

# “河南村”流动农民的分化<sup>\*</sup>

唐 灿 冯小双

**Abstract:** This is a case study of a settlement of floating population in Beijing known as the “Henan Village”. The authors presented a rich reservoir of fieldwork data, describing and analyzing the second stratification among the peasants under the double effects of the transition toward a market economy and the rigid system of urban and rural resident registration. The stratification, as the authors pointed out, is a result of the flow of rural labor force to metropolitans and their participation in the division of work in modern industry. On the other hand, it is also restricted by the separate and closed systems of rural and urban resident registration.

城市流动农民(又称流动人口、外来人口)已经出现二次分化。所谓二次分化,是指改革以后,在原来意义上的农民分化为若干职业群体后,作为其中一个统一身份群体的流动农民内部的再分化,即形成若干类别群体或等级群体的过程。我们的研究表明,在过去 10 多年的时间里,流动农民这一群体的内部结构已发生了深刻变化。一方面,在横向上,他们在不同职业位置间的流动相当频繁,新的职业位置也在不断被创造,如我们在调查中发现,缺乏保障的流动到城市的农民中,利用各种关系网络为他人提供灰色乃至黑色社会服务和支持的中介、掮客已相当活跃(唐灿、冯小双等, 1998);另一方面,在纵向上,其内部已出现了在资本占有、经济收入、社会声望、价值取向等方面有很大差异的等级群体,原群体内部的内质性已被打破。

有学者曾将中国的社会经济结构简约地概括为“双二元结构”(时宪民, 1992),即城乡分割和计划经济与市场经济并存的社会结构。自 20 世纪 80 年代中期以来,在所有制结构方面,向市场经济体制转型的过程加速,与计划经济体制并存的市场经济体制已有了长足的发展,并受到国家立法形式的保护,成为整个社会中具有合法性的有机构成。而在城乡关系方面,虽然原有的严格的城乡壁垒已有所松动,但城乡之间仍保持着僵硬的户籍身份边界。迄今,城市虽已容留了人口达数千万之众的农民,流动农民在城市仍是受到排斥的对象,被限制在城市的边缘地带和边缘行业就业生活。如果说中国的所有制体制改革是由国家自上而下启动的,那么城乡身份体制的变化则仍处在自下而上的“侵蚀阶段”(Ronatas, 1994),尚未发生实质性的改变。这种双二元结构的反向运动,既向包括流动农民在内的社会成员提供了摆脱单一的计划体制束缚,通过多种渠道改善自身地位、获得成功的极大可能,也将流动农民实现这种可能的机会限制在一个范围相对狭小的空间里。流动到城市的农民的生存与分化就是在这样一个结构背景中展开的。

\* 本文在写作过程中得到了孟宪范、张宛丽先生的帮助,谨此致谢。

劳动力市场分割理论对用简单的模式分析复杂的社会系统的做法提出了不同看法。这个理论认为,“社会分层系统是由不同的、作用大小不一的分层过程所组成的。而不是由一个适用于全社会范围的单一过程来进行分层的”(李春玲,1997:58)。这一理论近年来被许多研究社会结构的中国学者所注意。实际上,在市场和城乡身份体制双重作用下,流动农民相对稳定地生活、就业于城市,其生存、适应和拓展、建构自己社会空间及社会秩序的行为,已经构成城市社会结构和分层体系变化的一个重要内容。

多年以来,在关于中国社会分化、分层的研究中,流动农民更多地被视为一个同质性群体予以认识。对流动农民群体冲破身份体制的约束,进入城市,努力拓展群体社会生活空间的创造性社会实践,以及在这一过程中产生的群体内部的分化,在原有的静态社会分层框架中鲜见深入的探讨。

于此,一些研究流动人口的学者曾或多或少地有过觉察和表述。如李培林曾指出,农民在分化为若干个职业群体后,每个群体中都可再分为若干个次级群体(李培林,1996)。王汉生等人也曾指出,这个边缘群体是个“内部差异性很大的异质性群体”(王汉生等,1997)等等。但总的来说,对这一群体独特的社会生活实践及再分化现象,及其群体行为机制缺乏更深入的研究。我们在这里将要描述和探究的是,在市场和城乡身份制度的双重作用下,流动农民群体中出现了怎样的分化?在这一过程中起主要作用的机制是什么?哪些人容易获得成功?以及分化后这一群体内所呈现的新的社会关系和价值取向。以此从一个局部来透视流动农民群体和城市社会结构的变迁。

对流动农民二次分化的发现和观察,源于我们对“河南村”的调查。“河南村”是我们对位于北京市海淀区东升乡八家村以河南人为主体的、以废品回收为主业的流动农民聚居区的称谓。其前身位于东升乡二里庄的河南人聚居地,1992年因整治而被拆迁至八家村一带。时宪民在其博士论文中(时宪民,1992)、北京市有关部门及当地人也称其为“河南村”,亦有称其为“破烂村”的。八家村地处海淀区清华大学东侧,学院路以西,南临五道口商业区,北靠清河镇,面积1.6平方公里。由前、后八家、大石桥、东柳村4个自然村组成,农居混杂,常住人口5188人,其中农业户2824人,居民户2364人,是典型的城乡结合部地区。据1995年底的统计,该村有外来人口5000人左右,1993年时曾达到8000多人,其中75%为河南人,河南人中又以固始人居多。东升乡在八家村建有废品回收市场,主要由乡有关部门负责招租经营,其中外来人口中65%以上从事废品回收职业。<sup>①</sup>

自1995年底至1998年下半年,我们对“河南村”及河南农民的集中流出地固始县,以及他们的主要经营活动地区北京、河北等地进行了为期两年多的参与观察、访问和追踪调查。其间访谈个案共计80余人,观察到大小事件30余起以上。本文的全部材料均来自这些调查纪录,以及有关政府、地方和公安部门协助提供的资料。

## 一、层级的出现

如果说以服装加工为主业的浙江人是流动农民中那部分拥有资金、技术、劳动力等综合资源的“经营型进入者”的代表的话,那么河南人则可说是进城之初“只拥有劳动力资源”(王汉生等,1997)的那部分流动农民的代表。我们所接触、调查过的河南籍农民进城初始的职业几乎

<sup>①</sup> 资料由北京市公安局海淀分局外来人口管理处提供。

无一例外的都是种地、装卸、拉货、蹬车、打小工等等“苦力活”。与浙江农民相比，河南农民大多一无资金，二无技术，且家乡更为贫困。于是，像废品回收这类又苦又脏又累、经营成本小、社会地位低下，不但北京人不愿干，“有点本事的外地人都不干”（一浙江人语）的边缘行业，相对于这样一批河南农民来说，却是改变其“乡下人”身份及地位状态的难得的机会。

但就是这样一群来自同一地域，同样贫穷，同样缺乏优势资源，且同操一业即同质性极强的流动农民，在加入到城市经济社会生活 10 多年之后，其内部出现了明显的等级分化。

社会分层最原初的动力在于劳动分工的需求。河南农民的分化亦不例外。首先，在他们加入到城市产业分工体系之中，并为之所分割之时，就产生了初步的地位分化。

早在计划经济时代，北京市的废品回收业便按变分散为集中以形成合理规模效益的行业需要，建立了点——站——公司三级产业分工制度，并根据不同分工位置资源支配能力的大小，赋予其行政等级关系。其中分布于城市街区的收购网点，是该系统的基层组织，直接隶属于所在辖区的上级回收站。收购点直接联系该产业链的前项——居民，收购零碎的、分散于居民手中的生活类废品，并进行初步分类后送收购站。收购站是该系统的二级机构，是废品的集散地，主要负责将各收购点回收的废品进行集中、初加工、分类和转运，以规模方式将废品作为原材料售至该产业链后项——工厂。回收公司则是这一行业的行政主管，握有从经营到分配等各个方面的调配控制权力。<sup>①</sup>

改革开放以后，随着工业化和城市化进程的加速，北京市国有废品回收业出现了大的结构调整和转移。大量资金、场地和人员从这一边缘行业流向新兴的、更有利可图的产业。原回收网点在 80 年代中后期出现急剧萎缩，除在政策上保留了国营收购站对工业废旧金属的专营权（事实上该专营权在很大程度上也已转租给流动人口）以外，民用废品回收的经营和管理逐渐被国有系统放弃，转向完全自发的劳动力市场。这就给流动农民提供了大量的在边缘行业就业的空间和位置。河南农民就是在这种状况下，于 80 年代中后期开始进入北京市废品回收业的。

废品回收业从分散到集中的经营规律，使原国有系统合理有效的分工模式在体制外得以延续，被现代产业分工制度加以重新组织的流动农民由此形成新的联系和秩序。占据不同劳动分工位置的人，因投入资本类型和资本量的区别而形成收益差别。按收入、资本、生产资料的拥有状况以及声望，“河南村”流动农民现已分化成有着明显等级关系的若干群体：

1. 沿街收购者。又称“蹬车的”、“跑车的”、“收破烂的”、“喝（吆喝）破烂的”等等。其职能类似原国有系统的收购点，属于行业下游的分工位置，主要将分散少量的废品从单位和居民手中回收后转售至集散地。与原国有系统的收购点相比，其经营方式更加个体化，经营范围和规模也更小，通常是一个楼区、一个单位便有一个收购者看守，使这一分工位置更适合于流动农民分散、个体和低成本运营方式。沿街收购者是行业内人数最多的群体，占到从业人数的 70% 以上。

“蹬车的”一般月收入在 400 元左右到 1000 元之间。其中又分为“散跑”和“看楼”两种。“散跑的”没有固定的收购地点，往往一天跑下来还收不满一板车货，收益明显低于“看楼的”，属同类中收入最低者。“看楼的”通常相对固定地据守于某宿舍、机关大院或商店、饭店等处，其中又有“肥点”、“瘦点”之分。一般大的机关、饭店、报社、出版社等单位，废品，特别是利润较

<sup>①</sup> 资料由北京市供销合作总社再生资源回收和利用办公室提供。

高的废品,如书本报纸、易拉罐等等产出量较高的废品,是公认的“肥点”。较之大量如社科院宿舍这种日常消费水平较低的“瘦点”,收入能相差近一倍。据一位据守某大饭店的“蹬车的”自述,他最高时月收入可达1500元。

沿街收购者投入的生产要素除自身的劳动力之外,还要有少量的货币资本。货币资本主要用于两方面的支付:一是生产资料和准入资格,即购买必备的、也是唯一的生产工具——板车,一般在300—600元不等;办理营运证,每年又需100—300元左右。二是流动资金,主要用作货款,通常每人每日出门不过带200—400元不等,甚至更少,当日即可连本带利收回。这种少量的货币资本投入所带来的平均利润,在他们的收入结构中占有相当重要的比例。与同行业中其他完全依靠出卖劳动力资源谋生的劳动者相比,沿街收购者的收入一般高出三分之一甚至一倍左右,大致相当于流动农民中技术熟练的建筑工人的收入。

2 货场主。又称“开摊儿的”、“开点儿的”、“做买卖的”、“专业户”。这是主要从“蹬车的”群体中分化出来的经营者群体。其职能类似计划体制下的收购站,负责废品的集中、分类、加工和转运。与计划体制下国营回收站统一收售、站内分类、单个规模较大的经营模式有所不同,流动农民采用了以一家一户为单位,按品种分类分工收售的经营方式,有的专营废塑料,有的专营废报纸、可乐瓶……使之更加适合他们相对低成本、小规模的经营要求,并由聚集而形成联合式的规模效应。

与沿街收购者有所类似,“河南村”的大部分货场主在一定程度上带有自我雇佣的色彩,仍从事看秤、收货、开车、送货等劳动,但与前者在资本构成、资本量及其收益上已有着极大的差别。首先,在资本量方面,成为一个货场主一般需要3—10万元甚至更多的启动资金,用于:①承租货场房屋(年1.5—3万元不等);②购置运输工具——卡车(约4万元),少数无车的货场主靠租车,每年此项开支也需1—2万元左右,有些大的货场主则有2部以上的货车;③支付工商、营业、卫生等项税费,还有作为货场主所必须预备的“交往费”,据几位货场主推算,在1997年,此项支出在6千元以上;④流动资金,主要用于货款,依专营废品的种类和价格、利润不同而有所区别,如经营旧报纸、易拉罐、废塑料油桶、工业废旧金属等,因价高利厚而需较大的“本钱”,一般“手头没个几万块”甚至更多不敢问津此类。而另一些经营废电瓶、废纸板、破布毛的则所需“本钱”较小,“兜儿里有个几千块也敢干”;⑤雇佣金,一般货场都雇有小工,少则1—2个,多则5—7个,忙时会雇佣更多的短工。

其次,从货场主的资本结构上看,他们的经营行为已同“蹬车的”大不相同,更具一般投资行为的特征。其劳动力价格在资本增值部分所占的比重显然只有很小的部分;货币资本,其中包括雇佣资本收益是其主要的收入来源。在“河南村”,货场主的收入高出“蹬车的”一般在数倍、十数倍,甚至更多。因此,在“河南村”人看来,有没有个货场,是区别财力及“干活儿的”和“当老板的”的重要界限。

货场主内部又有财富和收入的差别。货场主们被以“大老板”和“就是个开点儿的”等称谓加以区分。这种差别主要因专营项目和投资规模不同而产生。如前所述,不同的经营项目需要不同的资金投放量,与之对应的是不同的资本拥有状况和不等量的资本回报率。一位现从事工业废旧金属收购的河南农民Z告诉我们,过去他刚刚开点儿时,专门回收装酸奶瓶的箱子,“本钱花差不多3万块,每年也就挣个几千块”;现改为回收废旧金属,所需本钱高出前项几倍,但“一年下来,怎么着本钱也收回来了,弄好了还能挣几万”。较大的货场主往往同时经营着几个货点,或拥有多辆货车,经营方式也有别于小货场主,经常不是坐家“等货”,而是开车出

外到自己熟悉的老乡等处去“敛货”，借别人的货场开辟货源，由此大大提高了资金的周转率。一位大货场主 L 自述，他每天要走 6 车货，“跟车队似的”。而大多数小货场主平均一周只能发送 1—2 次货。这种大货场主的经营方式被称为“关系硬的，财大气粗的才玩得转”。

在“河南村”，小的货场主一般自称有几万到十几万元不等，而大的货场主如 L，自称财富拥有量已达二三百万元，1996 年，光北京某造纸厂就欠他货款 100 万元左右。此外，他还拥有夏利车一辆、货车三辆，在“上地”信息产业开发区还买了一套价值 29 万元的三室一厅的公寓。类似 L 这样较大的货场主，在“河南村”至少还可数出 4—5 个。据北京市供销合作总社回收处提供的 1996 年的资料，“河南村”共有在册登记的货场主 130 多个，推算下来，其所占比例不足“河南村”该行业从业者的 10%。

3. 货场雇工。又称为“小工”、“装车的”等等，是完全靠劳动力资源谋生的群体。主要在货场从事废品的分类、粗加工和装卸之类的劳动，其工作在同行业内是最脏、最苦和最累的。他们大多受雇于货场主，其中又分机动雇工，如装卸工，一般并不受雇于某一雇主，而多以计件方式四处打工，收入略高于第二种雇工。另一类则专门受雇于某一货场主，大多与货场主有着亲缘和地缘关系。其居住和饮食由货场主提供保证，一般都与货场主一家同吃。月净收入多在三四百元左右，如遇货场主生意不好，拖欠工资的情况会时常发生。“河南村”的雇工人数大约为货场主的 2 倍左右。雇工的出现是货场主经营规模逐渐扩大的结果。

雇工是一个人员构成很不稳定的群体，其成员流动率最高，但向城市其他行业和职业流动者较少，大多流回原籍。雇工大多是城市的迟入者，既无城市生活经验，又无其他就业门路，进城给乡亲亲戚“打小工”，常常是他们需托关系找熟人才能获得的就业机会。在固始县拥有货场主较多的某村，就有让“一个老板带领几个乡亲脱贫”的计划。

4. 捡拾者。又称“捡破烂的”、“拾荒的”、“开扒拉公司的”等等。其中又分为两类，一类是在居民区、街道和公共场所等处捡拾；另一类是在垃圾消纳场中捡拾；“河南村”中的捡拾者属前一类。

从业内分工的角度来看，捡拾者的存在是对已成网络状的个体回收系统的一种补充，许多已被丢弃在公共场所的废弃物，通过他们才被赋予了商品的属性，得以回收。但捡拾者这个位置的出现，与其说是分工的需要，不如说是由于捡拾者生存的需要。大多数捡拾者为老人、妇女和病人，部分丧失劳动力，往往是因为实在干不了和找不到别的事，家境又实在困难才勉强为之。他们往往兼捡兼乞兼偷，一个河南人这样对我们说：“要是光靠捡，一天根本挣不了几个钱。”据捡拾者自述，他们的月收入大概在二三百元。

除自身并不具充足的劳动能力之外，捡拾者几乎再无任何其他资源，包括雇工拥有的可以依靠谋生的社会关系资源。通常一只编织袋、一支带钩的棍子便是他们全部的生产资料。生活条件的极其恶劣更不待言。由于多数捡拾者的劳动带有很强的临时性，常常在农闲时出，农忙时归，从不办理任何居住和务工手续，每逢清理整顿又是最先被清除的“社会阴暗面”，所以我们很难对“河南村”捡拾者的全貌有确切的了解。据估计，大概不会超过从业人员的 2%—3%。

捡拾者和雇工同属业内的社会下层，但后者名声却大大好于前者，这不仅因为雇工多与货场主有较近密的社会关系，而且也因捡拾者多被认为是“最没本事”的，且其“偷摸”、“讨要”的恶名常被认为连累了河南人的名声。捡拾者在“河南村”几乎是完全被忽略、被视而不见的一群人，被集各种恶名和轻蔑于一身。

## 二、谁是成功者

如前所述，“河南村”流动农民的分化是在沿袭城市产业分工制度的基础上形成的，而其更深层的原因则是由工业化、城市化进程加快而引起的产业和职业结构的变动以及就业层次的上升。这一结构变动为流动农民普遍提供了提升自己职业和收入地位的机会，同时也把因职业位置、分工位置的不同而造成的社会性差异带入这一群体。那么，在进入城市废品回收业后，流动农民是按什么样的选择机制分配不同的劳动分工位置的？什么样的人能够占据最有利可图的分工位置和市场地位，成为货场主、大货场主？哪些因素在这一过程中起主要作用？

在地位获得理论中，最普遍的看法是把影响个人地位获得的因素分为先赋性和获致性两类。近年来的研究中，许多学者注意到制度的“惯性”（又称为“延续性”）在中国经济社会变革时期对个人地位获得的影响。而个人在计划经济体制中的权力和地位背景被认为是这种制度因素的重要指标。与此同时，学者们也愈加注意到非制度因素在转型时期作用于个人地位实现的特殊意义（张宛丽，1996），特殊主义的社会关系被认为是这类因素的主要代表。

我们的调查结果首先排除了先赋因素和个人体制背景在“河南村”流动农民群体内位置再分配的重要作用。据调查，绝大多数“河南村”人的家庭背景和个人体制资源状况都并无大的差异，无论个人或家庭，都很少或基本不具有任何优势资源，如权力、职务、职业等，经济社会状况相似程度很高。在对流出地回访时我们发现，其实农村干部及其子女亲属极少有人外流，有的村干部承认，在外头发了财的基本都是他们没想到、在家乡不起眼的人。显然，在“河南村”中优势地位的取得，与所谓的家庭资本和个人制度资本的“延续性”并无太大关联。

此外，作为获致性因素中最重要内容的教育程度，对“河南村”人的成功也没有十分显著的影响，除分工位置较低的雇工和捡拾者大都为低文化者外，货场主和“蹬车的”群体的文化构成并无明显区别，都是既有高中文化者又有初小文化者。关于教育的作用，“河南村”的人们普遍认为，主要限于“文化高点儿的，脑子容易活泛点儿，心气儿高点儿”；但同时又认为，干得好与不好和教育“没啥大关系”，“文化高点更好，不高也能挣上钱”。

货场主们的经历虽各有不同，但在谈及现有位置的获得时，几乎无一例外地强调了以下因素的重要作用，即“有人”、“有关系”，“胆儿大”、“豁得出去”及“赶上了”等等。根据大量的访谈和观察资料，我们发现以下几个变量与货场主位置的获得关系最为密切。

### 1. 社会关系

货场主 Z 曾对社会关系的地位资本涵义做过这样形象的“诠释”，“刚来时，（我们）谁跟谁还不都是一样，没人有钱！要说现在为什么不一样了，差（指差别）就差在有没有人，有没有路子。没人，怎么干也不顶用；要是有关系，特别是顶用的关系，不用多，一年就能弄个十万八万的。”关系对于流动农民不再是纯粹的关系，而成为一种赚钱、一种投资于地位利益的“本金”（项飏，1996）。因为有了关系资本的存在，并且有了其在质和量上的差别，所以“河南村”有了货场主和其他层级，以及大货场主和小场货主之间的差别。

如果以类型划分，有两类社会关系对货场主地位实现有重要作用：一是“亲哥们儿弟兄”、“把兄弟”等亲缘、地缘社会关系，二是“顶用的”、“能办上事的”互利型社会关系。

依靠亲兄弟当上货场主的例子并不少见，如货场主 R、L、Z、G 等都曾以资金救助的方式，帮自家兄弟积累资本。R、G 两人还各花 1—2 万元为亲兄弟租了一个货点，“赔了是我的，赚了算他们的”。Z 的哥哥甚至还长期借用过 Z 的一辆货车，两年后才还回本钱。依靠有实力的

兄弟,受助者可以以快速得多的方式实现资本积累,这是通向成功的捷径。但是这种慷慨的资金互助的方式一般不会溢出亲兄弟等血亲关系范围;由这个“自家人”的小圈子向外推出去的其他亲缘和“哥们儿”、“把兄弟”等同乡关系之间,在实现地位利益方面,更多的互助方式是介绍和分享有价值的社会关系或其他机会资源,许多关系和机会就是通过这种方式获得的。这种血缘乃至亲缘、地缘关系内部的互助合作行为,除了基于纯粹的义务和情感的考虑外,还有施助者扩大自身影响力等其他动机加入。Z和G都曾这样说过,“自己的哥们儿兄弟都有实力了,自己说话才硬,才有势力”;“如果有一天我栽了,还得靠有实力的亲戚老乡帮忙。身边不能都是穷人!”所以,这种亲缘、地缘的社会关系,对于受助者固然具有直接的“本金”的意义,对于施助者也有以“己”为中心进一步扩大势力和获得风险保障等方面的意义,但双方在互动中都借此实现或扩大了自己的实际地位利益。

与亲缘、地缘关系之间的互助极少带有鲜明的功利色彩不同,“顶用的”、“能办上事”的社会关系则多半是源于明确的利益互求,以交换手段在行业内或居住地发展和建立起来的,具有一定的互利性。在货场主、“肥点”等有利位置的取得过程中,这种社会关系往往起着关键的作用。

大货场主L自述,在他1985年初到北京时,曾先后打过小工、拉过泔水,一个偶然的机使了解到,收破烂比拉泔水“更来钱”。在他改行收破烂后,过去拉泔水时结识的个别大饭店的下层管理人员令人羡慕地成为他的关系。他们把饭店每日产生的大量废品统统交给L收购,L定期支付“管理费”。这种“肥点”的收益使L比一般河南人更迅速地完成了资本的原始积累,成为第一批河南籍货场主。

货场主G,曾一度收购易拉罐等民用废旧金属,其间也夹带收购一些工业性废金属,因违规而多次被查抄罚款。后辗转托人结识了一个在行业内颇有影响的人,通过送礼送钱,“关系”以预先透露清查的消息等方式给予G种种关照,使其避免了大量的财产损失。以后,G又通过此人搞到“铁照”<sup>①</sup>,生意越做越大。

货场主R,经营货场已有多年,但因“没过得硬的人”,所以在竞争中一直处于劣势,始终“没挣上什么钱”。1997年下半年,他通过种种手段,甚至包括“苦苦哀求”等,终于“搞到了”一个关键性的社会关系——唐山附近某造纸厂的会计,此人又是厂长的亲戚。会计为R提供了优先收购废品和结清贷款的便利,并以此按一定比例参与R的收益分红。在当时原材料市场供大于求,三角债普遍困扰企业,货场主大都生意清淡的情况下,R因这个关系竟迅速走出逆境,很快买了手机、汽车,经济实力大大改观。

此类事例还有许多,可以说,几乎每一个被调查的货场主的个人生活史都可提供关系改变命运的例证。关系对于“河南村”人的重要性,除了其在关键环节的关键性影响作用外,还广泛地体现在货场主大量的日常生活和经营活动中。1998年春节前夕,货场主Z曾开列一份送礼清单,准备给关系户“意思意思”。其中包括的人物有:曾帮他搞到“铁照”的诸多中间人;可能为他在“河南村”被拆迁后,在其他地方提供经营地皮的某乡干部;曾为他安排较好地地理位置货场的市场管理人员;帮他介绍过货源的某些行业内人士;欠他货款尚未结清的河北两家小造纸厂的管理人员;预先向其透露“上边”各种“清查动向”的某村干部;遇有各种摊派罚款时曾为他

<sup>①</sup> “铁照”是行业内对国有系统专有的工业性废旧金属经营许可证的俗称。因此项经营利润丰厚,故“铁照”成为稍有实力的货场主千方百计予以取之的资源。

“说过话”的某基层公职人员；按本地人标准收其电费的当地电工（外地人电费远高于本地人）；另外还有他货车的名义车主——一个用北京户口为其上车牌照的当地人……数下来有一、二十人之多。这些关系的获得方式，有的是靠直接送礼或金钱交易，有的是经常性的酒肉往来，还有的已经历了从“开始时互相利用”到“后来处的跟亲哥们儿弟兄似的”演变。

从货场主的社会关系网络中，我们大致了解到，社会关系在货场主取得和维持现有分工位置的过程中至少发挥着以下两方面的作用：第一，联结优势资源以谋求更大利润和经营合法性。所谓优势资源不仅包括计划体制资源（最典型的为“铁照”），各种权力资源，而且还包括从事最一般的经营所需的城市身份资源。据我们所知，“河南村”货场主们的运输工具，几乎全部如Z那样，是通过北京人的关系上了牌照才得以合法化的。他们的日常经营活动也大都需要依托本地一两个有影响的人物，或某个组织才能维持运行。此外，用电、用煤、用油等等，也大都需通过当地人的身份以求降低成本。第二，非正式的风险保障。风险又来自三个方面：一是由于市场不规范，交易和产权等缺乏制度保护所带来的经营性风险，如普遍的拖欠货款。在这种情况下，“河南村”人普遍采用托关系催讨的方法。二是由超范围经营或违规经营所带来的行为性风险，其主要涉及那些无“铁照”但又私下夹带收购工业性废旧金属的货场主。利用关系变通不利的政策规定，或在“犯事儿”时予以搭救，是这类货场主的主要做法。三是因身份制度而带来的政策性风险。由于流动农民常常是城市乱收费、乱罚款和定期、不定期清理整顿的对象，这使他们处在一种极不稳定的生存环境中，特别是对那些未能办齐各类证件、手续的货场主，通过关系获得某种风险预警，或寻求一定特殊保护，对于抵御风险，减少损失，保证生存和经营的相对稳定，意义殊为重大。难怪在“河南村”，许多人最想结交的关系是警察。

## 2 心理因素

心理因素对“河南村”人劳动分工位置的分配有着极其重要的影响。那些取得有利分工位置或在竞争中获得成功的人，几乎无一不表现出较高的改变自身地位的抱负水平和较强的不甘于人下的拼闯冒险意识，而那些缺乏这些心理素质的人则在竞争中败落。

在“河南村”，不同位置群体的人在个人抱负方面往往表现出很大差异。货场主，特别是大货场主大都有着很强的改变自身经济社会地位的冲动。他们几乎所有人都曾经历过“蹬车的”这个分工位置，但与那些和他们同期进城，现仍在“蹬车”的同乡们相比，这些人不甘于做个“卖苦力的”、“喝破烂的”，而要做老板的愿望更为强烈。L的抱负和追求便是经历了从一心要当个“破烂王”到决意改行干“体面的生意”；从一心挣钱到不仅仅挣钱，还要在城市买房子、买户口，挣出城里人的身份和地位的不断变化。“蹬车的”平均抱负水平远低于货场主，相当多数的人对现有分工位置的接受程度较高，虽评价其收入不高，但认为“自由自在，没人管，不操心”，与当老板相比，“挣的钱都拿在手上，放心”。许多被访的“蹬车的”对与货场主和城里人进行比较缺乏兴趣，表示“他们是他们，我们是他们”，主张安于本分。而雇工和捡拾者由于在城乡间相对频繁地流动，职业缺乏稳定性，改变地位的愿望更为淡漠。

不同的抱负水平还反映在对货币收入的支配取向上。货场主大都将大部分收益用于扩大再生产，有明确的“用钱生钱”的意识。而“蹬车的”以下的各层级群体，收入的支配取向主要在于温饱和消费等方面，如“蹬车的”大多表示挣钱主要用于“攒着”、“盖房”及为儿女婚嫁等。

冒险性这种心理品质对“河南村”人实现地位目标的重要程度，多少出乎我们的预料之外。许多货场主的成功经验，尤其是河南籍货场主与河北人在竞争中整体性的成功显示出，机会、关系和更有利的分工位置往往属于那些具备了“胆儿大”、“豁得出去”等冒险性心理素质的人。



在调查中,我们发现,流动农民中最早进入北京废品回收市场的是河北人。早在80年代前期,城市市场刚刚放开,河北人便凭借地利和与产业链前项——河北一些玻璃厂、造纸厂等的关系率先进入北京。1987—1988年间,在临近卧虎桥的二里庄一带,聚居了数千河南人,“全是干喝破烂的”。“河北人开点,河南人蹬车”,大体是当时市场中的地域性分工格局。但是从1993年开始,河南人大量转向租货场经营。L说,只两年多的时间,“河南人就把河北人挤垮了,不少都倒闭了”。到1995年底,在“河南村”“开点儿”的人中,河北人只剩下15%—20%,除少数河北人外,“干得火的都是河南人”。河南人是怎么挤占了原河北人一统天下的分工位置的呢?河南人普遍认为河北人“胆小、吃不了苦”,“没魄力,就会吃那点儿关系”,“要是全干硬的(指拼个人胆略、能力等),河北人就干不过河南人了。”被访的河北人也大多不否认这一点,甚至承认自己“比较循规蹈矩”,“不敢乱造”(指乱花钱、乱折腾)。与此相反,河南人认为自己胜就胜在“胆子大”,“有魄力、敢冒险、脑子转得快”。综合归纳起来,“胆子大”,“脑子转得快”又表现在两个方面:一是“舍得下本儿”,敢于冒险,甚至冒极大的风险,做赌博式的投资;二是敢于以各种方式创造机会,获取利益。有的货场主很自豪地对我们的说:“我们河南人敢把钱拍到×××(指政府部门)的桌上”。对某些自称“白道黑道都有人”的大货场主不少人表示钦佩,认为这样“来钱快”。与河北人相比,河南人认为自己不死心眼儿,不小气,舍得在“关系”身上“下本儿”,“只要他(指关系)敢张嘴,要什么都给着”,“他得着你不是才得着?!”包括L、Z、R等在内的几个货场主都承认,他们曾用各种办法“抄了河北人的后路”,“抢了他们的关系”。

社会心理学的决策理论认为,人们的冒险意愿是对收益和代价评价和选择的结果,它与财富的多少和性格、价值取向等有直接关系。社会心理学家乌科维茨还以调查表明,当人们拥有10美元以下的财富,同时有十分之一的机会获得10倍以上收益时,人们往往选择冒险;而当人们拥有100美元以上的财富,同样也有以上机会时,人们往往会做出保守的决定(孙晔、李沂主编,1988)。这个理论在很大程度上能够帮助我们理解“河南村”人的成功行为和河北人的“败北”行为的差异及其意义。

“河南村”人无疑是转型时期不尽规范、投机性很强的市场环境的更大受益者。市场总是向个人素质和行为与之结构和特点相吻合的人提供更大的利益和优势的地位。不仅在1993年和1994年那个经济不无畸形发展的时期,即使在此后流动人口不那么合法的经济活动中,冒险对于把握机会,创造机会,直到获得成功都具有重要的意义。

### 3. 特殊时机

20世纪80年代中期最早进入废品回收业的河南人,有许多已退出了这个行业,或境况依旧。但如今在行业中最具实力、最富有的河南人,大部分还是那个时期进城的人。在本文即将付梓时,我们得知,大货场主L已在“河南村”外开办了一个有二三十个货点的废品回收市场,从一个较大的个体工商户变为一个更具实力的较大规模市场的经营者和管理者,完成了他所说的从用力气挣钱、用钱挣钱、用脑子用管理挣钱的三级跳。与这样一些市场的先行者相比,许多后到的货场主不敢说成功二字。在个人素质相差无几的情况下,时机是决定谁更成功、谁能获取更有利位置的重要变量。

“河南村”的货场主喜欢说×××“赶上了”,所谓赶上了,即是前面提到的1993年和1994年那段经济发展的特殊时机。这种特殊时期的非常规性,以及呈现出的很强的投机性和种种不尽规范的特点,客观上成为对应着那些主要依靠非制度方式获取地位利益者的重要的机会结构。许多人描述说,那时候“物价上涨,满世界找你来要货,坐着不动就能挣钱。一个易拉

罐,今天1毛5,不出手,明天就1毛6。最高时卖到2毛8。”R介绍说:“93年以前,(河南人)手里有二三十万的很少,凤毛麟角。93—95年,经济放松,赶上了就发了。发了的,50万元以上的,我们这片就有三四十个,南城北城都算上,不到100个也差不多,差不多都是那时候挣下的。”L也介绍说,他所拥有的二三百万元财产,“主要是在93年94年那两年挣的。”在那几年中,一些人迅速积累起巨额资金和许多社会关系,并扩大了对生产资料的投入,由此占据越来越有利的市场份额,到1995年前后,少数大货场主对部分市场的垄断行为开始出现。如L曾一度垄断了“河南村”占一半左右的废书本报纸市场,另一河南人曾垄断啤酒箱市场达半年,有时候,“一天就能挣1万”。1995年年底以后,业内市场份额的配置格局开始初步形成,“有钱的人财大气粗,用钱挣钱。”小货场主则是“满世界跑着挣钱”。在1997年前后,“河南村”农民的分化开始趋于平稳缓慢后,虽然货场主群体还保持着人员的流出流入,但其中的大货场主群体已相对稳定,除少数例子外,人们很少有机会在紧缩和相对平稳运行的经济环境中很快达到暴富的水平。

以上“河南村”人的成功模式向我们揭示出,在“河南村”流动农民的地位获得中发挥重要作用的,主要是那些被俗称为“拉关系”、“钻空子”、“铤而走险”等非正式制度、非常规因素。这种因素作用机制与流动农民处于所有制和身份制的双重限定,很少有机会通过制度资源按常规方式获取地位利益的生存背景显然有关。它从一个侧面展现了“流动农民”群体分化的结构形式和结构空间是通过怎样的方式孕育而生的;他们又是怎样在被严格限定身份的制度条件下,最大限度地改变自身的命运和地位利益的。

### 三、交往与价值取向

#### 1. “河南村”流动农民的交往与认同

分化了的“河南村”流动农民在其社会认同和社会交往方面出现了以下明显的变化。

第一,层级意识开始产生,交往的层级界限出现。在“河南村”,层级间的界限已经十分外显、清晰,这可从居住地及居住方式上反映出来。如货场主大都在村里的显要地点和集中划定的商业交易区内租用几间平房带一个货场的小院子,兼有居住和经营两种用途,房价平均每个月在1000—1500元之间;雇工一般住在货场主为其在货场一角提供的简易房中;“蹬车的”多数租住八家村特意为外来人口集中修建的排房,或租用当地民房,一般一家租用一间,10平方米左右,月租为150—200元左右;捡拾者则往往住在八家村的边缘地带,二、三人挤住一间当地人临时搭建的极简陋的小房,面积不会超过4—5平方米,月租金按人头算,一般每人每月40—50元不等。不同的层级,不同的经济实力通过居住便大致可以区分出来,这使居住具有了一定的标志性地位的意义,又反过来强化了人们对层级的自我意识和交往界限。货场主往往用“住小房子的”指称“蹬车的”,或以“住街面上的”和“住下边的”等等区分自己和其他层级。向他们询问其他层级的情况时,他们常常会这样回答,“跟我们来往的尽是开点儿的,他们(指“蹬车的”)住小房子里,跟他们没来往。”“我们认识人也是认识开货点儿的,和他们根本没关系。”在交谈中我们可以清楚地感到,“河南村”人对自己的层级归属已有了大致明确的认识,对不同层级在收入、经济实力、身份、能力等方面的差异普遍给予认同。租得起货场的人被其他层级称为“当老板的”,被认为是“有钱、有路子、有关系,和我们不一样”,“人家经济充足,能赚大钱,瞧不起我们,我们也不够他们。”捡拾者也常被看作是“住外边的”,一位“蹬车的”说:“我们跟他们有什么关系?不来往!”口气中带有相当的鄙夷。

在交往上,各层级间的经济交往是开放的,没有亲缘、地缘和层级边界的,“谁的价钱好,东西就卖给谁”,“不分河南人河北人。”但是在内部的社会交往上,却按血缘、地缘组合和层级组合的交叉混合模式,形成了比较明确的边界。如是同乡,但处在不同层级即不来往;处在同一层级但不是同乡者也不交往。血缘、地缘因素和层级因素对形成新的社会认同都具有重要意义。对同出一村一乡的货场主,“蹬车的”这样看:“除了做买卖,和他们没来往,人家也不想和你扯老乡,两路人!”而同为货场主,河南籍和河北籍之间也鲜有交往,一般的交往或互助共济行为,也主要发生在同乡内部。

第二,选择性认同得到发展,交往范围依层级序列由低向高,逐渐由血缘、地缘关系内部向外推延。随着经济、社会活动范围的扩大,流动农民得以对自己的交往对象和归属群体进行有意识的选择,建立在工具性目的和利益基础上的社会交往也由此产生。这种变化在不同的层级中有程度不一的表现。

由于雇工和捡拾者的交往范围主要限于“河南村”内部,因此,虽然在捡拾者内部,出现了不同村、县的一些社会联系,但其主要的生活圈子基本上仍未脱离原有的血缘、地缘关系网络。“蹬车的”和货场主的经济社会活动范围已延至城市社会和其他地区,异质交往开始活跃。据我们观察,大多数“蹬车的”在其据守的单位或楼区附近都结识有一两个或更多的熟人,如看门的、搞卫生的、饭馆的伙计等等。在等货时,他们常常与这些人拉家常,一来二去便成了熟人,有事时便能相互帮衬,有好处也能彼此关照着。如“蹬车的”X,在收货时结识了所看楼区及附近几家单位的看门人和搞卫生的,其中包括安徽人、河北人,还有北京籍的退休工人等。这些人卖废品时,X会把价钱算高些,看门人等则会以不同的方式给予回报。如有的不准除X以外的人和其他收废品的在楼区附近滞留;有的把X引见给单位里负责处理废品的管理人员;还有的在X上楼收货时帮他看车、看秤,或在X与人发生争执时为其说话。没活时,X常与这些人聚在一起晒太阳、聊闲天,互称兄弟、大爷,相互交流信息。由于结识这些人,X的生活圈子得以在“河南村”以外得到扩展,在由血缘、地缘内部关系形成的圈子空间外,又形成一个商业利益相关、职业地位相近的新的交往圈子。但由于“蹬车的”在城市中经济活动的相对简单和有限,交往性的社会关系范围也相对狭小。

货场主的日常社会交往已大大越出了原农村社会关系边界。业缘关系、利益交换成为他们有意地发展新的社会关系网络的基础。无论是当地村民、村干部,还是一些企业的管理人员或废品回收行业的管理者等等,不论身份,都有可能被他们引为能“相互关照”的“圈里人”。在互利型交往关系增加的同时,情感的选择性也在增加。从前述货场主Z的关系网络中我们也可略见一斑。Z告诉我们,平时他“主要和两堆人在一块儿混”,“一堆是俺们老乡”(当然是指亲属和同乡货场主);还一堆是“生意上认识的那些人”。对后一堆人,Z说,“原来都是互相利用,后来有的人就处的跟亲哥们儿弟兄似的了”,“喜欢跟他们一块喝个酒、聊聊天,说得到一块儿,对得上心思。”和Z一样,我们注意到,许多货场主的情感选择都已越至亲缘、地缘关系以外。如L表示,凡有重大决定和心中烦闷时更愿意和北京籍熟人说说,因为“咱们处的好,他们也有见识。”“和老乡能说个啥?层次太低!”这样,在身份边界受到严格控制的城乡二元制度下,流动农民通过利益交往和情感选择,开始形成跨越身份边界的新的认同和群体关系的重新组合。

第三,身份认同的两重性——对内的差异性,对外的同一性。在城乡身份制仍起作用,而流动农民内部又发生分化的情况下,“河南村”人对自我社会身份的认同表现出明显的两重性。

在内部,他们对自己的层级归属大多有比较明确的意识,特别是货场主、大货场主有很强的地位优越感,自称是“当老板的”,是同乡中“过得好的”,“都是手里有个几十万的,算是比较成功的”,“现在回去给个村长也不干了”等等。但在对外交往,特别是与熟人圈子之外的城里人交往时,“河南村”人对自己外地农民的社会身份又保持一致的认同。城市的外来人口管理政策和城里人对农民身份的歧视与偏见,客观上是对这种身份认同感产生影响的强制性因素。“蹬车的”X对我们说,“他们(指货场主们)有钱咋了,还不是农民,没啥太大的混头。”L也曾无可奈何地说过:“我们怎么干成了,也抵不上你们。你们看我们就是个臭农民,收破烂的!身份界限不分等级地横亘在流动农民面前,使这个出现了分化的群体既呈现出差异性和利益多元化的一面,同时也保持着较高的内聚力。”

## 2 “河南村”流动农民的价值取向

“河南村”人的价值取向表现为一致性和差异性的统一体。

在对成功和声望的看法上,各层级表现出高度的一致,即挣了钱的就是成功,有钱人就有地位和声望,“说话才横”,才让人羡慕和佩服。如Z就常表示“特佩服L”,“人家能挣下那么多,那就是本事”。大货场主的言行在“河南村”是有影响力的。他们的投资意向常成为另一些中小货场主分析市场前景的依据;遇有清理整顿,他们的动向也往往为众人所瞩目。

李培林曾撰文指出,“深刻的职业分化使原有的同一阶级内部出现了具有不同经济地位和利益特点的社会阶层,原来相对重合的收入、地位、声望三个社会序列发生了分离”(李培林,1995)。但是在“河南村”这个微观环境中,我们看到的却是这三个序列的整合。这种以财富为本位的价值取向,显然与流动农民群体所生存的制度空间有重要关联。

不同层级在价值取向上的差异体现在许多方面,但最重要的差异反映在不同的人生目标上。如雇工、拾拾者唯一的自我期待就是尽可能挣些钱,以满足基本的生存需要。“蹬车的”最实际的目标多是挣够钱回家盖房以光耀门面。城里挣钱,农村消费是这几个层级的主要消费模式;在家乡能否生活、能否活得体面是他们的主要关注。而货场主的生活重心显然已移向城市,他们中有许多人现已有了多样的人生追求,挣钱已不再是唯一的目标,改变身份的愿望和冲动随着财富和城市生活经验的积累而日趋强烈。实现这个目标主要通过两个途径:其一是使自己的下一代成为城市人、北京人。货场主们深知,在自己这代改变农民身份、变为城里人是力所不能及的事,他们也不做这种无谓的梦想,而是把希望寄托在子女身上,为他们买户口,花钱送他们在城里上学,以期能从根本上摆脱农民身份。L曾花近30万元在京郊买下一处公寓,连带着解决了一儿一女的北京户口,并且出高价让两个孩子在北京“上最好的小学”,以后又出赞助费让儿子上了重点中学。L的妻子说:“只有上大学,才能出了这个泥坑(指农民身份)。”Z也曾多次推心置腹地对我们说,“我现在就是为孩子活着,城里孩子能得着什么,我都想法让他得着。我这辈子还有什么(出路)呢?就是替孩子挣钱吧!”为此他一直以自己的孩子“生在北京,生在医院,打过所有的预防针”为自豪。他一心要让孩子上北京的“好幼儿园”,决不上八家村的幼儿园,表示“只要条件好,交多少赞助费也行。”想方设法让孩子接受城市的正规教育,使孩子尽可能融入城市主流社会,在货场主中是较为普遍的做法;与“蹬车的”把孩子或留在农村,或送到“民工子弟小学”甚至早早辍学,一同进城收破烂的做法相比,所反映出的差异不仅仅是经济实力上的,还有文化和人生追求方面的。其二是改行、转产,以改变“低贱的”职业身份。如果说,投资子女改变身份是一项着眼于长远的行为的话,那么转产、改行、改变为下层的职业地位则是许多货场主日思夜想的切身追求。我们发现,或许是有了转产的

可能,那些财富积累越多的人,对这个行业的厌弃心理就越重。前面曾提到,L经历过一心想当一个破烂王到无论如何要转产改行的心理变化。Z在有了几十万元积累后,如今也强烈地表示要改行。虽然他和L都承认,在经济不大景气的情况下,“干收破烂还是挺能来钱的”,但钱对他们已不再是唯一的追求,他们希望能有更为体面的职业背景,希望不再被看成个“收破烂的”。但在城市的边缘行业已日益呈现地域性格局的情况下,实现资本跨行业的转移并不是一件容易的事。许多人有过失败的经历,其中L改行搞歌舞厅的经历便几乎令他破产。

#### 四、讨 论

本文以“河南村”这一个案为例,描述并分析了流动农民在向市场转型和城乡户籍身份制度的共同作用下出现的二次分化。这一分化是农村劳动力流向大城市,并加入到现代产业分工体系后的结果。藉此我们可以看到,自发地参与城市经济和社会生活的实践,可能对流动农民群体的内部结构产生怎样的影响。但在另一方面,这一分化的性质和进程等等又受到封闭的城乡身份结构的有力制约,它表现在:第一,就其性质而言,他们的分化还只是群体内部的分化,其内部产生的多样性和差异性,并未改变其社会身份的同质性,跨越身份界限的流动仍有着强大的制度和社会心理阻力。分化的结果,主要是造成了一个在城市主体分层结构之外相对独立运行的流动农民群体内部的分层体系。第二,受政策影响,这一分化体系及独特结构具有不稳定性。在本文修改期间,“河南村”最终在一次大的清理整顿中被清除(虽然为拆或不拆,不同的利益集团已进行过多年的较量和抗衡),经多年分化而形成的这种独特结构被城市体制挤压而解体。这一事件使我们不能不对流动农民的分化做更进一步的思考。或许,在未被城市体制正式接纳的条件下,流动农民很难以制度化的形式真正定型其内部社会空间。

但是流动农民的层级化现象已是一个客观事实,这不仅反映在不同层级的人在其内部已具有了相同或相近的收入与财富状况,而且也反映在他们对职业地位、声望以及价值观念和社会认同等方面表现出的某层级相似的选择性。在对“河南村”被清除后的进一步追踪调查中发现,绝大多数原“河南村”人尾随货场主们很快在城乡结合部的其他地点又开辟了大小不同的新市场,并基本按原有分工关系和等级秩序完成了新的聚合。Z说:“干老板的,走哪儿也能起来(指打倒了爬起来),实力摆那儿呢!”不同层级在分化过程中所形成的“定向地位目标”和“地位行为能力”(张宛丽,1996)以及他们对等级分工位置的相互需要和依赖等结构要素,并不会随着“河南村”的解体而失去,相反在“河南村”人的重新聚合中成为重要的组织资源。

流动农民主要通过非制度、非常规分配的方式获取地位利益。这种机制的形成与他们相对狭小、且不尽合法的生存空间有关。如果通过制度的、常规的手段不能有效改善地位利益,那么相反的手段就可能被发展出来。社会关系对于在体制外,同时也在被城乡户籍身份制分割的市场中处于劣势的流动农民提高自身的社会地位更加具有重要性;而无视规矩、不惜代价的冒险精神,以及通过种种非制度的、冒险的活动发掘机会、把握机会的能力,对于处在城市社会最下层的流动农民获取更高的地位利益具有特殊的意义。在获取地位利益的广泛的经济和社会活动中,流动农民以自我表现建构的地位行动,事实上已跨越了城乡户籍身份边界,并借助城市边缘地带管理体制的弹性,与一些城市人口以某些利益需求互利互动,正在形成一种独特的“利益共同体”(唐灿、冯小双,1998)。由此,以城乡身份为界的群体关系格局正在被缓慢地打破。

在流动农民中,由于行业的地域性割据,客观上形成了职业等级的地域化分类。北京有民

谚,把流动农民分为五等,一等二等是浙江、福建人,“当老板开商店”,四等五等才是河南人。流动农民的地域性分割及其差异,将是另一个令人感兴趣的话题。

参考文献:

彼得·布劳,1988《社会生活中的交换与权力》,孙非、张黎勤译,华夏出版社。

戴建中,1995,《中国私营经济的社会状况与“市场过渡”》,《战略与管理》第4期。

费孝通,1998,《乡土中国 生育制度》,北京大学出版社。

格尔哈斯·伦斯基,1988,《权力与特权:社会分层的理论》,浙江人民出版社。

黄平主编,1997,《寻求生存——当代中国农村外出人口的社会学研究》,云南人民出版社。

李培林主编,1995,《中国新时期阶级阶层报告》,辽宁人民出版社。

李培林,1996,《流动民工的社会网络和社会地位》,《社会学研究》第4期。

李强,1993,《当代中国社会分层与流动》,中国经济出版社。

——,1996,《现代化与中国社会分层结构之变迁》,《中国社会学年鉴(1992 7—1995. 6)》,中国大百科全书出版社。

李春玲,1997,《中国城镇社会流动》,社会科学文献出版社。

李路路,1997,《私营企业主的个人背景与企业“成功”》,《中国社会科学》第2期。

李路路、王奋宇,1992,《现代化进程中的社会结构及其变革》,浙江人民出版社。

彭庆恩,1996,《关系资本和地位获得——以北京市建筑行业民工包工头的个案为例》,《社会学研究》第4期。

乔纳森·H·特纳,1987,《社会学理论的结构》,吴曲辉等译,浙江人民出版社。

时宪民,1992,《北京市个体户的发展历程及其类别分化——北京西城区个体户研究》,《中国社会科学》第5期。

孙立平,1995,《从市场转型到关于不平等的制度主义理论》,《中国书评》。

孙晔、李沂主编,1988,《社会心理学》,科学出版社。

唐灿、冯小双等,1998,《谨防社会失控——外来人口与城乡结合部地区的利益一体化关系》,《中国国情国力》第3期。

王春光,1995,《社会流动和社会重构——京城“浙江村”研究》,浙江人民出版社。

王汉生等,1997,《“浙江村”:中国农民进入城市的一种独特方式》,《社会学研究》第1期。

项飏,1996,《传统与新社会空间的生存——一个中国流动人口聚集区的历史》,《战略与管理》第6期。

张宛丽,1996,《非制度因素与地位获得——兼论现阶段中国社会分层结构》,《社会学研究》第1期。

折晓叶,1997,《村庄的再造——一个“超级村庄”的社会变迁》,中国社会科学出版社。

周敏,1995,《唐人街——深具社会经济潜质的华人社区》,商务印书馆。

Rona-tas Akos 1994 “The First Shall be Last? Entrepreneurship and Communist Cadre in the Transition from Socialism”, *American Journal of Sociology*, 100: 40-69.

Shupe, Anson D. & Jr. Six 1981, *Perspectives on New Religions: A Case Study Approach*, The Edwin Mellen Press.

作者唐灿系中国社会科学院社会学研究所副研究员

冯小双系中国社会科学杂志社副编审

责任编辑:张宛丽