

# 非制度因素与地位获得

## ——兼论现阶段中国社会分层结构

张宛丽

本文认为目前存在的三种社会资源配置关系——权力授予关系、市场交换关系和社会关系网络,分别反映了两种形态的地位获得机制,即制度安排机制(权力授予关系、市场交换关系)和非制度安排机制(社会关系网络);非制度因素在中国社会群体成员地位获得中具有独特功能,并导致成员地位评价上的二元标准——身份标志上被动的“就范”与地位获得上主动的“自我实现”。在此基础上作者指出,静态分层不再具有重要意义,而应从社会结构诸要素的相互关系和社会文化特性中揭示社会地位分配机制及其根源。

作者:张宛丽,女,1954年生,中国社会科学院社会学研究所研究人员。

研究当代中国社会分层结构,首先的并主要的是立足于改革而致的社会分化的现实历史背景,观察并分析社会资源在不同社会群体及其地位获得过程中的分配关系和实际分布状况,从而揭示出作用于当代中国社会群体地位分配的机制,以期对分层结构作出合理性解释。本文仅想在借鉴已有的研究成果的基础上,尝试做些解释性的探讨。

### 一、目前被研究者所认识到的 三种社会资源配置关系

从1985年前后至今,已有一些国内外学者对当代中国社会资源配置进行了一些实证研究,并提出了一些认识,概括起来认为在现阶段中国社会结构转型中主要存在三种社会资源的配置关系,即权力授予关系、市场交换关系、社会关系网络。

#### (一)权力授予关系

权力授予关系,即社会资源由国家行政权力及其一系列制度安排所配置,不同社会群体及其地位获得均受到这种关系的支配和制约。

这种关系被认为普遍存在于1949年—1978年改革前的社会结构中,且为重要的关系要素(李路路、王奋宇,1992)。受这一关系的作用,社会分层结构及社

会成员的地位实现呈“刚性”特征(王颖,1994年)。改革以来这种关系仍然相当程度地作用于一些社会利益群体的地位获得。一种认识认为,社会主义计划经济在向市场过渡的过程中,权力的作用并不会一下子消失(Elmer Hankiss,转自孙立平,1994);也有人认为,随着中国市场因素的增加和扩展,权力授予关系(在此被称为“权力再分配”)将不再占据支配地位,虽然这种关系自然会一定程度地存在于向市场过渡的过程中(Victor Nee,1989)。

#### (二)市场交换关系

市场交换关系,即社会资源主要依据商品交换及其市场规则进行分配;不同社会群体成员的地位获得主要依赖市场交换关系手段。市场交换关系的制度安排结果,主要是基于契约关系的职业→职阶系统及其地位评价;主要特征是成员流动性高,结构呈开放性。

一般认为,以这种关系为基础和主体的社会分层结构,普遍存在于现代化的工业社会(伦斯基, Gerhard E. Lenski, 1966)。在中国,这种分配关系则主要是在1978年以后的改革及其现代化的社会转型期,借助市场经济领域的出现及拓展,开始相对独立地发展和运作。目前存在于不同社会群体成员间的权—钱交换的地位获得现象,从一个侧面,反映了其相对独

立的存在事实;私营企业主这一群体的崛起,则可被视为是受益于这一关系的一个新兴的群体产物。

有一种经济学理论(库兹涅茨的“U”型曲线理论)认为,在市场经济中,处于优势地位的人会不断积累其地位优势,而处于劣势地位的人的地位劣势也在同时向劣势积累,结果便是贫富悬殊。一项有关的实证研究似乎在某种程度上验证了这种理论,他们认为,到1990年,中国社会结构已经出现了高收入群体和低收入群体,收入差距已从几倍拉开了十几倍(王颖,1994)。李培林则认为从收入差距的国际比较来看,中国的贫富差距还没有达到“两级分化”的程度;而且,贫富差距更主要的表现在财富的占有上而不是收入水平上,这种情况在中国改革以来的社会财富分配中尤其复杂,需要做具体深入的分析(李培林,1994年)。不仅如此,一些对中国改革以来在向市场过渡中的社会结构转型的经验研究还得出“平等化效应”的结论,即认为市场改革并没有扩大收入的不平等。在有的研究者看来,市场机制的导入,对现阶段中国社会分层结构的影响,更有意义的地方在于,在原权力授予关系的“再分配”体制中享有地位优势的干部群体地位下降,而市场交换关系所致的地位分配优势将由原来体制下的穷人—农民和企业家分享(Victor Nee,1989)。黄雅申(音译,Huang Yasheng)的研究甚至发现,1978—1986年间,中国国家官员和企业雇员的收入差距在扩大,企业雇员的收入明显高于国家官员。瓦尔德(Andrew Walder,1990)在中国天津的研究表明,党的领导干部的收入在相对下降,国营部门收入不平等的程度降低(转自孙立平,1994年)。

### (三)社会关系网络

社会关系网络,在这里有特殊的涵义,即是指将人们之间亲密的和特定的社会关系视为一种社会资源,借助特殊主义的社会关系机制,作用于不同群体成员间的地位分配及其地位获得。

有人认为这种关系不仅普遍存在于现代社会,并且特别作用于东亚社会及儒家文化圈中(杜维明,1984);中国人的社会价值评价,更是以在这种“情景”关系中的行为结果为基点的(许烺光,1981)。费孝通则早在40年代后期就指出,中国人在社会互动中因此而形成的“差序格局”,恰是中国传统社会结构的显著特征(1947)。在现阶段中国社会由计划经济向市场经济过渡的社会转型期,社会关系作为一种地位资源,对社会成员的地位获得尤其显得不可或缺。

## 二、三种社会资源配置关系作用下的现阶段中国社会分层现象的特征

### (一)地位不一致性

由于这三种社会资源配置关系的共同作用,现阶段中国社会成员的地位获得被分置于这三种关系系统中运作。因而,无论就群体还是个体而言,其地位获得都是多元的;而就群体而言,地位不一致性普遍存在。

根据我所参加的国家“七·五”课题“我国社会现阶段阶级阶层结构”课题调研所得到的统计资料,<sup>①</sup>无论从“所有制”框架,还是“职业”框架所做的现有职业群体的地位评价,都存在着地位不一致现象(参见图1)。由此不难看出,①任何一种职业在收入、权力、声望三方面的位置都不一致,即没有一种职业在这三方面评价上是整合的。②地位差别较大。如在收入评价中,最高者为私营企业主(+50),而最低者(除“士兵”特殊职业外)为修理行业、服务行业职工(-50);对声望的评价,最高者为党政机关干部(评价分+50),最低者为清洁工人(-80);对权力的评价,最高者为党政机关干部(评价分为+80),最低者(除“士兵”特殊职业外)为农民(-40)。

### (二)非制度因素的独特作用

当社会成员身处社会转型期,会一定程度地感到缺乏地位安全感和不可把握性;而面对权力关系、市场关系的那一套制度安排时,则会在受制于制度安排的强迫性的同时,去寻找一种具有亲和力的、可直接把握的非制度因素作为补偿;于是,社会关系作为地位获得的社会资源的替代物,被现阶段的中国社会成员所认同。因为:①中国人的地位身份观念几乎等同于势力范围观念,而“势力”则源于从血缘到亲缘,以己为核心推出去的“熟人”社会关系圈子;②这一套可以作用于成员地位获得的社会关系网络的“圈子”经验,对于中国人的人际互动来说,已经是经历几千年的世代相袭、潜移默化,积淀成为一种自然而然的经验知识,其所具有的取之不竭的生命力、用之不尽的丰富性和熟悉、方便的可操作性,使其自然成为非制

<sup>①</sup> 有关统计资料得自于课题组分别对城镇居民和农村居民所做的问卷抽样调查。调查时点为1987年12月31日。抽样对象分布于北京、上海、山东、辽宁、贵州、河北六省市,问卷回收率98%,有效率90%(城市4031份,农村4704份)。课题组长为中国社会科学院何建章研究员。笔者参加了问卷设计、抽样调查、统计分析,主要合作者为北京市社会科学院社会学所副研究员戴建中。

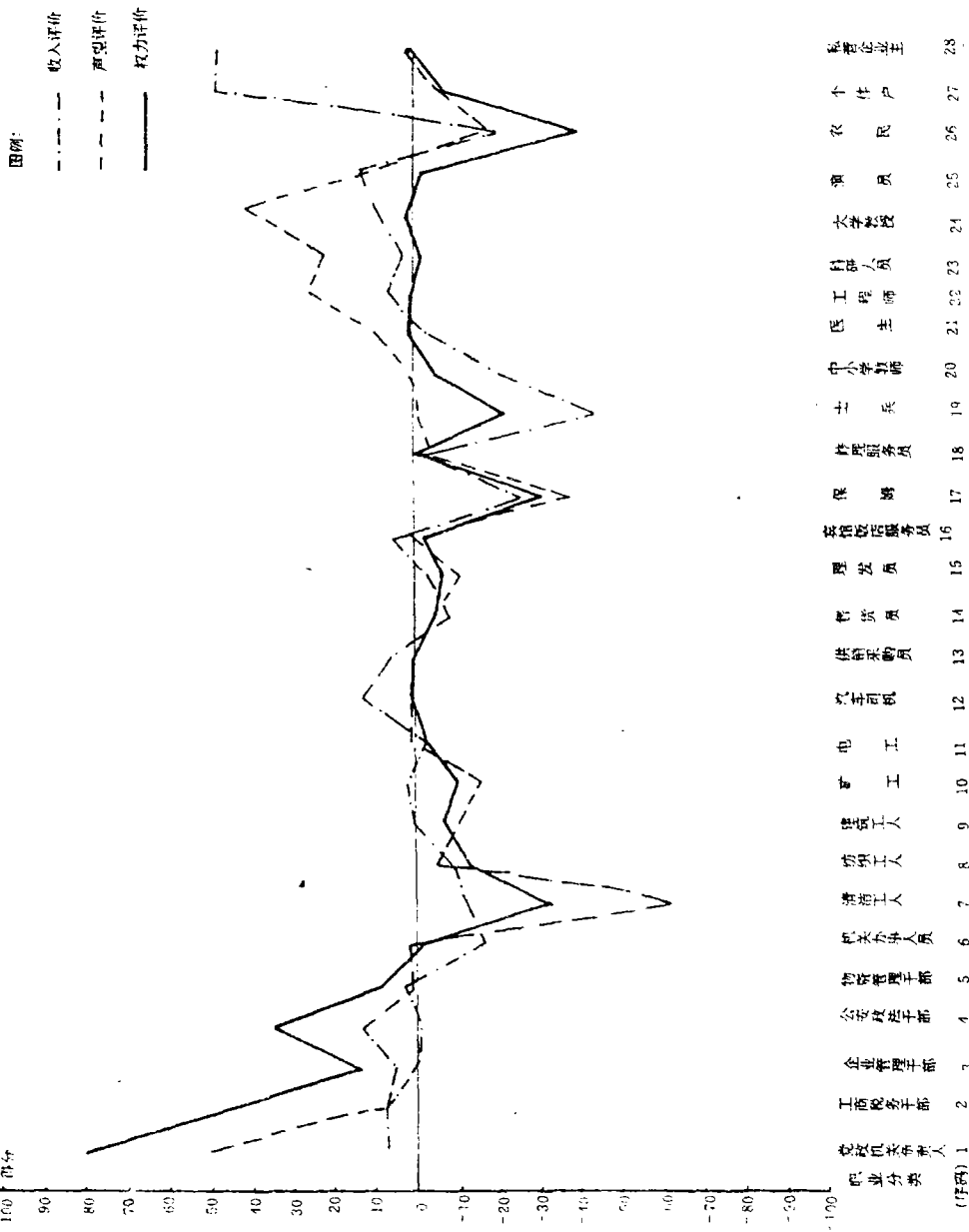


图 1. 城镇居民对职业收入、声望、权力的评价

度因素的社会资源的替代物；③中国社会结构的传统历来是以对社会关系的规范、习俗为底蕴和机制的，在此基础上的一套礼仪、典章及其制度安排不过是一种外显的工具符号。在一个现代中国人的眼中，有关社会关系的社会生活经验的习俗及规范文化，已经深蕴满足其地位功利需要的资源、手段了。

非制度因素在地位获得中的独特作用，目前尚难做较精确的统计描述，只能从经验现象中捕捉其痕迹。现在观察到的现阶段较显著的有关现象，主要有三种，即“权力泛化”的职业现象，“寻租”一钱、权交换现象、“圈子”一准组织现象。

### 1. “权力泛化”的职业现象

早在 70 年代，人们便开始尝试以自己的职业便利换取某种生活资料，出现了“再分配”制度安排之外的以职业权力换取社会资源的现象，这种现象几乎覆盖了所有的现代社会职业门类，并一直延续至今。后来有学者将此现象概称为“权力泛化”（雷弢，1988）。

首先，“权力泛化”现象是一种非制度安排中的地位获得现象。诚如雷弢指出的：“权力泛化是指一种由于职业权力的迅速崛起、膨胀和蔓延而出现的权力自行分配趋势”（1988）。也就是说它的性质是自发的，是借助于职业系统制度安排，而又相对独立于制度因素之外的一种社会资源分配和地位获得现象。

第二，它不受制度安排中职业系统职位高低的限制，而只以社会资源的紧缺程度为条件，“谁实际控制和掌握了某一种为对方所急需的社会资源，谁就取得了这种权力”。行为者在实施这种行为时，只是“凭借对各种资源的控制和掌握来迫使急需某种资源的另一方就范”，而“不管他的职位高低与否”（雷弢，1988）。

第三，它具有所有“权力”类型的共同特征——强迫性，而不具有制度安排的强制性。当你急需对方职业权力所据有的那种社会资源而又他求无门时，职业权力的强迫性便显现出来，非他而不行。以职业权力据有各种社会资源者，在“权力泛化”的行为过程中，其实是在强迫另一方就范。

第四，它是通过由亲缘到业缘的关系路径运作的。换句话说，它调动和强化了地位分配的非制度因素——社会关系网络，并且首先是以社会关系网络的传统基本关系之一——亲缘关系入手的。当一位病人需要住院动手术时（急诊等特例除外），好的主刀医生及其好的手术、医疗条件便成为病人急需的一种资源。对此，病人首先从亲戚朋友的关系圈中寻找，因为，一

是可靠，二是“划算”——交换成本低；而当出现下列三种情况时，行为者——病人，才会由亲缘关系转向求助于业缘关系：①亲缘关系圈中找不到这一资源——好的主刀医生等；②资源不可靠——另有好的主刀医生等，但或因科系不对号，或不能及时、按时提供手术服务等；③亲缘交易成本过高——不愿负担高于业缘关系成本的“人情债”。

第五，在行为者调动社会关系网络系统中的亲缘关系运作的同时，“社会关系”亦被视作一种非制度安排的社会资源而使用，这便在无形中扩大了社会成员地位获得中非制度因素的社会资源含量。如果两位病人都急需住院动手术，并同时都在寻找好的主刀医生——那么，谁居有这种社会关系资源，谁就会在地位获得中占据优势。因此，“权力泛化”的结果不仅仅导致职业权力的膨胀和蔓延；在中国社会结构的独特土壤上，还成为了地位获得的非制度因素——社会关系资源的一种催化剂。

### 2. “寻租”一钱、权交换现象

伴随着 80 年代的体制转轨，出现了以多种经济成分的市场差价为目标“寻租”现象，即利用这种差价机会，将国有资产变相流入个人腰包，增加个人的经济收入。作为“高收入”群体中的一部分（杨胜刚，1994），“寻租收入者”在赖此增加个人经济收入的同时，即改善并提高了自己的经济乃至社会地位，可以说，这是凭借“寻租”手段的一种地位获得现象。由于“寻租”行为的隐蔽性，至今对“寻租行为者”的身份尚缺乏精确的、量化的分析，只能借借助经验判断，以特征描述而做些粗糙的推理假设。

综合经验材料，不难发现“寻租者”可谓遍布各行业、职业，但都具有一个共同的身份特征，即据有广泛的社会关系网络，并且凭借这一网络，实现其高额寻租的目的。而寻租者其实是生活在一个“熟人”社会（费孝通，1947）关系网络之中，只不过是“乡土社会”背景扩展为现代社会而已（至于是怎样扩展的，非本文主题，将留待以后做专题探讨）。如果没有，或不熟悉中国社会结构中独特的社会关系网络，高额租金及寻租机会对于行为者来说不过是互不搭界的两张皮而已，他是无从成为“寻租者”，更谈不上借此提高自己的经济地位的。

目前寻租者的行为类型大致可分为两种：A 型行为——“权一钱”交换。有相当一部分寻租者，正是藉此首先向原有的“体制内”的权力部门寻觅可以在市场体系中进行交换的权力资源，从而衍生出“权一钱”交

换行为(“权 钱”交换行为却不独此一种),这种行为引发出了“炒批文”、“炒股票”、“炒房地产”等行现象,及“暴富”的地位实现的行为结果。

B型行为“抢”市场差价”。B型行为的寻租者,并不像A型行为者横跨“体制”内、外两个领域,攫取权力地位差价的高额回报。B型行为者的主要活动领域在“体制外”,即市场经济领域中,主要利用市场经济多种成份间的市场差价,凭借权力背景和社会关系资源的杠杆作用,抢先一步,攫取市场秩序差价的高额利润,从而引发出“擦”市场边际“球”等的不规则行为现象,及先一步“暴富”的地位实现的行为结果。B型寻租行为并不仅仅出现于我国社会及现阶段。凡是市场经济条件下的任何社会结构中,都存在B型寻租行为(如发达国家中的“地下黑经济”)。因为,相对于寻租者而言,任何市场规范体系都是僵化的、有空可钻的;面对可钻营的高额利润机会,寻租者是决不甘心匍伏于市场规范下而错失赚钱良机的。这是由商品及其人格化的属性所决定的。将社会关系泛化为一种商品、一种社会资源。而我国现阶段存在的B型寻租行为与发达国家所不同的是虽然都是凭借社会关系资源获得寻租利润,然而通行的行为准则却迥然相异,从中不难发现东、西方两种不同的文化传统及社会结构的深刻差异。在我国,B型寻租行为是以“熟人”“圈”的人际交往及人情回报为准则的。在他们那里,通过社会关系“圈”的交易之后获得的寻租利润已经扣除了社会关系的人际交易成本,谁也不欠谁什么,一笔利润就是一笔。但在我国则不然。当一位B型寻租者,实现了B型寻租交易后,人际成本是永远也摆脱不掉的一笔无形“债”,并直接影响到下一次的交易结果。如果他胆敢无视“人情债”,在下一轮交易中象西方同行一样来个陌生面孔“不买帐”,那就有“好戏”了。对手会使用各种“乡土社会”中“熟悉”的隐形手段整治得让他“吃不了兜着走”,损失其交易利润乃至在“圈”中的“信誉”(在这里,“信誉”也被行为者置换为一种地位资源),直至“挤”出交易“圈”。

依上述分析,我们似乎可以推论:①无论对A型或B型寻租者来说,社会关系资源都是其实现寻租行为乃至地位获得的一个重要变量;②当寻租行为者视社会关系为社会资源时,将涵盖所有的关系类型——从初级的血缘关系、亲缘关系,直至地缘关系、业缘关系,从而超越“传统”与“现代”的时限分界;③在B型寻租行为结构中,由于价值观的,文化的,及其社会结构的背景差异,社会资源的功能相同,而影响其后继

行为结果却不同。

### 3.“圈子”准组织现象

在已往对现代社会组织的研究中,研究者注意到了社会组织的非正式结构及其两种关系类型。即一种是组织中的非正式群体——“这一群”、“那一群”。“这种群伙可能是由于组织成员加入社会组织时将原来的血缘、地域及故旧等关系带入而形成的”(王思斌,1995)。另一种类型是在正式工作关系中衍生出来的非工作关系,并以沟通感情为目的。而两种关系的“区别在于后者尚未形成群体”(王思斌,1995)。在解释其存在原因时,王思斌指出“是组织成员的丰富需求同组织满足这些需求的狭隘性之间的矛盾所致”。很显然,这种对社会组织中的非正式结构及其类型、成因的认识是就社会结构的一般状态而言的,而且是立足于社会现代化常规过程的一种认识结果。从这一意义上看当代中国社会组织结构中也有类似的情形存在。然而,当我们把视野转向现阶段“转型期”这一特殊社会背景,仔细观察社会结构中分层群体的地位获得状况时,却发现不仅存在作用于各分层群体借助组织的非正式结构形式满足利益需求的现象,而且所形成的一套“圈子”准组织系统及运行规则,与上述的常规性认识有所不同:①它的存在不仅仅是传统的血缘、地缘关系在现代社会组织结构中的自然遗迹,而是组织成员,特别是分层群体成员有意识选择的结果;②它的存在首先是被人们用来满足分层群体的地位获得,而“沟通感情”的目的被转化成为实现地位利益的手段、工具;③除了作为“现代化”其组织行为的一般特征(即不满足于组织所提供的有限的需求服务)之外,中国人传统的以己推出去的“自家人”及其“圈子”的行为习惯及经验,借助现代社会组织结构之体,而衍化出一套独立运行的无形的地位获得的行为机制——“圈子”准组织行为机制。这一行为机制,在社会组织结构处于常规运行时,隐形于非正式结构关系中,而在社会转型期,则凸现出来,并演化出一套“圈子”准组织行为系统而成为一种“势力行为”,直接作用于人们的地位获得。当作为“势力行为”的“圈子”准组织行为参与、作用于利益群体成员的地位获得时,首先强化了社会分层中的非制度因素,同时也在不断模糊层级界限。

费孝通在40年代分析中国乡土社会结构的格局时曾提出“圈子”概念,用以描绘中国社会结构的基本特性(1947)。当代中国社会结构,早已被改变为现代社会性质,又经历了1978年后改革开放的历史变迁,

按说应当演化为西方现代社会的“团体格局”，然而实际情况却并非如此。在现代制度安排的一套地位分配系统之外（之背后），中国社会结构中的传统特性仍然存在，并巧妙地作用于现代人的地位获得行为，甚至于构成了现代中国人地位获得的非制度安排的另一套准组织系统——“圈子”的准组织系统。目前所观察到的“圈子”的准组织地位现象，大致有如下几类：

甲类——作用于传统农民利益群体地位获得的“圈子”准组织现象

这种现象首先可以从“都市里的村庄”——“浙江村”、“安徽村”、“河南村”的“农民工”聚居形态上辨析出来。当大批农村劳动力转移至城市，而城市的“户籍制”仍然排斥接纳他们的时候，他们便很自然地运用自己于“乡土社会”中早已熟悉的那一套经验，来弥补自己的地位缺失，这就是“家”及网络关系的照搬及外推至城市社区生活中，以血缘—亲缘—地缘关系为纽带，在去打工的城市的边缘地带聚居以求相互照应，从而形成“都市里的村庄”。他们之所以选择这种聚居方式打入城市社区，恰恰是获得与城市人相同的地位而无奈于城市户籍制度安排之外的一种最经济、最熟悉的地位获得的“圈子”的准组织行为。这种现象，还可以通过“农民工”进城的运作形式观察到。无论是进城做工的“打工仔”或是“打工妹”，除了极少数是由地方政府或企业单位安排、介绍进城之外（如城市与农村妇联对口安排的“家庭服务员”，“农转非”，“顶替”等），绝大多数都是以血缘—亲缘—或地缘关系为纽带、“滚雪球”式地向城市发展。例如从事“保姆”工作的“打工妹”，往往是以“安徽帮”、“河南帮”等地缘关系—引十、引百地进入城市各个家庭。再如从事收废品工作的“打工仔”们，更是如此以某一地方的农家子弟串联、组织起来，划地为牢，相互关照。在这里，流动进城的农民工并不是象一般指称的那样是“盲流”，而是以“乡土社会”的“圈子”准组织系统及其经验为支撑的。

从心理特性上讲，一位农民个体进入城市，必然会产生面对大城市现代化社会生活的“陌生感”及其紧张与不适，而他首先的、本能的反映则是从既往的、“熟悉”的社会生活经验中寻求“出路”、“办法”，而“熟悉”的那一套经验就是“圈子”及其准组织经验。从这一意义上，我们也可以说，“农民”阶级这个传统社会分层群体在进入城市化现代社会生活时，往往是凭借“圈子”的准组织系统及其经验来调整自己的阶级利益而致地位获得的。

乙类——作用于现代城市利益群体地位实现的“圈子”准组织现象

无论在企业、事业单位，也无论什么职业、行业范围的任何一个现代城市利益群体，自1949年以后，在高度组织化、行政化的社会分层结构中，其利益实现都呈现出“刚性”特征，这似乎已经成为一种共识（王颖，1994）。确实，从制度安排的角度分析，得出这一认识是符合逻辑的、合理的。然而，当我们转换一下视角，深入到人们的地位获得的实际情景中去再观察、再分析后，非制度因素及其地位实现的另一套系统便显现了出来，这就是普遍存在于中国现代单位组织中的“圈子”准组织系统。

两位同样学历、资历，并同为一个阶级群体的成员，同处于一个单位组织中，处境却大不一样，一位处境好，一位处境不好，因为处境好的的是被视为“圈内”人而得到了“圈子”的关照。同样，无论你的学历、资历、或是“阶级”归属怎样，只要被接纳为“圈内”人，你都可以在单位中获得一块“风水宝地”，享受“圈子”的利益好处，而这种利益好处往往满足了或改善了成员的地位利益，甚或突破了“刚性”的阶级地位的局限。“圈子”对于一个现代个体来说，是其地位实现的最可靠、最基本的“单位”。

丙类——作用于干部利益群体地位实现的“圈子”准组织现象

由于众所周知的原因，目前还很难对干部利益群体做出定量描述，然而来自经验层面的观察使我们确信这一群体不仅客观存在，而且其地位状况要优越于其它各个地位群体。也许可以暂时这样粗略地给干部利益群体下个不精确的定义：干部利益群体是指在国家生产及行政管理领域享有被赋予的决策权、管理权等相应的特殊权力及其地位的领导干部群体。

自1978年以来，市场经济成份的介入，从理论上讲，应当导致干部利益群体的地位状态发生不一致的变化；然而，由于实际上社会结构是以“有计划的市场经济”定位的，这就给干部利益群体预设了“权—钱交换”的活动空间，使之成为唯一一个最有条件保持地位一致及其地位优势的利益群体（至于这一群体的地位状况与改革前后制度安排的关系，非本文主题，在此只是表明我个人的一种认识；对此，尚有不同认识及争议，可参考孙立平的有关介绍，1994）。这一群体又是较充分地体现以己推家及国的中国传统社会结构特色、而又被中国现代社会结构高度制度化的利益群体。从阶级意识上观察，唯有这个利益群体是高度

自觉的,即充分意识到对国家具有的不可推卸的管理责任;而这种责任感,不独是现代社会的分工意识反映,更调和了中国传统社会结构中那种以己推家及国的“天下为家,匹夫有责”的观念。如此反观其群体行为模式,兼具传统“圈子”及现代组织两套机制。

在干部利益群体中,“圈子”对要不断提升自己的“领导”地位者来说是不可或缺的。即使你的“政绩”很好,但如果进不了“圈子”里,那么你的地位提升就要慢得多,甚至有可能成为内部纷争的牺牲品。反之,当干部利益群体上层“领导班子调整”时,一位“政绩”好,人际关系也不错,而又不是任何一方“圈子”里的“亲信”者,又有可能作为各方“圈子”不得已而妥协所选中的中立人选。“圈子”在干部利益群体的地位实现中,好似一个幽灵,无所不在,又神通广大。在地方各级领导班子中存在的所谓“七大姑、八大姨”的“熟人圈子”,在中央各职能系统中存在的所谓×派、××帮、×线、“自己人圈子”,等等,都反映了它的客观存在;而所谓“既要好好干,又要会活动(拉关系)”的“升迁”经验,更充分地印证了它的无形之力。由于“圈子”在干部利益群体内部的独特作用,使其成员对于社会关系网络系统及其运作非常熟悉且日臻成熟;不仅培养出将社会关系视为重要的地位资源的意识,甚至在“圈子”生活经验中,也日益积累了优于其他利益群体的社会关系资源;因而,当“市场经济”在体制外开辟出一块极富挑战性的生存空间时,他们便成为最有条件以其独具的优越的社会关系资源进行“权—钱交换”而保持地位优势的一个利益群体。

综合上述三类“圈子”准组织现象,不难看出,“圈子”系统接纳其成员的身份识别主要是靠“拟亲缘”(杨宜音,1995)过程来完成的。当一位个体被“圈内”人视为“哥们儿”、朋友时,他才有进入“圈子”的身份资格,否则,是不“够份儿”的,并被排除在“圈子”之外。“圈子”所具有的是模糊层级界限而满足地位实现的功能;它是以“拟亲缘”而为“自家入”的形式及机制,以“社会关系网络”为路径运作的。一方面它巧妙地将现代政绩的地位评价系统置于“拟亲缘”的关系网络之中,从而模糊了科层制的组织规则;另一方面,它又促使其成员沿着业缘关系→拟亲缘关系→地缘关系的方向蜕变。

“圈子”系统是靠权威及其认同而组织运作的,它不具有权力的强迫性,并排斥权力规则。这一组织习性可远推至根深蒂固的“乡土社会”以“己”为核心的经验及行为模式,这是它不同于一般意义上现代人的

“非组织”行为倾向的本土传统。渗透于现代单位组织中的“圈子”系统对权威的认同也不同于传统社会组织的封闭性,“圈内”人的行为准则是单向的“知恩必报”,“报”且兼具义利、情理各性;而在现代组织系统中,由于“圈子”成员间的基本关系是依附于业缘关系衍生出的“拟血亲”关系,因而具有相对的开放性,“圈内”人的行为准则是“相互关照”,虽然这一准则的背后仍然具有“报”的实质关系,但已经不是简单的、单向的运作,而转变为双向运作的交换关系。

### 三、非制度因素与现阶段中国社会群体地位获得

(一)关于现阶段中国社会群体地位获得机制的假设

如果我们假设目前所认识到的三种社会资源配置关系——权力授予关系、市场交换关系及社会关系网络,在对现阶段中国社会各个利益群体的地位获得发生着作用,那么,我们也就不得不承认在现阶段中国社会结构中存在着两种形态的地位获得机制,即制度安排机制(也称制度因素)与非制度安排机制(也称非制度因素);权力授予关系与市场交换关系属于制度因素,而社会关系网络属于非制度因素,二者相互作用,具有相关性(见图2)。

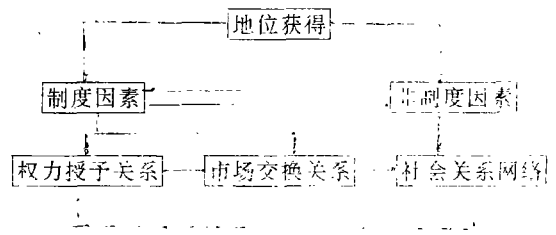


图2 现阶段中国社会群体地位获得机制

在注意到权力授予关系、市场交换关系这一制度安排机制及其作用的同时,一些研究者对非制度安排机制——社会关系网络及其功能予以更多的关注,这种研究倾向不是没有道理的。

首先,在体制转型中,源于改革前的社会主义计划经济“再分配”体制的权力授予关系的作用下降(Victor Nee, 1993),而属于市场经济体制的市场交换关系的作用上升,然而这两种制度因素在体制转型中的状态都是不稳定的。虽然,从理论上讲,伴随体制转型过程的社会报酬分配会从对“权力者”有益转向对“市场者”有益的方向发展;但是,无论“权力者”还

是“市场者”，都不可能完整地或顺利地占有权力资源或市场资源，因为转型期社会结构体制的不稳定特性，决定了二者所各自凭借的资源配置的制度规则的不完整性及脆弱性；这就必然导致行为者为其地位获得（如权力者在尽力修补将会下降的地位优势，市场者在努力把握将要提升的地位优势）寻找补偿地位得失的一种替代手段。从逻辑上讲，它自然使得原本存在的、制度安排之外的非制度因素凸现出来。

其次，当西方现代社会在获得了科学技术的直接推动力，并依赖于社会成员以“自我”为中心的利益驱动机制发展运作时，一些经济学家和社会学家逐渐意识到“在现实生活中，个人并非独立地行动，目标也并非以独立的方式予以实现，个人追求的利益更不是完全以自我为中心。”他们发现，“行动者拥有某些资源，他们部分或全部控制着这些资源，并有利益寓于其中”，而“行动者为了实现各自利益，相互进行各种交换，甚至单方转让对资源的控制；其结果，形成了持续存在的社会关系。”（詹姆斯·科尔曼，1990）；并且这种个人关系及其社会关系网络普遍存在于人们的地位获得过程中（贝克，1983；格兰维特尔，1985；转自科尔曼，1990）；不仅如此，一些研究者经过研究甚至证实，人们利用社会关系网络实现地位获得，“超出根据结构因素对其进行的预测”（转自科尔曼，1990）。

## （二）关于社会关系网络与地位获得的某些假设

### 1. 社会关系的资源特性

作为非制度因素的社会关系网络之所以成为现代社会群体成员地位获得的另一套机制系统，并发挥着一定的作用，显然是因为它所具有的社会资源特性所决定的，因此，也有人称之为是个人地位获得的社会资本（詹姆斯·科尔曼，1990）。对这一特性的认识，来自于两个方面，其一，当成员凭借社会关系网络去争取其地位利益时，社会关系网络已经具有了配置社会资源的功能，这一功能是经过成员的个体占有（成为一种个人资源）和地位获得的交换行为而实现的。其二，社会成员的地位获得是一个动态调整过程，其行为驱动来自于两个方面：一是对地位利益的高期待，二是对个人资源的充分占有。当成员间实施地位获得的交换行为时，谁占有的社会关系资源越充分、越有效，谁就越有可能实现自己的地位目标；因此，占有社会关系资源本身，便可成为成员个体的一种身份标识。对此，韦伯（Max Weber）曾认识并论述过类似于以这种资源占有方式存在的具有社会声望特殊资格的社会团体（1900）；费孝通则在分析中国传统社会

结构中，发现了类似于以这种资源占有关系“推出去”的“圈子”群体现象（1947）。

### 2. 社会关系的资本增值特性

当社会关系被社会成员赋予地位获得的社会资源特性时，已经是社会成员对其最初拥有的社会关系——血缘关系、亲缘关系、地缘关系、业缘关系等经过筛选加工过的了，即具有**社会资源特性的社会关系是寻求地位利益的行为者的一种行为产品**；而且经过行为者在地位获得行为中的再生产，社会关系资源被不断附加新值，遂使社会关系的资本增值。由此，我们可以推论**当社会关系被社会成员作为地位获得的社会资源使用时，它已具有了再生产及资本增值的特性**。社会关系的再生产及资本增值主要是经过两种方式实现的：一是社会成员将有利于地位获得的个人关系（包括业缘关系）经过“拟亲缘”过程（变“同事”为“哥们儿”，变“他”人为“自家”人）生产出来，并以“拟亲缘”机制不断复制生产这种个人关系，以致结构出个人地位获得的社会关系网络；二是主要依靠送礼的物质投入和礼尚往来、相互关照的情感投入，在不断地“拟亲缘”的生产过程中，使关系资本增值。对此假设，已在有关的实证研究中被初步验证。彭庆恩在对现阶段中国市场经济体制中的包工头群体地位获得的实证研究中证实：包工头通过占有关系资本而占有生产方式，从而获得了较多的资源，并获得了高于一般农民工的地位；为了维持并进一步提高自己的地位，他们通过送礼物、给“红包”（钱）、给“回扣”、给“提成”等物质利益手段和人情投入联合运作，努力谋求关系资本的再生产及增值（1995）。李路路在对私营企业主的地位获得的实证研究中也发现，私营企业主在其地位获得行为中，只是选择并依靠那些与自己的经营范围有关的亲戚、朋友的个人关系去运作，而对不直接作用于自己地位获得的亲、朋关系则不被纳入其社会关系资源网络，他们编织和生产的是“一个（质量）较高的社会关系网”（1995）。

### 3. 社会关系资本的不可替代性

作为一种具有配置社会资源特性的社会关系资本，在作用于社会成员实现某一地位目标时，是以成员的个人占有即排他性为特征的。由于源于成员的人际关系结构中，而又是以特殊主义的人际关系（帕森斯等，1953，1994）为基础的，因此“为某种行动提供便利条件的特定的社会资本，对其他行动可能无用，甚至有害。”（詹姆斯·科尔曼，1990）从这一意义上讲，它具有不可替代性。另一方面，社会关系资本的功能



实现,取决于与行为者的关系距离和关系的亲密程度,也就是说,行为者为某一地位目标积蓄社会关系资本时,是在特殊主义关系网中于自己的关系距离与亲密程度两个维度上,选择并实现个人的占有的。

(三)非制度因素与现阶段中国社会群体地位获得

作为非制度因素的社会关系资源,就其性质来说属于传统性社会结构因素,其有效运作依赖于社会结构的封闭性、稳定性(詹姆斯·科尔曼,1990);而现阶段的中国社会结构处于转型期,传统社会结构的封闭性、稳定性状态已被打破,从逻辑上讲,社会关系资源在社会群体成员地位获得中的作用应当是有限的,然而在实际情形中,它却成为异常活跃的一个功能要素。面对这一矛盾现象,我们至少要思考和回答三个方面的问题:一是社会关系网络的存在和作为非制度因素的社会关系资源的相对独立性;二是它在中国社会群体地位获得中的特殊性;三是是否需要转换我们对社会分层结构功能的认识视角。

#### 1. 社会关系网络和社会关系资源的相对独立性

在上述有关分析中,我们已经从社会关系资源的特性及功能上获得了其相对独立性的一些认识。在此,让我们再从现代社会群体成员地位获得的行为机制角度提炼一下我们的认识。

作为追求地位利益的现代社会群体成员,满足地位需要的条件首先是从现代社会结构的一系列制度安排中获得的;然而,再理想的制度安排,对于行为者来说,都会是僵硬的一个客体对象,行为者则始终具有突破制度安排的僵硬边界的主体冲动和行为能力;当行为者从现有的社会生活关系中获得并占有与其地位利益有关的信息不断增多时,他的主体冲动就会越趋强烈,他也就越趋增强了冲破制度因素的限制以求满足地位需要的行为能力;而现代社会结构的开放性,则为行为者获取并占有有关的地位利益信息提供了最大的便利。对一个具有强烈的地位需求、并占有了一定的地位资本、具有地位行为能力的行为者来说,他可以在一定程度上无视制度安排的僵硬限制,更可以跨越传统与现代的时间差与空间错位。

从这个视角上看,社会关系网络和社会关系资源的相对独立性不仅是可能的,更是现实的。

2. 社会关系资源在现阶段中国社会群体地位获得中的特殊性

如前所述,在中国,社会群体成员的地位观念是“势力”观念,而不是西方社会中的“身份”观念,从

这个意义上说,中国社会结构的地位分配系统中“层级”的对应物是“范围”,也就是费孝通所发现和描述过的反映势力范围的“圈子”的“差序格局”(1947)。以“圈子”圈定势力范围并形成“差序格局”,可以说是中国传统社会结构地位分配系统的特征。“圈子”势力范围的形成主要依赖社会关系网络、以己为核心的观念、对“信任”的情景需要及相应的行为规范。

“圈子”及其势力范围的存在,除了上述的那些类型,还有一些实体现象,比如近年来活跃于中国农村社区的续家谱、宗族谱等的“联宗”现象及实体组织。再如改革以后出现的横跨传统农村社区与现代城市社区的“小城镇”现象,和横跨体制内外的“乡镇企业”现象。前者在一定程度上,具有农民群体不得已而创造的显示其地位能力的势力社区的因素;而“乡镇企业”则可从特定角度视为地方精英群体向中央政府显示其地位势力的经济实体。

1949年以后建立的社会结构地位分配系统,反映地位势力的传统结构的“差序格局”从制度形式上消失了,而代之以“权力”分配为核心的“身份制”;然而,社会成员对社会关系网络及资源在地位获得中的经验及认同,却并未随着地位制度安排形式的转换而消失,甚至发展出既承认现有制度安排结果,又偏爱并运用传统的非制度因素的地位获得功能的双重需求及行为。因为他们是从中国文化传统中脱胎而来的现代中国人,其地位观念及行为方式更是从中国传统社会结构地位获得经验中延伸而来的;比之于现代“身份制”的那一套制度安排的生长点,传统的“圈子”势力的运行规则是更熟悉、更亲近、更可靠的“根系”。

这种现实的二元认同行为,实际上赋予了现代中国社会结构地位分配系统的二元特性及功能,即用传统的、社会关系网络及资源经验去模塑现代分层系统,使之产生制度安排的形式与功能实现的二元分化。因此,至1978年改革前的现代中国社会分层结构在研究者眼中是僵硬的,而在行为者那里却是富有弹性、有空可钻的,并导致社会成员地位评价上的二元标准——身份标志上被动的“就范”与地位获得上主动的“自我实现”。这种情形可以从前述的“权力泛化”及“圈子”准组织的地位获得现象中观察到,还可以从60年代末、70年代初开始的“送礼”而求地位实现的时尚中窥见一斑。荷兰君(Bettina Gransow)在对80年代开始的“送礼”时尚所做的功能分析中便指出:“中国送礼的结构和逻辑与帮派主义的关系网是紧密相连的”,“不断的送礼和帮忙的成果,不仅被视

为是期望值,而且是必不可少的,因为这是表达和强化帮派主义态度的具体方式”(1993)。只不过,此阶段社会成员在地位获得中奉行的二元标准和行为模式并未获得充分实现的社会条件而已。

当1978年以后,社会体制引入市场经济成份而出现了体制转型,这一社会结构的变动,对于地位获得的行为者而言,诚如孙立平所指出的释放了“自由流动空间”和“自由流动资源”(1993),使行为者获得充分实现二元标准和地位获得的二元模式的社会条件,而社会结构中社会关系要素及其在社会成员地位获得中的功能也便同时凸现在研究者面前。

### 3. 重新审视社会分层结构功能

当我们从社会关系及其资源特性去认识非制度因素在现阶段中国社会群体成员地位获得中的作用时,我们便遇到了科尔曼曾指出过的认识情境:“‘社会资本’把人们的注意力引向社会结构的下述功能,即行动者以此种结构为资源,可以实现自身利益”。“社会资本通过识别社会结构的这种功能,既有助于解释微观现象的差别,又有助于实现从微观到宏观的过渡,而无须具体阐述相应的社会结构。”(1990)的确,在我们以往研究中国社会结构地位分配系统时,往往是以制度要素为主要认识框架的;到今天,我们起码应当认识到作为非制度因素的社会关系网络及社会关系资源也是一种地位获得的结构要素,并且由于它的介入,静态分层不再具有重要的认识意义,而使我们的认识更接近于地位分配系统的功能实现。

1995年10月

### 主要参考文献:

1. 李路路、王奋宇:《当代中国现代化进程中的社会结构及其变革》,浙江人民出版社,1992年。
2. 王颖:《社会转型的层级结构分析》,载陆学艺、景天魁主编:《转型中的中国社会》,黑龙江人民出版社,1994年,第140-174页。
3. 李路路:《社会资本与私营企业家——中国社会结构转型的特殊动力》,《社会学研究》,1995年6期。
4. 孙立平:《市场过渡理论及其存在的问题》,

《战略与管理》,1994年第2期;《“自由流动资源”与“自由流动空间”》,《探索》,1993年第1期。

5. Nee, Victor: The Theory of Market Transition From Redistribution to Markets in State Socialism, American Sociological Review. 54: 663-81, 1989.

Social Inequalities in Reforming State Socialism: Between Redistribution and Markets in China, American Sociological Review. 56:267-282,1991.

6. 格尔哈斯·伦斯基(Gerhard E. Lenski,1964年新版)著,关信平等译:《权力与特权·社会分层的理论》,浙江人民出版社,中译本,1988年。

7. 李培林:《新时期阶级阶层结构和利益格局的变化》,《中国社会科学》,1995年第3期。

8. 杜维明(Tu Wei-Ming,1984年)著,高专诚译:《新加坡的挑战——新儒家伦理与企业精神》,三联书店,1989年。

9. 许烺光(1981年)著,彭凯平等译:《美国人与中国人——两种生活方式比较》,华夏出版社,1990年。

10. 费孝通(1947年)著:《乡土中国》,三联书店,1985年。

11. 彭庆恩:《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》,北京大学硕士研究生学位论文,1995年6月。

12. 雷毅:《权力泛化论》,《社会》,1988年5期。

13. 杨胜刚:《经济发展与收入分配》,社会科学文献出版社,1994年5月。

14. 王思斌:《社会组织与科层制》,载韩明谟等主编:《社会学概论》,中央广播电视大学出版社,1995年。

15. 杨宜音:《试析人际关系及其分类——兼与黄光国先生商榷》,《社会学研究》,1995年第5期。

16. 詹姆斯·科尔曼著,邓方译:《社会理论的基础》,社会科学文献出版社,1990年。

17. 荷兰君:《送礼与腐败——中国送礼形式和功能转变》,《社会学研究》,1993年第6期。

责任编辑:范广伟