的生产方式却可以和最为传统的社会安排结合在一起”(Chakrabarty，1989：2）时，他的确不仅道出了 19 世纪 90 年代加尔各答黄麻业的基本特点，而且也在很大程度上道出了当今 BG 地区箱包业的一个基本特点。

### （二）初次干预：医疗体检与劳动法

要对被传统村社安排和原始市场社会生产关系双重束缚之下的农民工开展研究工作，显然不是“工具实证主义”原则导引下的问卷调查所能够完成的。村庄和家户就像是双重防卫的森严壁垒，严防外来的研究者侵入。多年来，我在此地开展田野工作，一直设想对 BG 农民工进行调查，但总是四处碰壁。连进入家户工厂都困难重重，遑论接触工人、开展访谈了。2002 年，一起偶然发生的悲惨事件为进入村社中的家户工厂提供了机缘：六名河南籍的女工因使用劣质胶水而导致“苯”中毒身亡。消息泄露后，中央电视台的“焦点访谈”及各类媒体立即大量报导，引起了社会公众和政府高层人士的关注。接下来的撤销责任官员的职位、对家户工厂生产条件进行全面治理整顿……所有这些举措都为冲破村社壁垒，进入家户工厂提供了有利时机。在荷兰政府“中—荷法律援助项目”和“中国法律发展援助公司”（CLD）的资金支持下，我设计了一个“送医送法下乡入户”的项目并在此地加以推展。具体内容是：①组织医疗力量，进入村社中的家户工厂，为农民工进行免费体检。②利用能够直接接触工人的机会，开展“劳动法”宣传，目的是希望农民工能够借助“劳动法”来保护自己。我们针对 BG 地区箱包业农民工生产和生活工作的现状，从“劳动法”中挑选出四个基本范畴，即“合同”、“工资”、“工时”和“休息的权利”，进行重点宣讲。为了使年龄偏低、文化水平普遍不高的农民工尽快掌握“劳动法”内容，我们聘请本校美术学院的师生，将这四个范畴的基本内容绘制成“基米漫画”，印制成册，发放给农民工。③同时还开展了“安全生产”的宣传工作。将“安全生产”规则和“劳动法”的相关内容制作成展板，悬挂在村庄的权力中心——村委会办公室的墙壁上。④此外，还在每个村庄中免费发放装满常用药的小药箱一个。发放小药箱的考虑，不仅是考虑到乡村地区缺医少药，免费赠送药

品对农民工具有实际的服务功能。更重要的意义在于：我们规定了全村中各个家户工厂的农民工，若有小病小灾，均可前来取用——希望为各个家户的农民工建立联系，搭建一座桥梁。

由清华大学社会学系和法学院的教师和研究生联合组成研究/干预工作小组，并且聘请北京武警部队第二医院的医生担任医疗体检工作。其中，法学院的陈建民老师以及她所领导的“法律诊所”是开展法律工作的主要支撑点。工作小组配备了必要的设备，如运送工作人员的车辆和基本的医检设备、药品。每个周末，干预工作小组从北京出发，前往 BG 镇所属村落中的一个，镇政府则委派工作人员予以协助。首先是将该村家户工厂的雇工，尽可能地召集起来，集中在村委会内，以便开展医检。当雇工们等待医检时，法学院和社会学系的教师和研究生，就向他们分发宣传“劳动法”的小册子，并且结合悬挂起来的展板，宣讲“劳动法”中前述四项基本内容。随着医检工作逐次进行，我们为每个接受医检的雇工建立了医疗档案，比较详细地记载了他们的年龄、家乡、性别、外出务工年限、工种以及健康状况。最后，我们将清华大学法学院专门处理劳资纠纷的“劳动诊所”的电话留给雇工，希望他们在遇到相关问题时与我们取得联系。一般来说，在一个村庄中的工作时间为：清晨 6:00 从北京出发，约 9:00 能够进入村庄。医检和宣传工作大约需要 8 个小时。傍晚 5:00 以后从村庄撤出，返回北京。在 2002 年 3 月至 2003 年 3 月的整整一年中，我们用去了约 42 个周末和工作日，进入 BG 镇所辖 33 个村街中的 26 个开展工作，全年共计为 1783 位雇工提供了医疗、法律服务和社会援助。

并非所有家户工厂老板都欢迎我们这些“外部人”向村社的进入，借口生产紧张和其他各种原因拒绝让自己的工人参加医检的大有人在。就是那些允许工人参加医检的老板，很多人也是在协助我们工作的地方政府官员施加的压力下勉强而为。尤有甚者，

某些老板会尾随工人前来，直接加以监督。避免工人与外界接触和禁止各个家户工厂工人之间的串联，仍然是这些家户工厂老板不容移易的基本治理手段。在某些场合，随同工人前来的老板还会同宣讲“劳动法”的清华师生发生直接对抗：他们公开宣称，“劳动法”并不适合他们这样的家户工厂。这时就会发生辩论，而这种辩论无疑对在场的每一个雇工是一种强有力的教育。

与老板们的态度截然相反，雇工们热烈欢迎工作小组的到来。虽然是否能够前来参加医检取决于老板的决定，但一经获得允许，雇工们就会成群结队，兴高采烈地前往提供医检和服务的所在地——村委会。在等待医检时，他们会仔细倾听清华师生的宣讲，翻阅拿到手中的宣讲“劳动法”的小册子，有时还会提出一些问题，例如，老板如拖欠工资应当如何去做。当然这都是在没有老板直接在场监督的情况下才会发生。

一年的医检和服务工作，对我们而言至少有如下收获：①获得进入家户工厂，了解BG箱包业农民工日常生活世界的机会；②通过“劳动法”的宣传，帮助这些工人初步明了自己的权利；③对老板也是一种教育，至少使他们懂得：过分延长工作时间、不按月发放工资、对工人进行体罚等，都是违背“劳动法”的；④创造了不同家户的工人之间开展交流的机缘；⑤医疗体检工作的独特意义。这是我们在设计课题时所没有预想到的。起初，我们只是将医检当作进入村社家户工厂的手段和渠道，而真正的目的是“送法下乡”。然而，随着工作的开展，我们逐渐发现：医检工作本身就具有不可替代的重要意义。对于那些名义上受过中等教育，但从小到大没有接受过一次身体检查的年青工人来说，为他们进行医检，建立独立的医疗档案，其特别意义在于：让他们懂得自己身体的所有权和支配权都属于他们自己，而不属于家长和老板。这对于促成他们的自我意识的发育，并进而采取保护自己的行动，构成一个不可或缺的基础环节。

**（三）再次干预：农民工夜校**

通过“送法送医下乡”进入BG镇村社中的家户工厂，虽然取得一定成效，但干预时间短暂、难以观察实际后果，是一个显而易见的局限。为了克服这一局限，保持干预的持续性，进一步推进“强干预”尝试，从2005年起，在前述“中荷法律援助项目”支持下，我们在BG镇开办了一座“农民工夜校”。开设夜校的基本考虑是：①对于农民工来说，仅仅在接受医检的同时接受一次法律宣讲，力度显然是不够的。要想保持对同一部分农民工进行干预的持续性，必须有更为稳定的组织形式。在当前的特定情景下，夜校是一种可能的稳定组织形式。②为了增强当地农民工的自组织能力，需要各个村落和各个家户工厂的农民工自主地联系起来。设法使来自不同村落和家户工厂的工人同来夜校学习，是帮助他们建立自主联系的可能渠道。③从长远发展来看，当地农民工要想获得自组织能力，还需要有一定数量的积极分子（militants）。夜校应当是培育此种积极分子的温床。④通过夜校，向农民工输送一定的社会科学知识，增强他们的工作和生活能力，也是一种必要的知识“赋权”（empower）。

在课程设计方面，起初夜校设计了四门基本课程，即①“劳动法”；②英语；③计算机基础知识；④初等数学。如此设置课程也是经过细密考虑的。课程的核心当然是“劳动法”。毫无疑问，在当代中国转型社会的条件下，帮助农民工掌握“劳动法”，是增强他们保护自己能力的一条切实可行的渠道。前次“送法送医下乡”的干预实践证明，通过各种形式，有重点地突出与当地农民工劳动和生存最为相关的四个部分，即“合同”、“工资”、“工时”和“休息的权利”，是帮助农民工尽快掌握和运用“劳动法”的有效途径。除“劳动法”以外所设计的三门课程具有两重意义。其一，农民工也要迎接全球化和数码化时代的到来，也要增强自己在劳动力市场中的理性算计能力。因此，补习英文、计算机和初

等数学课程，对他们来说具有提升竞争能力的作用。其二，将这些课程作为核心课程的“外包装”，增强整个夜校的文化色彩。根据我们的经验，在BG这样的基层社会，单独宣讲“劳动法”不仅经常导致家户工厂老板的激烈反对，而且还往往造成农民工本身的不解——工人们在最初接触“劳动法”时常常表示：那是外部世界或城里“正式工人”的事情，和这种乡土世界的“非正式工厂”的工人无关。因此，将“劳动法”包裹在这些文化类课程里，对家户工厂的老板而言，会减少激进的色彩，对农民工而言，则会增强前来学习的兴趣。这两者都会减少夜校工作的阻力。

夜校选址在镇区，这是因为镇区汇集了大量的家户工厂，同时也比较容易辐射周边村落中的农民工。夜校共有两间教室和一间教师工作室。其中，一间教室被改造成机房，配备了1台服务器和20台计算机。另一间则是普通教室。两间教室约可容纳50位工人同时上课。夜校仍然由清华大学师生担任讲授任务。来自社会学系、法学院和微电子研究所的教师和学生成为教师队伍的骨干。除初等数学外，其他三门课程都是三系研究生亲自动手，编印教材。

从2005年开始，经过7个月的筹备工作，“BG镇农民工夜校”于10月初正式开学，到2006年1月中旬，共试办两期。试办期内只开设“劳动法”、英文和计算机，暂不开设初等数学课程。每期学习时间6周，主要是周五、周六的晚间，每次上课约2小时，三门课各占40分钟。由于工人的流动性大，共有260人次参加了学习。其中，有部分工人坚持学习4次以上。但也有很多工人只能前来1次。工人流动性大的原因在于工作紧张，晚间往往需要加班。这也从一个角度反映出，工人的基本工作时间过长以及休息的权利得不到保证。

虽然夜校仅试办两期，但成果和局限都同样明显。成果主要表现在：参加夜校学习的大部分工人对“劳动法”表示出浓

厚兴趣，愿意同我们的教师讨论他们在实际工作中碰到的各种问题。他们对计算机课程尤感兴趣，往往要求增加课时。局限则表现在：在招生和运作方面，不得不依靠当地政府支持，官方色彩浓厚；老板普遍具有抵触情绪，甚至跟着工人来听课。还有的老板公开表示：欢迎计算机和英文课程，不欢迎“劳动法”课程。此外，最大的困难在于前来上课的工人流动性太大，文化水平也参差不齐，这就造成系统讲授方面的困难。

无论如何，夜校的建立，使得当地农民工开始有了一个自己的活动中心。我们计划将夜校至少要办 3 年，以便持续地开展干预工作。此外，我们还计划扩大夜校的服务内容，包括在夜校内建立一个小型医疗站，在周末为农民工做一次免费体检——将 2002 年创设的“送医下乡”工作在夜校的制度框架下延续下来。扩大的内容还包括建立一个小型图书馆，并且增加夜校开放时间：从原来的周末两次，扩大到每周三晚间再开放一次，以供农民工前来借阅图书并利用教室阅读。如此一来，不仅增加了农民工和夜校的联系，更重要的是增加了他们彼此之间的联系。所有这些，都需要在 2006 年这新的一年里来逐步实现，而新的招生工作已经在着手进行。

## 四　三种都市运动：“弱干预”的尝试

20 世纪 90 年代中期以后，中国的城市化进程进入一个新的阶段。“大规模”、“高速度”构成在权力与资本联袂推进之下的城市化新阶段的基本特点。对城乡土地的大规模占夺，以及城市化过程中出现的其他社会和经济问题，频频引发城乡居民的各种规模和形式的抗议，形成都市运动的新景观。此种都市运动在新中国成立以来的 50 余年间还很少出现过。在我看来，此种都市运动表明：在当代中国的城市生活中，人们会在工作单位以外，利用各种社会形式，自发组织起来，独立地进行利

益表达。我认为此种运动是我们这个社会中为数不多的“强社会”的典型表现形态。如前所述，面对“强社会”，我们拟采用“弱干预”的手段，大体上相当于图海纳学派所使用的手段：搭建干预小组，召开封闭和开放会议，引导行动者形成关于自己和关于对立者的社会学知识，并且借以提升行动能力。当然，根据实际需要和条件，我们对“弱干预”的方法也会做出某些改变。

**（一）都市运动的基本分类**

我选择 BJ 市为研究都市运动的入手点，主要的考虑是：①作为一个规模巨大的城市，城市化水平高，城市化速度快，发生在这里的都市运动也就相应规模较大，类型齐全，颇能反映全国的状况；②我所服务的大学就坐落在这里，也具有地理上的便捷，便于观察和实施干预工作。我将 BJ 市正在出现和发展的都市运动的形态分为三类：①农民的抗议运动。这主要是指 BJ 周边乡村地区因城市建设被占土地的村民的抗议运动。这种抗议活动的规模虽然不大，但延续时间却很长。实际上从建设“亚运会场馆”征用土地时就开始了，一直延续至今。其中最典型的是 CY 区 WL 乡的 L 姓、Z 姓等 10 户村民的活动。在这类运动中，抗议的焦点问题是村民普遍认为征地补偿费用偏低，要求增加补偿金额。一般说来，此种运动的主流话语是“经济话语”。②市民的抗议运动。这里所谓“市民”，主要是指 BJ 市原 25 个“旧城保护区”（后增加为 28 个）、3000 条胡同内的居民（现在被拆毁了一多半，还剩有约 1300 条胡同）。20 世纪 90 年代中期以后，随着大规模城市化进程的推展，地方政府与开发商联袂运作，在“危房改造”的名义下，大规模地动迁胡同居民，征用土地，建设商用场馆和各式新型建筑；如遇反抗，就会毫不迟疑地运用各种暴力手段，名曰“强拆”。据统计，10 年来 BJ 市被强拆

居民达1万余户，涉及7万多人。[①] 补偿资费过低和暴力动迁引发旧城居民的激烈反对，形成规模巨大的抗议行动。著名的“万人诉讼”卷入市民达22000余人，一直延续至今。起初，市民的抗议同村民的抗议一样，焦点在于“经济问题”，人们不满的主要原因在于补偿过低。这一点特别体现在20世纪90年代末，“房改政策”出台后所形成的巨大转折：从“实物补贴”（房屋置换）转换为“货币补贴”，居民所得补偿款不敷在本地购买商品房之用。因此，早期被拆迁的居民抗议所使用的也多为“经济话语”。但BJ毕竟是一个文化精英荟萃的都市，大规模拆毁旧城日益引起文化精英的不满，他们发起的保护旧城活动越来越有影响，并且为市民运动提供了崭新的话语资源。此后，市民的抗议活动，多以“文化话语”为特点。在“保护老BJ文化传统”的名义下抗拒拆迁，成为他们最重要的策略手段之一。③业主的抗议运动。特别是20世纪90年代以后，BJ市新建的居民小区大约有3000个左右，其中大约有10%为高档住宅区。改革开放以来产生的“新富阶层”，多半就居住在这些小区。此外，还有一些新兴的“中产阶级”居住区。这些小区业主是房屋的购买者和所有者。本来，小区的业主们是互不来往的，相互之间没有什么联系。但是，或者由于开发商擅自更改规划，加盖楼房，或者由于房屋质量和售卖面积出现问题，或者由于开发商留下的物业公司在服务和管理方面的漏洞，所有这些都会引起业主的不满，于是抗议活动出现了，并且逐步升级，愈演愈烈。起初，业主们比较温和的抗议活动往往不为开发商所理睬。在有些地方，开发商在地方政府的支持下，甚至会动用自己的“私人军队”即保安人员，对业主大打出手，企图通过暴力解决问题。这就更加激起业主们的愤慨。

① 迄今为止，我们还拿不到BJ市被强拆居民的完整统计资料。这个数据是被强拆户的代表提供给我们的。

于是，业主们组织起自主的业主委员会，通过各种合法手段，与开发商进行斗争。在从事这些抗议活动时，“物权”、“民权”和“公民社会”是业主们经常使用的话语。换言之，业主的斗争往往以“政治话语”为主要特征——这也从一个角度论证了：哈贝马斯所谓私人物权构成公民社会之基础的论断，确有几分道理（哈贝马斯，1999）。

当然，这里概括的只是三类都市运动的一般状况。在我看来，三种都市运动的意义在于：它们构成当今中国城乡社会中，社会自组织能力最为强固的片断，因此相对而言是“强社会”的表现。众所周知，1949 年以后，中国的城市经历了一番彻底改造，城市空间被权力彻底重构了，BJ 尤其如此。一方面，BJ 作为大批中央机关所在地，形成了特有的“大院现象”：单位权力切割了大片城市空间，构筑了独特的单位权力的空间建构格局；另一方面，地方政府通过区县、街道和居民委员会，将权力触角延展到另一部分城市空间，将之紧紧包裹起来，形成地方政府支配下的权力空间格局。由此造成的结果是城市中自组织的社会生活机制，即使不说被彻底瓦解了，至少也已经被压抑到最低限度。胳膊上围着红袖章的街道大妈不错眼珠地盯着每一户居民私人活动的梦魇般的日子，是成年居民们曾经经历而且永远难以抹去的生活图景。改革开放以后，随着自由市场的发育和利益群体的生成，从理论上说，社会自组织的机制应当在城市社会中逐步发育起来。但是，这种自组织机制究竟透过什么具体渠道才能产生，却依然是一个悬而未决、需要加以认真探讨的问题。在我看来，由城市化过程所引发的三种都市运动，就是形成此种社会自组织机制的重要渠道之一。这些都市运动的出现，使我们能够看到：作为“市场”和“国家”之对立物的“社会”，究竟是怎样逐步在人们的社会行动中被生产出来的。

### （二）干预小组的搭建和基本工作状况

如前所述，面对转型期“强社会”的具体表现之一，即三种都市运动，我们拟采取“弱干预”的手段，其不同于前述农民工夜校的干预方式。大体上说，我们遵循了图海纳所设计的社会学干预的技术路线和工作程序，但也有所调整。例如，我们一般不采取录像的方式。这是因为，即使在转型期，运动的参与者也仍然心有余悸。来自日常生活世界的经验告诉他们，从事此种抗争运动应当尽量不留痕迹。因此，一刻不停地录像会极大地增加他们的心理负担：他们担心录像资料会流落到他人手中，成为无可更改的证据。当然，我们会采取录音和笔录方式。原则上，我们也会把我们记录的稿件返还给行动者查看，以便获得他们的认可。一旦他们提出某些段落不宜留存，我们就会按照他们的意愿加以删除。

自2005年5月起，在亚洲基金会的资助下，我们分别搭建了七个干预小组。七个干预小组大体上反映了定性抽样的考虑，代表了三个类型的都市运动所包括的基本亚类型。迄今为止，每个小组少则组织了3次、多则组织了5次以上的工作会议。参加干预小组的学者队伍相对固定。这是一支跨学科的学者队伍，不仅有社会学者参与，而且还包括政治学者、法学学者和城市规划学者。他们分别来自清华大学的社会学系、公共管理学院、法学院与建筑学院。在这里可以看出，即使是“弱干预”，我们也对图海纳的程序略有修订——参与的学者不再限于社会学这一个学科。将参与学者队伍扩大成跨学科队伍的主要考虑是：都市运动的抗争涉及众多复杂的城规、经济、社会、政治和法律问题，需要多学科的综合视角才能胜任干预任务。后来，事实证明我们的考虑是正确和适用的。

七个干预小组的行动者构成如表2所示。

至2006年1月止，七个干预小组共进行了26次干预小组会议，学者和行动者共约250余人参加了会议，共形成约500万字的会议记录和文献资料，已经能够比较全面地勾勒出三种都市运

动的外貌、内在动力、诉求主旨和面临的基本问题。在这方面，获取资料的深入和细致程度，远非问卷调查等基于“工具实证主义”原则而设计的调查方法可比。

**表 2　七个干预小组及具体运动分类**

| 运动类型 | 具体名称 | 主要代表人物 | 干预工作会议 |
|---|---|---|---|
| 村民的抗议运动 | WL 失地农民 | L 姓、Z 姓农户等 | 3 次 |
| 市民的抗议运动 | “经租房”房主集团① | D 女士等 | 3 次 |
| | “标准租”房主代表② | L 先生等 | 3 次 |
| | “私房”房主代表③ | Z 先生等 | 2 次 |
| | 被强拆户诉讼集团 | L 先生等 | 1 次 |
| | 东城区 22 人诉讼集团 | J 女士等 | 3 次 |
| | “万人诉讼”集团 | L 先生、J 先生等 | 5 次 |
| 业主的抗议运动 | “YFY 小区”业主代表 | L 先生等 | 2 次 |
| | “CYY 小区”业主代表 | S 先生等 | 2 次 |
| | “ZHYY 小区”业主代表 | L 先生、L 女士等 | 2 次 |

① “经租房”。1949 年以后中国城市住房史上最重要的制度之一，其基本含义是：BJ 市的私房房主，凡出租房屋达 15 间以上或总面积达 225 平方米以上，均需交由国家经营租赁。房主可以每月领取 20% ~40% 的租金，并且享有一定面积的自住房。“经租房”制度是社会主义所有制改造的项目之一。1966 年开始，在“文化大革命”中，“经租房”产权被划归房管局名下。2003 年，国家规定“经租房”产权归国家所有。具体情况请参见毕向阳，2006b；姜赟，2006。

② 1949 年以前，BJ 的房产基本都是私房。1966 年，“文化大革命”开始，BJ 市接管了几乎全部私房，一说达 51 万间。1978 年后，开始落实私房政策，腾退了一部分被占私房，约 17000 间。其余部分采取“带户返还”办法，即将房屋产权及在“文化大革命”中以各种方式入住的居民，一道返还给房主。但房主不得将住户驱赶出去，必须按照政府规定的标准房租收取租金，并且承担修缮责任。具体情况请参见毕向阳，2006b。

③ “私房”房主与“标准租”房主基本上属于同一个集团。但其中很多人是在房屋清退返还后，面临拆迁等问题，于是重新提出产权问题。参见毕向阳，2006b。

### （三）三个工作阶段和若干基本发现

按照图海纳设计的程序，我们在原则上将“弱干预”划分为三个阶段。①对每个小组来说，干预会议的第一个阶段均由至少两次会议构成，会议地点均为清华大学社会学系会议室。我们用车将行动者运载到会议室，或是为他们提供乘车前来的交通费用。在大多数情况下，会议在周日下午举行，每次会议时间约为3小时，会后还提供一顿晚餐。实际上，晚餐是一个利用非正式场合以增进了解、把握更多信息的极好时机。参加每次会议的学者多则7～8人，少则2～3人，而行动者一般都在6～10人之间。在首次会议上，由我作为干预小组的负责人，介绍课题研究的基本设想，表明这首先是一个学术性的课题，但也希望能够协助行动者解决实际问题，提供可能的帮助。然后是参加会议的学者和行动者，依次介绍自己的身份。在这些过程完结后，就由行动者分别讲述他们自己的社会斗争经历：他们的家庭所在地，他们面对的是如何不合理的拆迁或其他状况，他们自己的诉求和抗议行动，他们所要求的解决方式以及他们面对的主要难题等等。这往往是一个十分冗长的叙说过程。大多数行动者都争先恐后地介绍自己的“冤情”。在这个阶段，学者一般不做过多的发问，主要是聆听和记录。但为了弄清事情的整个过程，有时也需要简明扼要地提示一些问题，主要涉及事件发生的时间、地点、参与人物等，目的是得到关于每一个行动者发起或参与斗争过程的清晰、完整的信息。一般而言，对同一个干预小组来说，这个阶段至少需要两次会议，才能摸清每一个参加会议的行动者的具体情景。行动者不仅乐于讲述他们自己的情况，而且往往准备了有关自己抗争过程的文字档案材料：拆迁通告、强拆令、诉讼文书、集体上访文件等的复印件。他们一般很乐意将这些文件留给我们，以便建立档案之用。②与对话者（interlocutors）的对话会议。按照图海纳的程序，干预的第二个阶段至为关键。在这个阶段，行动者与

其他行动者相遇。在我看来，这其实是一个重建社会关系的程序：行动者在一种创造出来的纯净情景中，与其社会斗争中的各种社会关系——包括联盟关系和反对关系——的承载者相遇。行动者在与他们的对话中，重新发掘这些关系并加以认识。在一个公民社会中，这种重建关系的方式或许并不困难。但是，在我们的转型社会中，这个阶段却是最困难的。例如，在我们的“市民抗议运动”的案例中，主要的对话者应当包括：相关政府官员、开发商、城市规划师、支持抗议运动的 NGO 以及身处同一个领域中但目标和行为策略却有所不同的行动者，等等。但迄今为止，我们很难邀请前两种对话者到场参加会议。大权在握的基层政府官员以及财大气粗的开发商拒绝与运动的代表讨论任何问题。在他们眼中，市民的抗议运动本身就是一种“动乱行为”，应当毫不留情地加以铲除。[①] 因此，作为对话者到场的尚只限于后三种人物。但即使如此，也可以发现，对话是有成效的。例如，在一个涉及旧城改造的项目中，我们安排了拆迁户与规划师的直接对话，行动者（拆迁户）一方通过频频询问规划师而进一步澄清了自己的立场，而这种立场在对话开始前还是模糊不清的。目前，大多数干预小组还停留在第二阶段。继续寻求必要的对话者，通过在纯净形态下重建行动者的各种社会关系而发掘对这种关系的认知，仍然是一项有待完成的任务。③自我分析阶段。在我的研究项目中，大多数干预小组尚未进展到第三个阶段，即自我分析阶段。在上述运动类型中，只有对“万人诉讼集团”的工作小组尝试着进入了这个阶段。当然，这是在第二阶段尚未完成的条件下提前进入的，目的是为了进行试验，看一看在对话者残缺不全的情况下，行动者能否提前进入自我分析。我们的试验表明：即使对话

① 需要说明的是，此种状况最近有所改变。据我所知，主管城市拆迁工作的相关政府部门官员与私房房主最近曾经有过一次富有成效的对话。

者是残缺的——在“万人诉讼集团”的案例中，是欠缺地方政府官员和开发商这两者——但在学者干预下，帮助行动者开展自我分析，也还是可能的。学者队伍，特别是社会学家和法学家与L先生及其助手的两次单独对话，有助于L先生更为清晰地表达他自己的思路和诉求，从而促使他们开始反思运动的基本目标并且试图对以往的行动策略做出某些变更。

尽管到目前为止，这一面对都市运动的“弱干预”项目仍在继续进行。但时至今日，似乎已经可以形成一些初步的结论。这些结论包括：①在当前的城市化过程中，为了抗议权力和资本的联手压迫，维护自己的权益，村民、市民和业主会分别突破权力空间，自行组织起来，独立自主地进行利益表达。但是，国家机器毕竟仍然十分强大，所以在转型期，都市运动会采取与西方社会截然不同的特殊形态，这就是“集体上访”和“集体诉讼”这两种形态。转型期的都市运动带有明显的“权力指向”的特点。②即使是变形的都市运动，按照图海纳对从社会斗争到社会运动的分类方法，也还是可以将行动者的各种运动按照意义的层级而加以区分、排列。表3表明了这种意义的分类。③在干预过程中，行动者的理念不断发生变化。在我们的案例中，这种理念大致沿着从“情”到“理”再到“法”的路径前进。例如，最初参加干预小组时，行动者主要是讲述自身的“情”或“冤情”，其至上诉求也只是获得较之先前为高的补偿金额。但在参加过几次会议后，特别是在与干预者和其他行动者发生对话后，他们的理念会发生相当大的改变，更多讲述的不再是物质利益，而是“理”和“法”，即逐步实现了“情——理——法”三者的依次过渡。

当然，如前所述，我们在实践“弱干预”方法时，尽管基本上是按照图海纳设定的程序工作，但还是有相当的修正和改进。这些修正是实质性的。例如，我们力求将干预小组会议与实地调查结合起来，不停地从会议室到田野，再从田野到会议室，实现

两者之间循环往复的过渡。我们试图运用田野工作的手段：观察、深入行动者工作和生活的情景、实地访谈等，印证在会议室中获得的干预记录并使之得到活用。

**表 3 从社会斗争到社会运动：意义的分类**

| | 意义的分类 | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 个人反抗 | 社会斗争 | 社会运动 |
| 运动类型 | 农民的抗议运动 | | WL 村民的抗议 | |
| | 市民的抗议运动 | “Y 氏兄弟” 案 | 东城区 22 人诉讼 | “万人诉讼”<br>“经租房” 主运动 |
| | 业主的抗议运动 | | “YFY 小区” 业主维权 | “CYY” 小区业主维权<br>“ZHYY” 小区业主维权 |

## 五 简短的结论

如前所述，我们认为：面对中国的转型社会，要把握与“经济奇迹”并立的“体制奇迹”，就必须形成“转型社会学”独特的问题意识，构造出“转型问题”并加以研究。但正如《论语》所云：“工欲善其事，必先利其器。”为了深刻地把握和理解“转型问题”，在理论和方法论上，我们又必须不拘泥于传统社会学，努力实现从“结构社会学”向“行动社会学”的过渡。“行动社会学”及其衍生的“社会学干预”方法，可能是我们研究转型问题的有效工具之一。我们将图海纳学派所创立的“社会学干预”方法运用于研究中国社会转型期“社会的生产”或自组织社会生活机制的生产问题，面对发育不均衡的社会，我们将“社会学干预”区分为“强”与“弱”两种。在社会自组织机制得到较为充分发育和显现的地方，我们主张运用“弱干预”手段，即大体上相当于图海纳学派所运用的程序和方法，但也有所调整、突破和

创新。将干预者队伍扩大为跨学科的，并力求将会议室中的干预小组会议与会议室外的田野工作两相结合，就是创新之举。不过，面对“弱社会”即社会自组织机制受到严重压抑甚至破坏，难以在短期内自动修复的条件下，“强干预”手段就是必需的。设计带有强固针对作用的项目，将之嵌入行动者自身生活世界之内（而不是剥离行动者与其生活世界的关系），通过持续的干预活动促成其变化。所以，“强社会，弱干预；弱社会，强干预”，是我们在中国转型条件下运用社会学干预方法的一个基本原则。

必须指出的是，由于嫁接了“解放社会学”，我们在若干方面已经超出了图海纳学派意义上的社会学干预。其中最为重要的就是，我们力图将社会改造的面向与社会认知的面向有机结合起来。在我们看来，这本来也不是两个分裂的过程。社会认知就寓于社会改造之中。例如我们对农民工的研究。建立夜校固然是“强干预”的手段，但却不仅限于利用它来生产社会学的知识。夜校本身也是对农民工的某种“赋权行为”——利用社会科学的知识，增强行动者的能力，为改善农民工的工作和生活境遇提供必要的支持。这个干预的意义，通过下列分析就可以得到。按照西方的经验，一般而言为劳工提供保护的有三大机构：政府、工会、公民社会。但在中国转型条件下，地方政府实行的是“廉价劳动力战略”，而工会则是政府的一个部门，在现阶段都很难指望这两个机构积极有效地实现保护职能。因此，公民社会对劳工的支持与保护就显得尤为重要。在此种条件下，我们的夜校就具有相当的实践意义。

## 参考书目

毕向阳，2006a，《世界的苦难：它的缘起、观点与方法》，载《转型与发展》第1辑，北京：社会科学文献出版社。

——，2006b，《从草民到公民：当代 BJ 都市运动》，清华大学社会学系博士论文，未刊稿。

方慧容，1999，《无事件境》，北京大学社会学系硕士论文，未刊稿。

哈贝马斯，1999，《公共领域的结构转型》，曹卫东等译，上海：学林出版社。

——，2004，《交往行为理论》（第一卷），曹卫东译，上海：学林出版社。

姜赟，2006，《产权关系中的权利实践》，清华大学硕士论文，未刊稿。

柯尔库夫，2000，《新社会学》，钱翰译，北京：社会科学文献出版社。

马克思，1960/1845，《关于费尔巴哈的提纲》，《马克思恩格斯全集》第 3 卷，北京：人民出版社。

唐有财，2005，《美国 50 年来社会行动理论发展综述》，清华大学社会学系硕士研究生作业论文，未刊稿。

童根兴，2005，《北镇家户工》，清华大学社会学系硕士论文，未刊稿。

夏晓鹃，2003，《实践式研究的在地实践：以“外籍新娘识字班”为例》，《台湾社会研究》第 49 期。

Chakrabarty, D. 1989. *Rethinking Working-class History.* Princeton University Press.

Berelowitch, A. & M. Wieviorka. *Les russes d'en bas.* Paris: Seuil.

Burawoy, M. 1998. “The Extended Case Method”, in *Sociological Theory*, 16 (1), March, pp. 4 -33.

——. 2003. “For a Sociological Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi”, in *Politics & Society*, Vol, 31, No. 2, June, 193 -261.

Bourdieu, P. et al. 1999. *The Weight of the World.* London: Polity Press.

Douglas, M. 1986. *How Institutions Think.* Syracuse University Press. USA.

Dubet, F. 1991. *Les lyceens.* Paris: Seuil.

——. 1994. *Sociologie de l'experience.* Paris: Seuil.

Dubet, F. & M. Wieviorka. 1996a. “Touraine and the Method of Sociological Intervention”, in *Alaine Touraine*, edited by J. Clark and M. Diani. London: Falma Press.

——. 1996b. *A l'ecole: Sociologie de l'experence scolaire.* Paris: Seuil.

Gole, N. 1993. *Musulmanes et modernses: voile et civilization en Turquie.* Paris: La decouverte.

Feagin J. & H. Vera. 2001. *Liberation Sociology.* Westview Press.

Honig, Emily. 1992. *Creating Chinese Ethnicity: Subei People in Shanghai 1850 – 1980.* New Haven: Yale University Press.

Lapeyronnie, D. & J-L. Marie. 1992. *Campus Blues: Les etudiants face a leurs edudes.* Paris: Seuil.

McDonald, Kevin. 2002. "L'intervention Sociologique After Twenty-Five Years: Can it translate Into English?" *Qualitative Sociology* Vol. 25, No. 2, Summer.

Touraine, A. 1971. *The Post-industry Society: Tomorrow's Social History: Class, Conflicts and Culture in the Programmed Society.* New York: Random House.

——. 1981. *The Voice and the Eye: An Analysis of Social Movement.* New York: Cambridge University press.

——. 1988. *Return of the Actor.* Minneaplis: University of Minnesota Press.

——. 2000a. *Can We Live Together? Equality and Difference.* Cambridge: Polity Press.

——. 2000b. "A Method for Studying Social Actors." *Journal of World Systems Research*, 6, 900 –918.

Touraine, A. et al. 1978. *Lutte etudiant.* Paris: Seuil.

——. 1981. *Le pays contre l'etat.* Paris: Seuil.

——. 1983a. *Solidarity: The Analysis of a Social Movement: Poland, 1980 – 1981.* New York: Cambridge University Press.

——. 1983b. *Anti-nuclear Protest: the Opposition to Nuclear Energy in France.* New York: Cambridge University Press.

——. 1987. *The Workers Movement.* New York: Cambridge University Press.

Wieviorka, M. 1993. *The Making of Terrorism.* Chicago: University of Chicago Press.

——. 1995. *The Area of Racism.* Thousand Oaks: Sage Publications.

——. 1999. *Violence en France.* Paris: Seuil.

书名
目录
绪论：转型社会与转型社会学
社会学的市场概念
市场的诞生
纠纷与协议——市场中社会规范的建构过程
商标的故事
社会转型与工人阶级的再形成
“关系霸权”：对建筑工劳动过程的一项研究
社会的生产
“制度的形同质异”与社会团体的发育——以中国青基会及其对外交往活动为例
走向公民权——业主维权作为当代中国的一种公民运动
“强干预”与“弱干预”：社会学干预的两条途径