

关系资本和地位获得^{*}

——以北京市建筑行业农民包工头的个案为例

彭 庆 恩

本文以北京市建筑行业农民包工头的个案为例,探讨了关系资本对于农民的地位获得的作用。本文认为,从农民工到包工头、从较低级包工头到较高级包工头的过渡都是地位获得的过程。这种过渡是关系资本作用和关系资本再生产的结果。包工头通过占有关系资本获得了高于一般农民工的地位;为了维持既得地位和进一步提高自己的地位,包工头努力谋求关系资本的再生产。包工头通过礼物、红包、回扣和提成四种物质媒介,依靠利益和人情的联合运作,实现关系资本的增殖。而从根本上,关系资本的再生产是物质资本投资的结果。因而包工头的资本可分解为三部分:不变资本、可变资本和关系资本,对包工头而言关系资本比其他两种资本更为重要,是包工头地位获得的前提性因素;其他诸如经历、能力等要素只能通过关系资本发生作用。

作者:彭庆恩,男,1969年生,北京大学社会学系硕士。

一、理论回顾和本文的视角

地位获得研究在近三十年来已经成为社会学研究的一个重要领域。早期的研究,如布劳(M. Blau)和邓肯(O. D. Duncan)的《美国职业结构》,强调了个人教育对所获报酬的影响。而近年的一些研究,则开始把结构变量引入,较着力于探讨结构因素对地位获得的作用,其中影响较大的,有工业化论、文化资本理论和社会资本理论等。以林南等人为代表的社会资源论者,把结构层面的社会网络和社会资源(social resource)变量引入地位获得研究,强调影响个人职业地位的因素,除了属于个人特质的教育外,结构层面的社会网络中所蕴涵的社会资源也很重要,一个人社会资源越多,越能从他的亲朋好友中得到帮助,职业成功的机会越大。^①按照Flap的定义,社会资源就是人的社会网络和他透过直接或间接接触能动员的资源之总体。^②这种理论为本文的研究提供了富有意义的启示。

本文试图借鉴社会资源理论,提出“关系资本”(“关系”指人们的社会网络,“资本”强调社会网络的工具性)这一概念,来探讨中国农民的地位获得。几乎所有现代社会,都把农民看作为地位最低的群体之一。中国在长期的城乡分隔中,同样形成了农民群体地位低于市民的现象。因而对于一般农民(特别对于农民工)而言,进入城市谋生的过程,同时就是地位获得的过

* 本文是我的硕士论文的一部分。感谢我的导师王思斌教授多年的指导。还要感谢孙立平、王汉生、谢立中等教师和王宗凡、周飞舟、项飏、李猛、应星等同学在该论文写作过程中给我的大量帮助。

① 参见黄毅志:《地位获得:理论与结构分析》,载(台北)《思与言》,第30卷第4期;林南:《社会资源与社会流动:一种地位获得的结构理论》,载南开大学社会学系编:《社会学论文集》,云南人民出版社1989年版。

② 转引自黄毅志:《地位获得:理论与结构分析》。

程(这里“地位”一词,不仅指经济地位,还包括社会声望和生活方式)。近年来的种种迹象表明,进入城市已经成为农民借以改变农民自身地位的一种重要方式。

农民包工头在城市中已经成为一支活跃的力量,他们的活动为本文的论题提供了较一般农民工更为广阔的挖掘空间,因而本文将研究对象锁定在他们身上,希望收到管中窥豹的效果。笔者在收集资料的过程中,主要采用了访谈和观察的方法。访谈了解的内容主要是包工头的生活史、农民工和建筑企业干部对包工头的看法与评价。调查过程中共访问了十几位农民包工头,并与其中的5位保持长期联系;还对上述包工头所辖的工人作了大量访谈,并多次访问了有关的建筑企业干部。调查从1994年5月开始,直到1995年5月。

本文的分析主要建立在个案材料的基础上。由于此处篇幅所限,文中只保留两个个案。

二、农民包工头的地位获得:个案*

[个案1] C.Y,男,河南人,25岁,小学文化程度,现为M建筑安装公司某处四队的包工头(以下摘自访谈记录)。

我家里原来条件很差,兄弟姐妹多,母亲又多病,在村里很受人看不起,我出来的时候,家里还住着低矮的草房。我脑子比较笨,上学不行,外表也太老实,在学校里也受欺负。家里既没有能力也没有心思培养我,于是我上到小学毕业就没有再上下去。我们家两个妹妹几乎没有上过学。

我小学毕业已经十六岁。在家里呆了两年,干农活。到1989年,当时我们那里已经陆续有几个人出来干活了,我听说,北京这边打工能赚钱,一天能挣七、八元钱。这钱当时在农村已经是个不小的数字了,我就动了心。

正好我一个同学的哥哥在北京干活儿,就在这个四队,当时这里的包工头叫L.J.S,是我们县的,离我家不很远。我同学的哥哥就在他手下,他不想再来干了,就把我介绍了来,L.J.S答应了。我就背了行李出来了,来的时候只有45块钱的路费,我哥送我到镇上去搭车,当时到北京的火车票加汽车票需要22元。这是89年3月,我19岁。出来的时候,心里也没想怎么着,只是想出来闯荡一番吧。因为家里那情况,我看着心里也过不去,出来是想干点事,可是又不清楚出来会是什么样,没有一点把握,不知前途如何。但还是要出来,因为在家里已处于生活的最低限度,出来再差,也只能差到和家里一样的水平了,所以不怕失去什么。

出来就是一个字,“苦”呗!我出来就没想别的,再苦再累也不怕,也要干出个名堂。你看我这身板,到现在也不大(个子只有1.65米左右——作者注),但干活从来没有惧过。我刚到北京的时候,举目无亲,我在L.J.S手下,那一帮民工都是他们附近的,他们到了一块儿,总是有说有笑,而我自己是另一个地方的人,跟他们说不到一起,又想家,所以总是沉默寡言,只是干活干得拼命。不知你信不信,我曾经在一天之内独自倒过280多袋水泥(100斤1袋)。人老实了有时也会有好报。当时四队有一位工长,姓张,是河南人,40多岁,很能干,在四队说话很有份量,他看我年纪不大,穿得破破烂烂,不见吭声,干活却很卖力,就悄悄地注意上了。他就和我拉起家常,从此张工长就时不时地关照我。有一次,材料科毫无理由地拒绝支付我倒水泥的工钱(一天七、八元钱),张工长知道后,怒冲冲地说:我去找他!硬是将钱要过来。我对张工长很感激,就时不时去家里看他,回家的话,就给他带些土产回来。另外,我抓紧一切时机多

* 限于篇幅,对个案材料在保留原意基础上,做了文字上的删减——编者注。

看,多学,当然主要是学交往能力。

91年春天,张工长开始把我弄到他身边,当他的带工,手下可以带几个工人。我这时虽然仍属于L.J.S的包工队,但他实际已控制不了我。由于张工长的关系,我在92年春天正式成了一个小包工头,手下有10多个工人,都是我的老乡(为了叙述方便,以下改为第三人称)。

C.Y开始作的包工头事实上可以算作张工长的代理人,他只是替张工长监工。当时开工资的方式是这样的:张工长给手下的工人记工,开出工条来交给L.J.S(即上文提到四队的包工头),由他拿到劳资上去报批,然后到财务上领工钱,回头C.Y再发给工人工资。首先,张工长开工时,每每多开几十、几百个工(当时C.Y只有10多个工人),C.Y每月可多收入几百、几千元;第二,C.Y平时不发工资,直到工人回家时才发,存款利息也是一笔可观的收入。

C.Y有这样的关系,当然要不遗余力地发展它。他经常给张工长送钱,送东西。有次他给张买了一台冰箱,到后来,张家里所有的电器让C.Y给换了个遍。交换是互惠的,张工长则竭尽全力“帮助”他,培养他。除上述的“帮助”之外,张工长还让C.Y在工地上担任工程指挥,以锻炼他的组织管理本领。他还在四队领导面前大力保荐,以至C.Y在四队领导眼里受到重视,甚至处长都知道这么个人。加上C.Y做事情能体会领导意图,在领导面前善于表现,并通过送红包去打关节,所以他在四队小有一点根基。

这点根基对于他成为四队的包工头是极为有用的。机会出现在L.J.S去山东威海项目部时。当时,四队同时在山东和北京有两摊人马,L.J.S不得不去山东。但他还想控制住四队的包工头位置。别的几个包工头也虎视眈眈,觊觎着这一空缺。C.Y一开始便意识到只有打通领导的关节,自己方有成功的希望。他使尽一切手段拉感情,巩固关系。而在他的一位把兄弟截获L.J.S的手下寄给L的一封信时,C.Y的动作加大了力度。那信中告诫L.J.S“要提防你身边的人!”(指C.Y)于是C.Y提出自己的全部存款(约2万元),作为本钱去打通各个关节,据说,他从处长、书记、队劳资、工长,都进行轮番游说。游说结束时,C.Y已经囊空如洗。这一过程进行了一个月的时间,当最后终于取代L.J.S时,C.Y已经身心俱疲,憔悴不堪。

C.Y成为四队的包工头后,他仍没有取得实体的资格。因为不是北京人,户口不在这里,但在老家办执照既费周折,又得花钱去打门路,而且帐号也不好处理。他的办法是自己找人刻一个公章,上刻“*省*县第一建筑公司”,发票则从北京黑市买来。不过由于他只和四队打交道,四队则都是熟人,所以谁都不过问。他与四队签合同时就盖这个戳。这样,从表面上看他的包工队也是执照、发票齐全的实体。这时他的包工队扩大到了60来人,同时负责两、三个工地的辅助工,他委托三个把兄弟和一个哥哥替他带工,他自己则常常不到工地现场去。

C.Y感叹:你看我在这儿,很挣钱,一年可以弄几万块,但你伺候不住哪个老太爷,都要给你颜色看。当官的在你跟前说几句话,你搞不懂他的意思,马上就给你脸看。也太累呀!

【个案2】 W.Z.B,男,30岁,安徽含山人,初中毕业,现独立包工,土建、装修、拆迁全干。1984年到北京(以下摘自访谈材料)。

我家里比较穷,靠农业吃饭,就我个人来说,能力很有限,社会能力也很一般。家庭也没有什么关系,我没有知心朋友,我因为家里穷,结交不了,只能靠自己。

84年到北京来的时候,是和我表姐夫一起来的,他是84年跟他们村一个姓齐的一起来的,他也是来做工。我当时进了城建四公司打工。我出来的目的只是为了挣钱,当时以为到北京是一件了不起的事情。一开始搞土建,记得很清楚,拌混凝土,连续干了三天三夜,不休息,非常苦。要不是为了挣钱,谁都不会去干。刚到北京,开始什么都不懂,别人叫做什么就做什么

么。但我当时存了一个心眼,各方面都很注意,从制模、置壳子板到结构,都用心学习。逐渐地交上了一些朋友,拜了把兄弟。后来还是从这里开始包工的。出来这么多年,也认识了一些各方面的人,逐渐熟悉了一些事情。

我开始包工大概在90年前后,这不是通过我自己的关系包的,而是我一个姓杨的把兄弟联系来,我们三个把兄弟一块包的。这个工程是城建S公司的,由于这次包工在预算时出了点误差,当时我觉得可能赚不到钱,工程没完我就退出了。

然后我到安徽L.X县驻京办事处揽了一个活儿,这是我第一次正式包工。我认识一个姓杨的,熟了,他觉得我还可以,他就介绍我去接这个活儿,他是这个办事处的人员。这活儿是城建F公司的。这办事处也叫劳务输出办事处,主要管输出劳务,也可以承接工程。办事处都与各大建筑公司保有经常性联系,需要的时候办事处就介绍某人去包工,办事处负责签合同,最后结帐也由办事处结。它不需要做任何事,就是坐收16%的提成。一般一个办事处指导几百几千人干活。

工程包出方信任办事处,他们不信任外地民工。我没有任何包工的执照和证明,就到办事处把活儿领来就行。合同是办事处和建筑公司签,钱也是公司汇到办事处,然后由办事处发给我们。办事处是一分一分地往下抠钱,所以自己拿到的很少,都被办事处拿去了。我和办事处姓杨的签定了一个书面协议。(问:盖没盖章?)哪里盖什么章!当时觉得有工程做就很不起了,哪里还盖什么章!

我这活儿是通过姓杨的找的,结算也是找他(不是托办事处),这姓杨的从来不管工程的事,吃喝的时候得把他带着,一开始包工的时候,根本没想到结算的事,合同上也没想到这些,当时哪想到这些!

这个活儿是个酒店,二至四层的内装修,一开始包工的有三个人(加上我),那两人老想把我挤走,后来姓杨的相信我,就把那两人弄走,让我一人包。包这个工程刚开始资金投入都是借的,主要是职工饭钱、零用钱、关系钱,工人第一个月没有工资。借了四、五千元,借得很不容易,急得眼泪都下来了,向所有亲戚朋友借,才借到。这次招工20多人,都是家门口人。结算的时候求人去结,得拿钱去巴结人才行。当时也没想到发票这东西。住宿是办事处提供,住的很次,吃了很多苦。这次包工亏了2000多元。当时没想到赚多少钱,也没想到通过什么法律手段保护自己,要保护又到哪里去保护呢?发包人在我们头上赚了多少钱,我们都不知道。包这个工程的时候,我对装修也不是非常精道,但懂一些。工人都没什么技术,工程要求的技术还比较高。我得先教会工人,自己也得边干边学。我们耐心地干,终于把工程拿下来。工程是包工不包料,所有的材料都是工程方出。

这酒店的工程赔了之后,就进了TQ公司,也是通过办事处姓杨的进去的,姓杨的很不乐意我进TQ公司,这样办事处就不能从我这儿拿那16%的提成了。进公司最大的好处就是工程钱直接和包工头结帐。没有办事处介绍,我进不了TQ公司,但进来之后,我就直接和公司打交道,不再通过它了。进入公司是作为公司的一个雇工,公司有什么活儿,我就可以直接包,与公司签订合同。进TQ公司后,又给办事处交了三个月提成(大约共一万五、六千元),以后就没再交过。由于是直接包公司的工程,很快就把这些钱赚了回来,当年就赚了利润,并且把债务都还了。

TQ公司最大的缺陷是人员卡得太死,而且人事关系特别复杂,它的行政结构是工长——主任——劳资——经理,向公司拉活儿,只和一个人打交道是不行的。比如工长给我开出

3000 元的产值费,实际他要开 5000,如果经理不批,还是行不通,每一层都有权,每一层都能卡你。象我这样的人,只希望和一个人打交道,干活儿前谈好价钱,活儿完就结帐,干干脆脆。我在 TQ 公司干得不错,很有名,我就通过公司的关系去找 XY 医院,不这样,人家不会让你干。这关系就是一个姓郑的工长,他将我们带进去,当时没签任何协议,干了一阵子,医院觉得我们干得不错,就开始重用我们,由郑工长代替我们签了合同。四个月时间,我为 TQ 公司创造了 15 万元的利润,郑工长也因为这个工程干得好升任总管,然后又升副经理,这是 93 年。干完了 XY 公司的工程之后,我就脱离了 TQ 公司,成为一个单干的包工头。首先包了某石化公司的一个活儿,这是北京一个姓单的把我介绍进来的,这个人是大学生的,很不错,和我有亲戚关系。我当时与石化公司的领导没有什么关系,只抱着一个念头,把活儿做好就有钱。我现在不隶属于任何公司,可以与各大建筑公司打交道,哪个地方有活儿就到哪里干。当然找活儿全靠关系,我现在在这里拥有不少关系。

包工必须打点关系,这些关系指管事的领导,通过喝酒、送礼,建立关系。对这种送礼的事情,他们早就习以为常,这是社会风气,不然干不成事。关系是慢慢认识的,做活的时候认识的。比如在 TQ 公司干的时候,认识了处长、工长,经常接触,就熟悉了。我就去找他们联系业务。

关系会提供活路儿信息,但真正成交还得去找负责人。比如要接一个公司的活儿,首先要通过一个熟人介绍(干建筑这一行的熟人都比较多),人介绍人,然后自己与公司经理直接接触,到他家去送礼,请他吃饭,然后问他有活儿没有,然后开始谈条件、手续。一开始建立关系不需要花钱,等到他对你比较信任的时候,再花钱,关系已经很不错了。我现在做得稍大了,开始有用金钱买的的关系,如果存在竞争,那没有别的办法,只有用金钱开道,请客送礼,把钱送给人家小孩子,或者假装借钱给人家。我打点的钱还比较少,最多时候一个工程也就 1000 - 2000 元,比例不算特别大。工程越大,花的钱也就越多。我这里还没有回扣,一般找公司经理包工时,除了事前送礼外,没有包工完成后给回扣的事。

干这一行最重要的是诚实,还有技术,你再有关系,如果没有真才实学,不能干,还是不行。包工需要与工长有很好的关系,工长的任务必须保质保量地完成,让他看了满意,然后请他吃饭,建立私人关系,这一关系是必不可少的。

我现在的关系较多,光建筑公司就有十几家,都是处长、经理一级的,这都是比较有能力、能够直接谈业务的。我往往是针对这些关系,从一家跑到另一家,看看有没活儿。我的朋友关系比较多,朋友有 40 - 50 个,我这人吃喝不计较,我觉得多一个朋友多一条路。这些朋友都很看得起我,比如在经济、业务方面都互相帮助。朋友关系中有亲戚关系,一般都是熟人、同行关系。

关系纯粹靠自己处,一般一开始是一种用工关系,由于经常接触,有了感情,形成私人关系,这种关系来之不易。一旦关系形成,他一有什么比较好的活儿,就会想到我,让我去做,别的人他不会信任。

临时性的关系也有,直接用钱去买。如我曾在西直门承包过一个工程,是从姓翟的处长那儿接的。我给他送烟送酒送钱,然后在他的公司干,这个人对我很不好,他让我干了一点他个人的私活儿,却一分钱也没给我。后来新来了一位处长,看我干的活好,就把工程包给我。象姓翟这样的人很多,关系并不好,却强迫我给他们做私活儿,不想给他干,又不敢得罪他,只好忍气吞声地干。不然他就会将公活儿“吊销”。这样的人,活干完了就疏远,不存在关系了,一次性利用。利用之后,我是我,他还是他。

工作关系之外能发展到私人关系的,比较少,象上述的处长、经理一级的也就 4 - 5 个,和

他们交往很自然,用不着送礼。关系密切到这种程度,就不在乎钱的问题。我也为他们办私事,我总是尽力办。如果这样的人家里要装修,做顶子、阳台、窗子什么的,我理所当然找几个人免费给他做。生病去看看,尽自己最大努力去帮他。

一般遇到一个人并不好处,但他的位置很重要,他有很多活儿可发包,那么我也同他拉关系。这种人都是经理一级的人物。这种关系很难拉。他们一般看不起你,外地的农村人,地位差别太大。拉这样的关系,自己最起码要有一个特长,让他能看中你,然后他才能重用你。如果没有特长,那就要通过什么关系,比如他的亲戚等,和他接近,和他聊天,到他办公室坐坐,到他家坐坐,给他留下好印象,甚至送钱。这样慢慢拉到一起来。如果建立了这种关系,他就会说:W.Z.B,你放心,我这里一有什么活儿,马上就会让你做。这种关系很难拉,不过我正朝这个方向发展,如果成功拉到这么一个关系,就能保我一辈子。

拉关系要善于察颜观色,看人下菜碟。看这人什么脾性,什么爱好,然后才能投其所好,攻其弱点。有的人刁得很,他只是想利用你,要把他的活儿干好,还少给你钱。有的经理就不这样,他看你老实,活儿干得好,还发你奖金,奖励你。我认识的一个经理就不错。我没有花什么钱和他套近乎,原来和他也素不相识,只是通过干活儿才有点认识。我承包一个拆迁工程由于没有脚手架,一个水塔没法拆。无路可走的情况下,我抱着试试看的想法找这位经理,没想到他一下子就借给我10万元的钢管。当时我已经不在他的单位干了,我也只有1万多元的工程款可拿,而且我是外包工。这事放到我身上,我要是借给你,我也怕你把它卖了。他能借给我,是对我的最大信任。我很感激他,至今还想报他的恩。

关系级别越高,说话当然就越管用,他也就越能帮我的忙。比如说我认识一个处长,他可以把我介绍给别的单位。由于这种干部业务很广,认识的人职务高,一般由他们介绍比较好。不过这必须是比较亲近的时候他才会替你拉这样的活儿,他介绍之后,还需要你自己去跟单位好好发展关系。

我在北京作包工头这几年,关系的发展可以说经历了这么几个阶段:一开始是通过办事处的关系,由它介绍;然后进公司,去掉中间介绍人,依赖公司的关系接活儿;以后是自己单独承包,通过各方面的关系包括公司、亲戚、朋友找活儿干。

扩大关系最主要靠技术和诚实,花钱也很重要。关系再好再厚,不拿钱还是不行。我拉关系花的钱占个人纯收入的1/3。这钱一般是吃喝,工程包下来前要吃喝,活儿干完还得花钱。不然你活儿干得再好,人家也可以挑你的毛病,这里扣钱,那里扣钱;干的过程中要不断地请他们吃饭,不断拉关系、送礼。我直接送钱的时候少,除了结帐的时候。

关系的垄断也是必要的。我村上的一个包工头,他是大包,揽到活儿后,就包给手下人干,自己不再去管,结果这些小包工头跟关系混熟了,就不再听他指挥,自己拉上一摊儿干去了。

我现在为止,雇的工人最多时有50-60人,最大的工程产值有几十万元,不过有时同时包两个工程,就分两摊儿来干。

三、关系成为资本

从农民工向包工头的过渡,对于包工头来说,是一个质的转变,它也是包工头进一步获得地位的基础。面对这个神秘的过渡,难免有此一问:为什么是这些人得到了包工头的位置,而不是别人?是这些人能力超群、智识卓越,还是资金雄厚?在个案材料的基础上,我们可以就此作一分析。

1. 包工头的个人背景

一般的地位获得理论,大都认为影响个人地位获得的基本动因不外乎两类:先赋的和自致的(或者说是一种从一端到另一端的续谱)。而家庭背景和所受教育则常常被分别作为这两种类型的代表。本文的探讨仍然在这种框架下进行。但是,就包工头来说,这两个指标都不足以解释其地位获得,因为无论从其中哪一方面看,都不能找出包工头与其他农民工有何种明显的有说服力的区别(这从上述的个案中也可以看到)。包工头与一般农民工的个人特质上的不同大概有两点:一为经历,包工头的经历都比较复杂,这是由其长期走南闯北所决定的;二为能力,它至少包含三方面——技术、组织能力和社交能力,这些并非每个农民工都具备,而一般的包工头则在长期的锻炼中,至少具备后两项能力。

可是,能力并不是农民工成为包工头的充分条件,而只是一个必要条件。因为,农民工要成为包工头,还必须掌握生产方式,即能力必须与生产方式结合在一起。这样,怎样掌握生产方式,应成为农民工转变为包工头过程中的关键。

2. 关系成为资本

生产方式就是使劳动者和生产资料结合的方式。包工头之所以能存在,原因在于他作为中间人掌握着工人们借以获取生活资料的生产方式,包括活儿路、资金、生产工具等,关键是活儿路。

虽然包工头们掌握生产方式的具体途径不同,但其规律性是存在的。那就是他们都通过种种“关系”获取活儿路、资金、其他辅助要素甚至雇用工人。上文个案1中,如果没有张工长,C.Y就不可能当上带工,更不可能成为四队的包工头;个案2中,W.Z.B的活儿路最初来自办事处,后来他又通过工长、经理和朋友寻找活儿路。别的包工头在这一点上都大同小异,他们不约而同地认为,关系是他们得以包工的首要因素,也是他们在包工过程中考虑最多的因素。

由此可见关系对于包工头的重要性;没有关系,他们将被排斥在生产方式之外。关系成了他们赚钱的“本金”。资本家把货币变作了资本,包工头则把关系变作了资本;资本家用货币生出货币,包工头则用关系生出金钱。关系已不再是纯粹的“关系”,它变成了包工头的资本。正是这个关系资本的存在,造成了某些农民向包工头的转向,也形成了农民工和包工头的差别。在关系没有发生作用的时候,农民工之间彼此平等,并不存在明显的地位差别;但一旦有了关系的作用,某些农民工占有生产方式,地位差别就出现了,一些人成为包工头,另一些人仍是农民工;原来的平等关系一变而为雇佣和被雇佣关系。控制和剥削、依赖和服从就此成为包工头与农民工之间关系的模式。

四、关系资本的再生产和地位获得

包工头并不是一种固定不变的身份或职业,它是一个位置,随包工队的存在而存在。在市场上的激烈竞争中,包工队可能维持或扩大其规模,也可能遭到淘汰;伴随着包工队的变化,包工头可能由小到大,也可能重新沦为农民工。包工头为维持或提高现有地位,必然想方设法扩展其关系资本,即“关系资本的再生产”,它包括以下三个方面:1、关系网的扩大。在上文的两个个案中,两个包工头的地位的变化是显然的。而他们的每一步地位变化都是与其关系网的变化相伴随的。所有的包工头,都有这样一张关系大网,但网的大小因人而异,也就决定了活儿路来源的差异,从而限定了包工头层次的差别。2、上行关系的增加。这里“上行关系”指地位比包工头高的关系。工程发包权掌握在有权力的人手中,包工头都竭力与这种人发展关系,

正如 W.Z.B 所说,跟一个大经理拉上关系,“就可以保我一辈子”。上行关系的增加对包工头来说是最有效的进步阶梯,因而包工头们都竭力建立这样的关系。但各人“运气”不同,上行关系在包工头间分配的不均,成为包工头内部分化的重要原因。3、关系的稳定化。包工头最初包工的时候,都是散兵游勇,只有当关系圈子稳定,从而活儿源稳定的时候,包工头才能扩大包工队的规模,才能谋求向更高层次发展。C.Y 关系的稳定化是通过取得四队包工头的位置实现的;W.Z.B 则靠扩大关系网、增加上行关系的数量保证了活儿源的稳定化。虽然有了稳定的关系,包工头也未必能提高包工的层次;但没有稳定的关系,则必然会在竞争中遭到淘汰。在 W.Z.B 的包工队中,有两个人都曾是包工头,但在这里只能作为普通农民工为 W.Z.B 工作,原因就在于他们没能建立起稳定的关系,无法继续包工。个案 1 中的 L.J.S 也可以算作这样的例子,失去关系的支持之后,他只能狼狈地离开。

(一)关系资本再生产的机制

1. 几种媒介的作用

从调查中知道,包工头的关系资本再生产是通过四种媒介进行的。它们是:礼物、红包、回扣、提成。正如资本家以货币为媒介进行资本的再生产一样,包工头用上述四种媒介,推动着关系资本的再生产。

礼物。这里的“礼物”一词指包工头无偿赠送的物质形式的礼品,也包括宴席、劳务等。礼物往往是与人情、面子、感情相联系的。礼物不仅仅是某种物品,它还是一种象征,具有将授者与受者联系起来的意义。它的功能是使疏者变亲,“生”者变“熟”,“外人”变成自己人。^①但是包工头向别人赠送礼物决不仅仅是为了和别人变成熟人。在包工头的活动中,礼物的作用相当突出。上述个案 1 中,本来张工长最初对 C.Y 只是同情,并不指望获得什么报答。C.Y 会送大批礼物给他,他更不会想到。这些小礼品是感恩的表示,送电冰箱却大大超出了一般的感恩范围,张工长自然心知肚明;于是他每月给 C.Y 多开几百个工,并对他大加培养、帮助。W.Z.B 则在拉经理一级的关系时,日复一日地送礼,一次又一次去找,最后经理会说:“W.Z.B,我一有活儿就会找你。”事实上,在这里礼物成了一种非正式的契约,它使授受双方建立了一种有约束力的联系。它的运作有可能以物质交换的面目出现,更多的则以人情形式出现。正因为其中有感情成分,所以它能较长期地维持,而且关系双方都可能并不斤斤计较于屑小利益的得失,正如 W.Z.B 对一些经理、处长的感情那样,这与下边将谈到的几种媒介有不小的区别。

红包。这是一种货币形式的馈赠。普通场合包工头并不使用这种送礼形式,大多到了逢年过节,包工头会到有联系的关系家里,送礼,发红包,很多红包是发给主人家孩子,或 300 元,或 500 元,也带有一定程度的感情色彩;结算劳务费的日子也常常是收授红包的时候;至于私下送给某些领导的红包,就只有授受双方“你知我知”了。这种媒介,契约性与工具性已大大增加,它更多的是一种即时性的交易,双方在特定的情境下达成交换,随着特定情境的结束,交换也往往会停止。它以货币形式出现,因而,馈赠所特有的情感色彩在它身上已销蚀殆尽。

回扣和提成。回扣是交易达成时卖方返还给买方的一部分利润。提成是交易达成时卖方付给中间人(介绍人)的一种费用。这里的卖方和买方分别指包工头(包工头要出卖的是劳动力)和工程发包方。据调查所见,包工头所承接的几乎每一项工程都是和回扣或提成相联系

^① 参见 Mayfair mei - hui Yang, "The Gift Economy and State Power in China". Comparative Study in Society and History.

的。如个案所述, W.Z.B 要给办事处提成, 单干后要给发包方回扣, 还要给几乎所有介绍活儿路给他的人提成; C.Y 有时要找公司换发票, 需给介绍人提成。回扣和提成大多按工程产值 3-5% 计, 高的达到 10%。回扣和提成是现金支付, 并可以讨价还价。这些特性: 现金支付, 讨价还价, 就事论事, 说明它们已不带一分一毫的人情特性, 纯粹作为交易的媒介而存在, 是利益交换的反映。

2. 人情和利益的联合运作

由上述的四种媒介可知, 关系资本再生产是一个人情与利益联合运作的过程。四种媒介本身就反映了从人情味较浓的交换到纯粹利益型交换的过渡。对于包工头来说, 人情和利益二者不可偏废, 正如他们自己所说, “只有人情的关系, 肯定不会持久; 而只用金钱买道, 会很不可靠, 因为, 一个人如果只为利益而帮你, 他也就为了自己的利益坑你。”因而, 理想的关系应该是既有人情, 又让对方有利可图的关系。

一般认为, 人际关系中的人情和利益因素彼此消长, 人情比重大, 则利益比重相应就小。事实上二者可以是一种共生关系, 人情和利益互相促进, 共同增长。从个案 1 中 C.Y 和张工头的关系可以清楚地看到这种现象的存在。其原因就在于, 交换双方只有付出与获得大致相等时, 交换才能继续维持。在包工头的那些关系看来, 包工头几乎没有任何资源可资利用, 因此包工头只能用利益回报他们的“帮助”。利益换得了人情, 关系则帮助包工头获得更大利益。

综观包工头关系资本再生产的全过程, 我们发现, 虽然人情和利益共同发生作用, 但利益驱动无疑是根本性的。无论礼物、回扣、红包还是提成, 都无一例外地表现为物质形式, 接受者之所以接受, 正是因为它们具有使用价值, 接受者借此可获得物质利益。

这样, 对于包工头来说, 事情就简单多了: 关系资本再生产就是用物质资本换取关系资本。

3. 关系资本和物质资本的相互转换

包工头用物质资本“购得”关系资本, 促成关系资本的再生产; 关系资本的增长, 又反过来使包工头的生产规模得以扩大, 最终包工头实现了物质资本的增殖。在这一过程中, 不同形式的资本彼此转换: 关系变为物质, 物质再转为关系, 关系再变为物质, 周而复始。每一次转换都实现了对方的增殖。物质资本再生产与关系资本再生产的过程合而为一, 成为同一链条上的不同环节。

成功的包工头都拥有可靠的关系, 但这些关系无一例外是以大量的物质资本换来的, 并用物质资本的力量来维持的。在市场上, 没人不懂这个道理: 能包大工程的包工头, 必然是很有关系的; 最有关系的肯定是最舍得花钱买关系的; 而反过来, 最舍得花钱买关系的, 也最能赚大钱。这是一个“马太效应”式的循环。

取得无形的关系资本要付出有形的物质资本作为关系成本。W.Z.B 称自己拉关系花的钱是自己所赚的纯利润的 1/3, 这应该说是个相当高的数字; 但能够在建筑市场上获得一席之地的农民包工头在这点上都不相上下。C.Y 没有计算过自己的“投入”与产出之比, 但据他说, 他每年结帐可得的纯收入应在 10 万元以上, 但他能带回家里的, 也就 2-3 万元现金的样子, 考虑到他的日常消费和“投入”规模, 他一年的“关系成本”应在 5 万元上下, 即占他所获纯利的 1/2。包工头 X.B, 在 1994 年的中秋节一共送出 50 多盒“莲蓉”月饼, 据他说每盒价值 200 元, 这一次就送出去 10000 多元钱的礼物。1995 年春节, X.B 用了整整三天时间送礼, 对象包括副区长、公安局某处长、某乡长、某派出所副所长(X.B 的表哥)、某新华书店的领导(该店是 X.B 的老主顾), 直至某村的村委会主任(X.B 在该村租了一块地皮, 盖了三间房子, 作居

住和存贮建材之用);他的礼物是每户一箱红富士苹果、一箱上等芦柑、两瓶孔府家酒,有小孩的话,要额外送200-300元的“压岁钱”。

付出可观的关系成本,得到的回报也是可观的。上述个案中C.Y和W.Z.B的成长历程,已经说明了关系资本在其中的作用。X.B通过类似上面的办法,营造起一个相当强大的关系网,因此他对前途颇有信心,认为“凭现在的关系,我肯定能赚大钱。”民间传说中有一种神奇的东西叫聚宝盆,放里面一点金子,它能生出源源不断的金子来。对关系资本的投资,就好像使包工头拥有了这聚宝盆,投入多,产出也多,而且产出会远远大于投入的物质成本。

这样,由于具有增殖属性,我们可以把这部分物质成本也称作关系资本。如果套用马克思的资本构成学说,包工头的资本可以被分作三部分(而不是两部分):用于购买生产资料的不变资本,用于购买劳动力的可变资本,和用于“购买”关系的“关系资本”。从上文的论述可知,可变资本和关系资本都可以增殖,但从根本上讲,关系资本的作用更为重要。因为它不仅自身能够增殖,它还是包工头的关系资本发生作用的前提。

(二)包工头社会支持网络的扩大

包工头的关系资本网络同时提供了社会支持。它作为社会关系的网络,使包工头通过与关系的互动,增加了心理安全感,提高了克服困难、战胜危机的能力。

有一则案例:C.Y的包工队中,一个工人不慎在施工中被钢筋扎伤了眼睛,C.Y急忙将他护送到医院,但是由于医院床位极紧张,医生又看是外地民工,就草草地处理了一下伤处,将他们打发回去。伤员得不到治疗,C.Y很着急但无计可施。这时一位熟识的工长说他在某著名眼科医院有“关系”,于是通过这位工长,C.Y用3000元重金打通了进入医院的通道。这位“关系”,在医院是位有影响的人物,他一方面坚持让一位著名的眼科专家给伤者治疗,另一方面将伤者硬挤进病房。于是伤者得到了及时治疗,并在医院住到伤口愈合。这件事情典型地反映了关系网络对于农民包工头的社会支持意义。没有关系,医院可以见死不救;有了关系,却可以起死回生。有无关系对于能否克服这样的困难,真有天壤之别。

还有一则有关C.Y的案例:C.Y的包工队原来较小,所以常受正式工和其他包工队的欺负。后来他的包工队扩大了,并且由于同是家乡人而非非常团结。C.Y鼓动手下人,只要有人挑衅,就揍他们。结果他的工人经常跟别人干仗,甚至打得正式工向队长告状,要求赶走C.Y,但由于C.Y在队里根基较扎实,所以每次打架之后,都只是受一次批评而已。打架的工人由于他的庇护,被开除的也不多见。因而逐渐地,他的包工队成为队里一霸。在这则案例里,有关系即使犯错误也可避免惩罚,这已不仅是克服困难的层次,而是要凌驾于别人之上,获得某种地位上的优势。由小心避害,到恃强为害,这也是关系资本提供的支持使然。

当然,多数包工头仍只是利用这种社会支持作为避害策略。如上文提到的X.B在中秋节和春节给一帮关系送礼,事实上象副区长、派出所副所长这类关系,一般情况下他并不需要求他们,和他们拉关系只是为了“预防万一”,是只“避害”而不“趋利”。而且对他而言,这“万一”必须预防,真的出了问题,就麻烦大了。X.B还经常在别人跟前谈起自己的“所长表兄”,谈起自己在区里的关系,实际这也是一种加强自己的社会支持的策略。

任何人面临的社会环境都是全方位的,人们都会遇到各种各样的难题,正因为此,才需要社会支持,但包工头原有的社会支持网络却随着他们进入城市而荡然无存,因而他们必须在城市中构建起新的社会支持系统,方能增强生存能力,减少生活的风险。

关系资本的再生产正满足了这种需要,关系网的扩大标志着社会支持力量增强;而上行关

系的增加,意味着有权威者的承认,这无疑是对包工头的最大支持。难怪包工头们会渴望找到一个北京人合作,这意味着拉来一个大关系网;而 W.Z.B 则为即将与某公司经理建立关系而欢欣,“拉到这样一个关系,就可以保我一辈子。”社会支持网络的扩大与支持力量的增强,事实上也说明包工头的地位有了某种程度的提高。

(三)“游戏规则”和非制度化渠道的形成

关系资本再生产中的规则是显而易见的:拉关系要送礼送红包;接受别人的活儿路,要付 3-5% 的提成或回扣,这个比率也大致统一,而且即使朋友介绍,一般也要付给,不然就会被认为不懂规矩而失去关系。提成或回扣的比率可以讨价还价,没人会说双方不讲交情,因为这些都是公开的秘密,而且它们早已约定俗成,好象真有一只看不见的手将人们拨拢到这种规矩下边。这种规矩并非人为规定,而是许多人的行动汇集、磨合而成,但它一经产生,就成了参与这种交换的人们的行为准则,不能违反它,否则就意味着失败。

伴随着这个“游戏规则”出现的,是另一个资源分配的非制度化渠道的形成。在这个资源分配渠道内,是通过关系资本分配资源,而不是依照别的标准。因而占有关系资本,成为人们为获取资源而进行的必要活动。但在这个框架内,人们占有关系资本的机会是均等的,任何人都可以尝试。唯其如此,农民包工头才能获得参与资源分配的机会。他们谋求关系资本再生产的努力也正是在这一框架之内进行的。

五、结 论

本文以农民包工头的个案为例,说明在从农民工到包工头,以及从较低级包工头到较高级包工头的过渡过程中,都是一个因素起到了关键的影响作用,它决定了包工头获得生产方式与否,它就是包工头占有的关系资本。它是一种资本化了的关系。包工头的关系资本与地位获得呈现出这样的联系:是否拥有关系资本,决定着农民工能否成为包工头;关系资本的数量和质量决定着包工头成为何种层次的包工头;而包工头一旦丧失了关系资本,仍然会失去已获得地位,重新沦入农民工之列。从这个意义上说,关系资本是影响包工头地位获得的第一要素。其他的个人因素,诸如经验、技能,都只能通过这个因素起作用。

正因为此,包工头会主动地谋求关系资本的再生产。他们希望扩大自己的关系网络,并且希望增加上行关系,希望使自己的关系圈子稳定化。他们通过几种物质媒介如礼物、红包、回扣和提成来实现自己的目的。虽然在关系资本的再生产中,人情和利益被作为维持和扩大关系的必备条件,但对包工头来说,利益的因素更为重要,因为甚至包括人情在内,都是物质利益作用的产物。因而事实上,关系资本仍然是物质资本最终作用的结果。关系资本最终表现为物质资本。

包工头的地位获得最终外化为一种向关系资本的投资,包工头借此获得资源,实现其改变自身地位的目标。根据文中的分析,这种个人的行动汇成了一种社会潜结构,它有自己“游戏规则”,并且有着非制度化的运作渠道,包工头和他们的“关系”在这一渠道内各自遵循自己的角色规范,从而,包工头能够在其中获得参与资源分配的机会。

本文只是尝试以农民包工头这一特例来说明,关系资本与地位获得之间有某种密切的联系存在。事实上,正如人们所注意到的,这种联系并不仅仅存在于农民包工头的活动领域之中,而是广泛存在着,并对我们每个人的生活发生着或多或少的影响。

责任编辑:张宛丽