

# 北京流民组织中的权威

袁 岳 张守礼 王 欣

本文是北京零点市场调查与分析公司“北京流民的组织化状况研究报告”中的一部分。课题组认为,流民的组织化事实是这一群体为摆脱城市化进程中的困境而形成的应变方式。组织化可以从群体意识、中心或权威和组织架构三个方面考察。本文描述的是组织中的权威的三种新的类型:机会供给权威、危机处理权威和群体形象整合权威。它们不同于传统的行政权威、伦理权威,是应运而生于流动过程中解决实际困难的需要。

作者:袁岳,男,1965年生;张守礼,男,1971年生;王欣:女,1968年生,  
均为北京零点市场调查与分析公司研究员。

## 一、前 言

虽然“民工”是一个被许多研究农村流向城市的迁移人口的学者更经常引用的概念,但本课题使用“流民”这个概念,因为民工更多地指代了流民中的务工群体,而似乎不适宜使用在经商的流民群体上,仅仅在确切地意指某种务工群体(如包工队中的农民工)时,我们才使用“民工”一词。

作为一家民间研究机构,零点公司从1993年4月,对北京流民生活状况进行了一次前沿性研究。而后在福特基金会的支持下,零点公司在1994年度得以再次进行流民生活方式的横截面研究,并对流民潮中的乞丐现象进行了迄今已知的中国国内唯一一次较大规模的抽样研究,研究的范围也扩大到北京和上海两地。需要提到,根据联合国儿童基金会的委托,零点公司在1994年对北京流民中的妇女儿童的健康和教育情况进行了一项入户调查。1995年初,劳动部就业司委托零点公司在北京、上海和武汉进行了对流民入城就业信息与就业培训管道的定性研究。

我们的研究显示了流民生活中的某些一致且稳定的现象,如流动牵引的同乡滚动方式、务工阶层的劳力化、消费水平的稳定性与低档化,研究也显示了流民城市化过程中的某些突出趋向,如对生活满意度与公共安全感的下降、对获得城市公共服务(教育、医疗、文化等)的需求上升等。

所有这些专项研究各有其特定的研究目的,但都共同激发了一项使我们日益感到强烈的趋向:在一个几乎占有北京居民总量1/3的特殊地缘群体中,我们应了解并试图使更多的人了解他们的社会生活状况以及他们因迁移而导致的对新发展环境的艰难的适应过程,在这个适应过程中,我们需要看到一幅较大的图画:在一个有可能注定要与城市原住民长期共存下去的另一个群体,是不是有可能找到某种更好地促使两个群体间正常沟通的渠道。这是“北京流民

中的组织化状况研究”课题提出的动机。

在得到福特基金会的资助后,我们的研究工作从1995年1月份开始。课题组的成员从本公司、其他学术机构、政府有关部门所进行过的相关研究成果中梳理线索。在此基础上,本课题组实地考察了朝阳区辛庄、太阳宫、六里屯,海淀区的蓝旗营、西五道口,丰台区的右安门、大红门,崇文区的崇文门等地区。研究人员还与北京当地的有关政府部门及流民来源地政府与团体建立了有效的沟通关系。在此基础上,一些明确而有特殊意义的点开始显露在我们的面前:浙江瑞安籍流民的组织化努力,西五四口的安徽村的社会结构,包工队中的流民社会关系模式……,我们的研究就从这些点开始了。让研究人员感受至深的是,在理解了本课题的研究目的后,无论是北京还是流民来源地的基层政府部门、有关团体、普通市民和外地流民及其群体中的权威人物,对本课题研究的兴趣与支持超过了我们的期望。这使我们在3月底确定了研究的操作方案后,很顺利地在4—7月间展开并完成了实地调查工作。

1995年3月,《中国商报》报道了一起发生在丰台区木樨园轻工业品批发市场的,由在这座大型商场经营的500多家浙江温州个体户连续7天的“罢市风波”。这一事件事实上是拥有相当的组织化程度的浙江温州乐清个体户群体与北京当地管理体制之间的1次冲撞。这起事件既体现了组织化群体在显示集体力量方面的力度,也反映了外来流动人口群体与当地管理者间沟通与协调方面存在的困难。

这种冲撞使得我们在考察城市中整个流动人口群体在现在的正式社会组织结构中的地位时,就有了一些重要的发现:流民,这个词正可以确切地形容流入城市的农村流动人口群体,一方面他逸出了原有的农村基层组织——村民小组、自然村和乡,另一方面他并未获得流入地的落籍资格,他并不是任何居民或村民委员会的合法成员。在城里人的印象中,这些人也正是一些游来荡去、来无踪去无影的乡下人,在那些因自行车常常丢失而对流民恨声不绝的当地市民中,流民更是几与“流窜犯”同义。

也正由于流民逸出了传统的正规社会组织体系,当他面临一个仍以传统组织体系构架为运行原则的管理机制时就发生了一系列的问题:谁来保障流民子女的义务制教育与卫生免疫?谁来管理和控制流民中的计划生育?谁作为主管部门为流民在申办各类需要主管单位首肯的文件上盖章?谁来关心流民的社会福利和他们的文化生活?他们可不可以拥有反映自己利益和要求的传媒?在一个他们缴纳了工商税收和各类管理费,并承受着各种实际的管理义务的区域,他们是否有权利选举代表参与商讨这些管理规则?当他们的利益受到不当侵犯的时候,他们能不能集体抗议?

问题归结到最后,流民既然已流入了城市,并且有相当一部分人不再流回农村,至少在很长一段时间将作为城里的特殊一员生活。他们是只能作为一个被剥离了正规的社会联系的个人——“裸人”存在?还是应该回归一种拥有同等社会政治权利的公民,但应借助于组织创新而纳入城市管理体制?

在流民方面,自觉的组织创新愿望是不明显的,至少在大部分群体中是不明显的,而主导性的情绪是屈从于谋生的命运而表现出的消极、被动和无奈。但是作为一个社会的人,流民就其流动的开始、持续、变化,都是凭借一定的社会关系的,其中最为突出的一种社会关系是乡缘联系。许多对于中国农村地区邻里乡情关系的观察表明,农村中的个人间虽有更多的个人间往来,但缺乏具有严格约束力的组织构架的存在,因而人际依从关系是不严重的。但是在流出农村之后,同乡伙伴已成为一种主要的社会关系,无论就交往频率和交往深度而论都显著地密

切了。

由于逃离了传统的行政权威(村长、村会计、村支书、村民小组长等)和伦理权威(年长者、族中长辈、智者),流民中权威的产生方式和评价方式也发生了变化,建立于一定的意识形态和乡土伦理之上的权威基础代之以在流动过程中对于解决实际困难的需要。这样,即便并没有原有的行政权威或伦理权威基础,但具备解决同乡在流动中的困境者获得了赢得尊敬与服从的机会。这些权威是自然而然地依靠个人为乡亲解决问题的实力而形成的,并且是在具有一定的竞争性的环境中形成的。不管我们承认不承认,几乎所有的流民都是以不等的规模围绕着一些大小、影响力范围不等的权威为中心在生活着。

组织化过程为我们提供了透视流民群体城市化进程中的困境及其应变方式的典型图景。如果我们将权威的存在、组织架构、群体意识的形成作为组织化形态的构成要素,那么我们就不难发现,流民中不仅仅存在着广泛的非正式组织群体,同时在此基础上出现了有意识的创立代表流民利益的正式组织的企图与努力。限于篇幅,本文仅截取了组织中的权威作为描述内容。

## 二、流民组织中的权威

我们将流民中对其他流民具有影响者称为:“权威”。而“权威”则成为在正式或非正式、紧密或松散型的组织关系中的核心人物——一个具有可观察性的中心人物。

我们已经看到许多种在流民群体中的权威,但归结起来,有三种新的权威的获得类型存在于流民中:

### 1、机会供给权威

四川老雷是机会供给权威的典型例子,因为有将近30个巴中乡党都是依靠他才进的北京,而且几乎都是他给介绍的工作,老雷不仅得到他的乡亲的信任,而且也得到北京当地的一些用人单位和需要用工的个人的信任。

机会供给权威拥有工作信息、个人信息、便宜而适合的住居信息。他们甚至要负担初来者,或者已经到来后但失去了工作的同乡和亲友的短暂吃住。在这个意义上,机会供给权威更像一个大家庭的家长,而较少具有行政控制的色彩。老雷自豪地说:“我介绍来的老乡把我这里看做是‘避难所’,而其他的巴中人则说我这里是‘办事处’”。

机会供给权威非常典型地存在于企业主中。事实上,浙江流民在很大意义上是其他来北京的流民的机会供给权威。以做生意为主体的浙江商人需要更为廉价的辅助劳力,这种劳力可能包括其本乡本土的浙江人,但也可能延伸到浙江以外的外地人(流民商人很少利用北京当地劳动力),因为他们更廉价或者更适宜用对待雇工的方式来对待他们。在丰台大红门外浙江村中及其周围,附生着若干个较小规模的安徽人、河北人和四川人村落,他们的功能是为浙江人提供这样的辅助劳力。

如做服装辅料生意的乐清人王,雇用的就是3个河北人,王算是一个机会供给权威,但他对河北雇员的作用是有限的,他很大程度依靠这3个河北人中的单作为其工头,因为另外两个河北人郑氏弟兄,都是单介绍来的,单才是对他的两个同乡有直接控制权的机会供给权威。事实上,郑氏弟兄并不认为王算是机会提供者,而把单看做是他们的直接恩惠提供者。就这个意义上来说,整个浙江人群体只是在间接意义上对附着于他们的河北人、安徽人、四川人和一些河南人群体供给机会。如果我们仔细观察,才发现这个机会的供给只被那些附着群体中的少

数个人权威所获得和认可,而他们则成为更进一步的资源供给者。

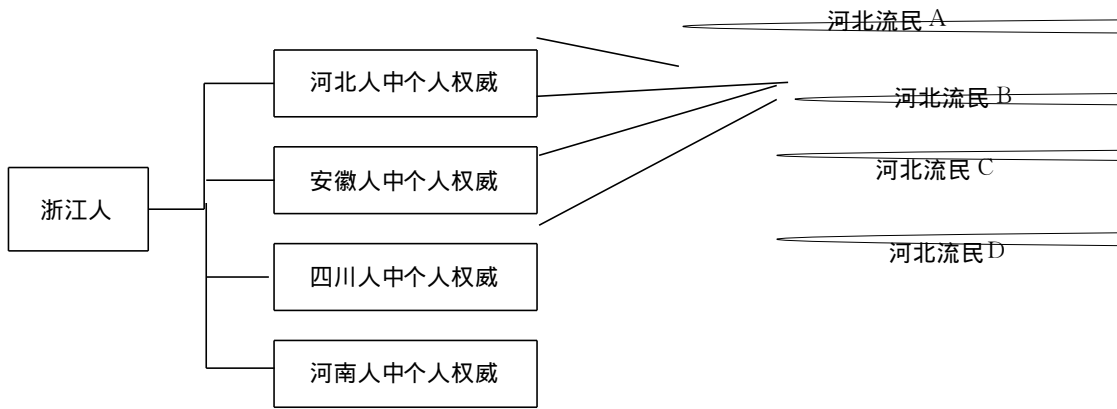


图1 浙江流民所雇佣其他外地流民中的权威结构

机会供给的这种微观作用模式是广泛地存在着的。在老雷工作的建筑装饰公司,老板曾最初请他推荐了他的1个同乡来工作,老板非常满意这个工人因而又请他推荐了3个人从巴中来这个公司干活。这几个巴中人虽然会按照老板的分配干活,但都认为老雷才是他们今天能找到这个活的“源头”。

五道口安徽村的尤姓四川妇女,因为她的介绍而使另外3个外地女性在双安商场找到售货员的工作,这一举动使她成为这三个女性对她亲热的主要原因,这三个女性因而也觉得负有义务努力工作,以免使介绍她们来工作的尤小姐得有“荐人不当”之嫌。

同一村的洗抽油烟机群体中“姚家帮”的姚小明,因为他的叔父在抽油烟机公司工作,能批发到廉价零配件而成为这个群体中的机会供给权威。

机会供给权威是最普遍地在流民中存在的一种权威形式。这与北京流民的流入形式存在着重要关系,在北京的约300万流民中,除了50多万以建筑队的建制形式入城和12%(20—30万)通过劳动部门或其他政府部门以正式的劳务输出渠道组织进城的民工外,另外的近60%的民工是通过由同乡、亲友的介绍而“滚动”入城的,小部分则是自己盲目流动进来的。在这约200万滚动式入城的流民中,以若干个机会供给权威组合成若干个松散的团体。在用人单位独立管道招工或劳务部门输出劳动力的情况下,主要的机会供给者仍为农村地区行政权威(村、乡干部)。只有在流动的情形下,才产生对新的机会供给权威的寻找或依赖。

在这里,机会供给权威起了一种信用担保的作用。在绝大多数的流民个人访问案例中,“经人介绍”几乎是一个普遍的获得就业机会的渠道。北京大学社会学系孙立平教授认为,在某种意义上可以说,在中国社会中存在着一种以组织为依托的担保制度,也就是说,当你获得某种机会的时候,必须由某种在现行体制中具有合法性的组织为你提供担保。这种担保的作用在于减少机会提供方的风险,也就是要造成一种“跑了和尚跑不了庙”的效果。

对于流民而言,他们往往不是以某个组织(例如原本所在的生产大队)的成员身份出现在城市中,事实上他原来所属组织提供的担保因为组织本身的低微地位和图章轻易伪造的可能性而难以起到担保的作用。所以像四川老雷这样的人,由于进城较久、赢得一定的当地社会关系的信任,从而成为某种个人担保者。许多流民都要经历这种由被介绍到成为有介绍能力者

的过程,客观上如果一个流民最后难以成为一个具有介绍能力的人,那么,如果不是其个人刻意割断与其来源地社会联系间的联系,就是表明它根本不能赢得在现在这个城市生活环境中的发展能力。事实上,流民个人的社会地位的抬升虽然在很大程度上取决于其得到当地社会群体多大范围的认为,但同时也必须显示其对于流民群体的作用面,而这种作用面往往是以其作为机会供给权威出现交易而得的。

机会供给权威的作用类型有三种,这三种类型的半径也有所不同。

(1)亲缘作用 主要依据血亲、姻亲、族亲关系而提供机会。这是作用半径最小的一种类型,但存在相当广泛。许多流民最初1个人出来,在初步稳定后,带出配偶及兄弟姐妹,再其后会牵带出远房亲戚或兄弟姐妹的姻亲。亲缘关系很大程度上也表现为对朋友的带动作用,这种朋友可能是儿时的伙伴、同学、战友。由于落后地区农村的伦理特点,因而亲缘(特别是远亲)与地缘的边界不一定十分明确。在这种作用形式中,人与人之间不仅互相认识而且有远近不同的亲情,其结合程度较密切。最原始的机会供给者具有某种“族长”地位,但是不具有严格的处分权。而且这个大家族也一样有若干个次级的机会供给者组成。

(2)地缘作用 即主要依据乡谊而提供的机会。这是作用半径较大的一种类型。地缘作用类型的形成取决于机会供给者在家乡的人望。人望是家乡人付托子女的一种主要依据。但这种人望不一定是原始的家乡人望,也可能是他在离开家乡在京谋生且能照料接济找他的乡亲的好名声不断地传到乡人的耳朵里。与亲缘作用的形式一样,地缘作用类型中的原始机会供给者,即最早入城者对后续来京者有程度不同的影响,但其影响力弱于亲缘类型。

(3)而实际生活中,出现的往往是亲缘与地缘作用类型的混合体。在西坝河西里的一个早点供应摊上,8个安徽巢湖人中有6个是亲戚关系,另2个是同乡关系。这种例子在浙江村、安徽村和河南村中都普遍存在。五道口安徽村的来源地类型典型地体现了这一点。

机会供给权威的存在,在三种情况下表现得不十分明显。第一种情形:进城群体是个体。这种个体的行动自由较大,所受约束较小,这些群体在入城后往往会邂逅某种机会供给者,并且如果他本人珍视这种机会,则他将进入这个机会供给者的作用圈,并通常负起某些意义上的义务。有时这个机会供给者很可能是个乞丐帮的头儿,则他将负起某些更为明确的义务,包括上交一定的管理费。如果没有做到这一点,这些进城的流民则会成为流动性极强并且生活最不稳定的分子。

第二种情形是具有独立存在与发展能力的入城个体。这通常是生意人,且主要是浙江人。浙江人进城后所需要的机会供给很可能是摊位或者加工场地用房,但这种机会供给却不是生活依赖型的,且浙江人的商业性远远浓于乡情中的伦理性,因而在浙江人中的机会供给权威的道德影响力是较小的。因为借助于用货币一次性给付这种形式,机会的获得者就在道义上、心理上免除了因享有机会而应承担的义务。

这一点在河南人和安徽人以及四川人群体中是不一样的。很少听说他们中有人是靠介绍工作而挣老乡和亲戚的钱的,也就是说他带来或介绍来的人都获得的是无偿帮助,但这无偿帮助需要的是机会获得者担当某种义务的代偿,比如表现为经常去看望这位权威,听听他的教导或者给他争光。机会获得者也往往把这种代偿视为当然。

第三种情形是环境改变导致的机会需求增加,导致原始的机会供给者的地位相对下降。流民入城是其生活改变的第一步,也是关键的一步。但是在一个外地农民进城以后,他面临着许多挑战,虽然他在一段时间内会借重于原始的机会供给者的物质帮助、就业介绍、经验传授

甚至技能传授,但是随着生活环境的改变,机会获得者的价值观会发生程度不等的变化。因为他的生活质量标准的内涵与与原来的自己比较或与先进者比较,转到与进城后的成功者甚至城里人比较,这种比较会导致新的机会需要,有些人的机会需要甚至会十分迫切。自费大学生李就是一个典型,这个安徽姑娘是一个典型的对流民中的机会供给权威尊崇淡化的例子。现在不仅过去介绍她出来的人可能帮不了实现她现在的理想的忙,而且当初所做的打字工作也不再是她理想的职业。她的理想是成为一个影视演员,而要做到这一点,她所需要的机会供给者可能不能再在与她一同流动出来的农村同乡中找到了。

因而,在流入城市的民工中,除非能作为新的更有吸引力的、持续的、保护性的机会的提供者,否则原始的机会供给权威就会逐渐被消蚀。这是为什么相当大的一批青年民工会去寻求流入地当地的机会供给者并且在很大程度上效忠于这一权威。香河园××酒家四川来的领班邓小姐是这个酒家干了4年的领班,虽然她手下的服务员已换了好几批,但她始终坚守在这里,这除了老板李对她的信任和器重外,同时她也觉得在这里可以学习到管理知识。老板李是北京人,先前他直接掌管这个酒家,但现在他自己去炒期货,把酒家交给自己的弟弟作名义上的总管,而看起来邓小姐才是实际的“经理”。

倪日先和谢炳桥组织瑞安人商会的努力则是另一类型的新机会提供方式。浙江人在靠自己做小生意方面并不需要特别强有力的横向组织,但是这些生意人中的相当一部分人认为需要在更大程度上的协调和沟通,才能使瑞安人的生意更有保障,生活更便利。这一倡议从得到300来名瑞安籍行商的赞同表明大家对这一机会的重视。但是这种机会供给的努力并未正式成功,事实上如果不借助于当地组织,这一努力在短期内基本没有成功的希望,因而这些商人中的一部分通过成为北京市工商联组织的个人会员,期望通过这一当地组织来继续努力,而倪则同时在着力参与北京市残疾人基金组织的活动,这是另一条在当地组织中获得支持希望。

对于像浙江村这样的社区和来京较长期期的民工来说,他们对于机会的期望也表现在对多样化的公共服务的需要。这种服务包括了社区商品供应、子女教育、卫生保健、职业培训、辅助产业以及治安等公共服务,这种服务在不同的外来社区中程度不等地存在,但服务提供与需求间的商业性已强于伦理化,从而使服务提供者仅作为即时交易的一方而不是代表特殊的伦理权威。当然,其中的某些服务由于供应者资格因素,因而实际上有一定的权威性,如浙江村中的治保队的组织者、瑞安厅的承包人、安徽捡破烂群体中的收购人和瑞安行商组织的发起人。但是这种资格及其地位已带有一定的开放性和竞争性,而且不存在人身依附的色彩。

需要指出的是,除了机会供给权威和危机处理权威具有某种组织创新的成份外,社区服务组织则基本上是典型的来源地生活模式的“平移”。这一点在“浙江村”可以看得最清楚,在那里,不仅仅商业中的联系模式与温州来源地相似,连幼儿园、小学和诊所都是来源地的专门人员组织的。王春光博士在其浙江村的观察中描述了浙江村诊所的来源:

“浙江村”的诊所目前增加到50多家,……从业者全都来自乐清县乡镇,主要由这样几方面人员构成:乡镇卫生院的退休医生和停薪留职者、民间土医生、兽医。J·W·G(男,62岁)是乐清县某镇卫生院的退休医师,1990年进“浙江村”开办诊所。他说:“马村一带有50来位医生,但只有七八位是合格的,经过专门训练并在卫生院工作过,有一定的行医经验,其他都不合格,其中还有一些人是兽医”。这些诊所除了用房外,药物都是从温州购进的,顾客也都是浙江人,具有相当强的独立性。另外,浙江村还有六七家幼儿园,这些幼儿园主要是一些乐清的退

休教师或干部创办的。<sup>①</sup>

浙江村的社区模式的平移还表现在其他方面,例如基督教会。乐清商人中的基督徒挺多,教会差不多是所有来源地正规的横向组织形式中唯一一个最具亲合力的组织,尽管其影响可能只局限在教徒中。据浙江村中的一些基督徒自己估计,在浙江村,基督教徒约有3000—4000人,这些基督徒也像在他们的家乡一样在若干个家庭中聚会,领会的“弟兄”或“姊妹”则是受温州当地教会的差派而来的。由于基督教会所负的福音使命,这种聚会具有较大的开放性,接纳任何愿意悔改信主的人。但由于语言的特殊性,这些用温州话作为聚会用语的教会实际上使其成为只能由温州人参加的教会。在木樨园,乐清王是受温州教会差派的传道人之一,他所在的家庭聚会有30多人,并且时常有流动。另一位金姓的乐清传道人则在一个约有40多人的聚会中领会。乐清王与乐清金有一个差别,王是一个兼职传道人,他的正式职业是一个服装辅料公司的业务主办;而金则是全职奉献的传道人,他甚至受温州教会的差派去东北传福音。

零点公司在1995年为劳动部就业司进行的“民工就业信息与培训管道研究”发现,目前城市的公共就业信息与培训管道并未能充分地流向流民开放,在流民最重视的就业资源方面,流民中的资深流动人员才是他们的主要的就业机会供给者。对城市中的就业中介机构和培训服务机构,绝大多数流民将其界定为“城里人的服务机构”而敬而远之。“资深”流民绝大部分联系好了工作机会后再让老乡进城,很少有先进城再找工作的例子,而这些资深流民找工作也主要是动用自己的关系网,而不是找城里的公共服务机构。资深民工将同乡亲友带出来后的安排,首先往往是自己干的本行,这种本行安排既是因为他自己比较熟悉、关系多,也是为了便于在某一行中形成自己的势力,如在有些农副产品市场上某一来源地的流民能够左右行情。

不少通过建制形式或用工单位独立管道进城的民工往往在工作中或平时闲逛时,找到同乡朋友而跳槽。因此绝大多数的建筑包工队和用工单位对独立招收的流民采取了所谓“封闭式”的管理方法,以隔断其对外联系的渠道。而对于一些进城有一定盲目性的流民来说,他们可能不得不去依靠某些成本低廉的就业信息供给渠道——北京的崇文门、厂桥、校场口、展览路“非法劳务市场”就是这样的管道。

绝大部分流民拒绝通过有偿交易的方式获得就业机会,而用工单位和个人也认为需要一种简单易行的方法。非法劳务市场正是流民与雇主可以面对面地直接敲定的场所,这些由供需双方的要求支撑的非法劳务市场虽经北京市政府数次取缔而无效。在崇文门劳务市场聚集的流民,虽因季节变化而人数波动,但即便在人数最少的冬季,每天也有二三百人,夏天最多时一天有几千人,而下午5点以后是人最多的时候。这么多流民在这里聚集等待机会并顽强地维持着这个一定程度上属于“自己的服务机构”,除了这个地方的地理位置外,有一个原因是北京当地政府取缔行动对流民本身并不形成更大的风险。除了训斥之外,这些人没钱也不带钱,罚不了款,也不能有更严厉的处罚措施。而只要有这么多流民聚集,用人单位就会发明各种各样的办法可以在这里招人。

## 2、危机处理权威

瑞安商人谢与当地的派出所、办事处以及他的来源县的有关部门都很熟。如果在他的影响范围内有人犯了事被派出所拘查了,谢是有面子把他保出来的。而如果有些他“心中有数”

<sup>①</sup> 王春光:《浙江村研究》,浙江人民出版社1995年版。

的瑞安人在地方做了什么不合适的事，派出所的人会来给老谢打招呼，让他注意警告那些人收手。

利益保护的现实需要使得危机处理能力成为流民中权威认同的重要依据。流民在进入北京时，在很大程度上是非法的，即使具备一切的法律手续，但流民生活除了缺乏正式的对北京当地政治环境参与机制，缺少他们过去已熟悉的乡土亲情织成的社会组织外，大多数人也没有办法承受用收买的方法获得利益保障机制的代价。在一个派出所，研究人员看到民警对待几个因打架而头破血流的民工爱理不理的神情，并动不动训斥一句“谁叫你跑到北京来了？”

对 300 万进京民工来说，他们现在主要是一个受管理的群体，但他们对这一管理机制的形成与实施本身没有决策权和参与权，甚至没有了解。民工在北京没有任何意义上的政治权利的行使，而由于他们与家乡环境的脱离，在政治上，民工成为一种特殊的“馅饼人”。

“馅饼人”寻求利益保障的途径有两种：一是向北京当地社会渗入，并与当地的某种权威寻求到可能的连结点。四川老雷一家只有他本人办理了暂住证，他言谈之中不大怕被查出来，“我住的房子就是区里某司法机关干部的，这儿的人都知道，就是查也查不到我这儿”。垃圾孙就住在老雷家对面，他是安徽无为的人，4 年前刚来北京时是捡破烂的，现在他在给东城区的一个办事处做街道垃圾清理工，一个月挣 300 多块钱。孙说：“干这个比捡破烂挣的少，300 多块钱加上我把清理出来的垃圾卖掉，总共也就 500 来块钱，但工作稳定，一般我也不会被赶回家去。办事处给我一个电话号码，碰到检查往那打个电话证明一下就没事了”。相反，跟他家隔 1 个门的破烂汪对自己的处境就不是那么有信心，他觉得自己说不定哪一天就被赶回家去了。“反正，不赶我我就准备在北京呆下去”。

在大红门开亚太饭店的东北流民敖本立，是在 1993 年加入北京市工商联的第 1 个外地人流民会员，这使他有許多正式的机会反映意见和认识一些当地党政部门的要员。

事实上，受雇于北京人开的店铺和企业，这往往本身就获得了受保护的机会，许多手续和路由雇佣企业去打通了，这也是为什么许多外地人越来越喜欢获得一个正式工作，这个好处在北京实施《外地来京人员务工管理条例》后看得更清楚了。事实上，即便是当地房东对外地人也有帮忙的一面，这种关照与其说是出于同情，不如说出于自己的利益。朝阳区综合治理办公室的官员提到东八里庄口附近地区的民工管理问题时抱怨，房主并未按照区政府的规定尽到房主应负的监督责任，而如果真尽到这些监督责任，房东们又害怕吓跑了房客。这些当地房东跟村委会、居委会的人都很熟，大家谁也不想互相得罪。

在 1995 年年中对南磨坊乡流民聚居点的一次集中清理中，朝阳区政府有关部门在工作部署（宣传动员、动用警力等）时的重点，不是针对流民可能的反抗，而恰恰是当地房东阶层可能的抵触与对抗。

第二种途径是形成流民中自己的危机处理权威。考虑到建立自己与当地权威联系的代价和机会，许多流民不是自己拥有与当地权威的联系，而是借助于某个或某些已有这样的沟通基础的人来实现这种联系，这个人很有可能就是原始的入城机会供给权威，但并不必然。在一群人中这个人就是充当“想办法”的人。瑞安谢、四川雷都是这样的人。老雷讲到当他介绍来北京一个餐厅干活的四川妹子不见了的时候，他是怎样去派出所和哪个餐厅要人的故事。其实，那个四川女子只是被一个来吃饭的顾客看中想请去做保姆。

比较之下流民乞丐中的危机处理权威的有效性更加明显，这种影响不仅包括成员生病时的关照、全市清理时的通风报信，还包括巩固某块地盘的归属。危机处理的极端情形是象



1992年7月发生在木樨园的浙江个体户集体罢市事件。在那次事件中,很显然表现出明显的自组织行为(政府部门注意或猜疑到这场事件是由“少数人”操纵的)。也许正是这些自组织行为的影响力以及其他一些原因,使瑞安倪和瑞安谢的“瑞安行商公会”虽筹备已久,北京当地社团管理部门仍未予以登记。虽然存在着像瑞安行商(北京市)和福建莆田行商(朝阳区)的组织化努力的实例,但是迄今为至,除了浙江村中的公共服务组织(托儿所、幼儿园、诊所)外,横向的正式自组织努力均未取得进展。当然,这种自组织努力在其他来源地的劳力型民工中并不明显。

与个人化的危机处理方式一样,组织化努力的行为模式仍然表现为与当地权威建立联系的努力,通常在这种自组织中包含了若干个原始的机会供给权威和危机处理权威,从而保证他们对流民本身有程度不等的控制能力与影响力,这是这个组织所拥有的对话实力所在。大多数这种自组织努力是由流民这一方提出来的,如果是一种正规社会组织,这一努力通常还会有来源地政府的支持背景。如“瑞安在京行商公会”是得到瑞安市政府、市委统战部和市工商联支持的。许多来源地政府还以各种形式来加强对进京后的流民的控制,其中最有成效的控制体现在用建筑公司吸纳包工队的形式控制民工方面,大多数这类建筑公司同时具有政府主管部门办事处的功能,从而可以代表来源地政府核发各种法定手续。

组织化努力也可能由北京当地的政府机构发动。已有研究人员发现一些街道办事处正在物色一些“可靠的民工”来帮助他们处理民工中的事务。在朝阳区的黄港乡,乡政府将该乡的外来人员按职业分成若干自管小组,实行自我管理。

### 3、群体形象整合权威

除了机会供给与危机处理权威外,北京大学研究生项飏在对“浙江村”的研究中,给我们提供了某些其他权威存在的信息。1995年初,京温服装批发中心的温州个体户自发成立了京温“爱心社”,自己购置涂料、刷子,利用闭市时间把市场内破损的墙面和厕所粉刷一新;自己组织起来清扫从海慧寺通向市场的小路;在每天上午的进货高潮期间,“爱心社”社员放下自己的摊位,自觉到市场门口维护秩序;自筹5000元资金,购置保温桶、水桶、茶具等物品,向经营者、顾客义务供应开水;在市场内发出1000份倡议,提出经营者要自我教育、自我管理,不抽烟、礼貌待客等105条建议,并鼓励设置“爱心摊位”,对现役军人、在校学生、残疾人、老人实行优惠价(按进价加管理费等基本成本)。

京温爱心社是一种更高层级的组织化形式,体现超越了生存维持水平的基本限制的流民对于改善群体形象,融洽相邻社会关系的努力。作为其发起人的乐清商人方加耀和崔其祥在表述“爱心社”的成立动机时说:“现在浙江村里的人做了好事的不敢说话,干坏事、抽鸦片的倒拍着胸脯‘我是抽鸦片的’,有时想想真不是人呆的地方。哪里有善心,全是恶心、恨心。”“现在我们那个市场里也够乱的。敲竹杠的、打架吵架的,有时一天好几起。你说老这样乱,谁还会到你这里买衣服?我们呆在里面也不安心!”“还有,现在那边几个批发市场都起来了,竞争很激烈。我们也想通过这样的爱心活动,把市场里的环境搞得好一点,提高知名度。整个市场红不起来,我们赚什么钱?”

1994年12月28日,在京温大厦工商所的书记办公室召开了第1次社员大会,第一批8位社员到会,讨论了爱心社的工作安排,选举了社长和副社长。工商所的支部书记王被聘为顾问。

显然,这是一个受各方面支持的组织化倡议,但事实上它是一个未经注册的组织,只是由

于其明显的公益性质,没有人去追究这一点。“爱心社”的活动范围是在工商所的管辖内,而方所倡议的这件事是深得工商所支持的。事实上,除了爱心社社员生意受一些影响外(方本人为爱心社成立搭进去的和间接损失有数万元),其他人都是受益的。当然,方本人是个对乐清商人和工商所方面都有影响的人,在去年工商所资金困难时,方一个人就无息贷给所里 20 万元。

对在京流民内部的社会交往形式的描述,使我们得到一个印象,即流民都是在某种组织化形式中活动的。与此同时,由于受流民入城目的、流民个体的素质、流民中有公益心人士的总量的有限性、流民利益的竞争性、流民个体可支配资源的有限性及当地政府对流民组织化趋向的否定态度,因而流民组织化具有松散、辐射半径小、规模小、组织形式的自发性及作用方式的不规范性。这些特性使得我们很少能看到一种具有统合功能的有规模意义的组织,也很难将众多的非正式流民组织以某些公共目标整合起来。

在不同的流民群体中,流民的组织化程度也存在着显著的差异,这种差异与流民所从事的行业有关,行业差异形成的生产方式、收入水平、沟通模式又直接与组织的规范化程度、规模和目标有关。这种行业差异的形成则与流民的原籍有高度的相关性。来源地的差异所隐含的从业习惯、流民受教育程度直接影响其择业取向。从个案研究的综合情况来看,以从商的浙江流民、福建流民的组织化需求最明显,组织化形式最紧密,组织作用半径也较大,次以安徽、河南、四川的非正式群体较广泛,安徽和河南流民虽然从事高强度的粗重体力劳动工作,但流民中存在着进城历史较长从而积聚了相当的有在流入地当地社会的交往经验的精英人才,这些流民的流出地区由于距离流入地较为遥远,从而增强了群体的“异乡凝聚”效应;河北流民的组织化程度最低,这与河北流民普遍的与流出地农业生产的紧密联系有关,比较而言河北流民与家乡的联系更经常、更广泛,例如即使在进行封闭式管理的建筑包工队,河北民工每年回乡的次数至少两次(秋收、春季)以上,而其他地区的民工每年回乡次数通常在 1 次以下;与家乡的紧密联系在某种程度上减少了更大地缘范围内形成的同乡认同,如四川流民非同村同乡仅为同省人仍较易形成“同乡认同”,而河北流民中的同乡认同则局限在小得多的范围内(一般不超出县的范围)。

责任编辑:谭 深