

关系类型、交易方式与中国建筑业 劳动力市场构建*

魏海涛

提要: 本文建立了关系类型—交易方式—市场结构这一框架来理解中国建筑业劳动力市场的形成。农民工与包工头的匹配是劳动力市场构建的中心,不同关系类型与不同交易方式的匹配塑造了劳动力市场结构。研究发现,建筑业劳动力市场呈现出嵌入—互惠型、嵌入—协商型和臂距—协商型三种交易类型。在不同交易类型下,双方的联结纽带、互动模式和维系交易的机制都不同,这揭示了劳动力市场结构的起源和多样性,提供了宏观劳动力市场形成的微观基础。

关键词: 关系类型 交易方式 劳动力市场构建 建筑业

一、导 论

市场的社会建构性是经济社会学的核心命题之一,主要分析市场结构和秩序的形成与演化问题(Swedberg, 2005;符平,2013),市场是什么和市场如何构建/组织是其基本问题。在此问题视域下,经济社会学发展出有关市场形成的不同视角。网络视角关注市场参与者间的关系网络结构及其对经济安排与经济绩效的影响(White, 1981;Granovetter, 1985;Burt, 1992)。制度视角将制度规范、社会合法性逻辑、共享观念、政治秩序原则和认知框架作为解释经济活动和市场秩序的核心变量(Dobbin, 1994; Fligstein, 1996)。文化视角强调价值观念、传统道德、文化资源和策略等因素对经济交易和市场形成的塑造(Zelizer, 2011;

* 本文是国家社科基金项目“互联网经济背景下平台劳动者的嵌入性及其社会保护研究(21CSH034)”的阶段性成果。感谢陈纯菁、符隆文、刘世定、李佩繁、彭桥杨、邵占鹏、姚红等师友在调研和写作中的指导和帮助。本文初稿曾在第六届粟林论坛宣讲,感谢与会者提供的建议。匿名评审人和编辑部对文章的修改提出了宝贵意见,在此一并表示诚挚感谢。文责自负。

Chan, 2012)。然而,上述视角均忽视了市场形成中交易双方的匹配过程。由此,本文的理论问题是:作为市场构建基质的双边交易关系是如何匹配的?塑造双边经济交易达成和运转的内在机制是什么?

劳动力市场一直是社会学关注的核心议题。在实证研究中,社会学关于劳动力市场的研究可以分为三个方向。一是劳动力市场的制度嵌入性,分析规制劳动力市场发展的机制与制度逻辑,尤其是国家、法律、政策和社会力量对劳动力市场结构与劳动力商品化或保护程度的影响(Kalleberg & Sorensen, 1979; Piore, 1975; 刘子曦、朱江华峰, 2019)。二是劳动力市场的社会不平等后果,探究不同社会性因素对劳动者的工作获得、职位晋升和工资收入等经济后果的影响(Blau & Duncan, 1967; 刘精明, 2006; 吴晓刚, 2006)。三是关注社会关系网络的求职效应,探究不同类型的关系纽带对劳动力市场机会、职业回报和流动的差异性影响(Granovetter, 1995; 吴愈晓, 2011; 边燕杰、张顺, 2017)。学界对劳动力市场中供需双边关系的具体匹配过程与机制关注不多。既有研究也多从历史或定量分析的方法入手,较少采用民族志的研究方法。基于此,本文致力于弥补劳动力市场研究在经验内容和研究方法上的不足。

中国建筑业中有着规模庞大的农民工群体,他们是如何与雇主匹配联结而构建相应劳动力市场的?泽利泽的关系运作(relational work)视角关注社会关系纽带、经济交易、交换媒介和意义理解间的相互匹配,强调经济交易与社会关系相互建构的特征(Zelizer, 2005, 2012)。然而,关系运作视角并未对交易双方如何相互匹配提供可操作的研究路径。基于此,本文引入交换研究传统,建立了关系类型—交易方式—市场结构的模型来理解中国建筑业劳动力市场的形成过程,分析不同关系类型与不同交易方式的匹配过程,包括交易双方的联结方式、互动模式和交易维系的运转机制。

研究发现,包工头和建筑工人有着不同的关系联结方式,并与不同的交易方式匹配形成不同的交易类型:嵌入—互惠型交易、嵌入—协商型交易和臂距—协商型交易,它们共同构成建筑业劳动力市场的结构与秩序。具体来讲,在嵌入—互惠型交易中,亲密关系是联结供需双方的纽带,默契式互助是双方的互动模式,人情是维系交易的核心机制。在嵌入—协商型交易中,雇主和工人共同嵌入在老乡关系网络中,双方表现为“准”协商的互动模式,依赖声誉机制维系交易。在臂距—协商型交易中,雇主和工人主要通过中介关系联结,交易双方的谈判是其互动模式,收益的即时对称是维系交易的核心。建筑业劳动力市场的构建实践证实了即使在同一市场内部,供需双方交易匹配的方式也是多种多样的。市

场结构的异质性因不同关系类型与不同经济交易方式的匹配而在多个维度显现出来,揭示了劳动力市场交易与非正式关系相互建构的特征。

二、理论工具与经验情境

(一) 嵌入性命题及其批评

1985年,格兰诺维特发表《经济行动与社会结构:嵌入性问题》一文,嵌入性成为经济社会学的支配性视角。这篇纲领性论文提出人类行动既非低度社会化下脱离社会情境独立决策的结果,也非过度社会化固定剧目下个体直接执行的结果,而是嵌入在具体而持续的社会关系系统中。嵌入性命题将经济学忽视的社会结构因素带回经济行动分析的中心,认为行动者嵌入的人际关系网络建构了经济行动(Granovetter, 1985)。

虽然嵌入性为经济社会学指明了新方向,但概念的模糊性和抽象性使得嵌入性缺乏明确可供分析操作的研究路径(刘世定,1999),并未明确关系网络是如何具体影响经济交易的(Uzzi, 1996)。因此,学者们致力于辨析网络的嵌入形式和程度对经济绩效的影响,乌兹在这方面做出了卓越贡献。在对服装业和公司银行贷款的研究中,乌兹将嵌入性理解为一种特定的交换逻辑,并区分出经济交换发生的两种关系情境:以信任和长期稳定合作为特征的嵌入纽带和以即时性联系为特征的臂距关系纽带,并具体分析了嵌入纽带如何塑造行动者倾向于培养长期合作关系的动机和期望;他还发现有着嵌入纽带和臂距纽带混合的公司拥有更好的市场效益(Uzzi, 1996,1999)。

经济行动的关系网络基础是嵌入性命题的核心观点。学界对该命题和观点主要有以下两个方面的批评与反思:第一,嵌入性被等同于网络分析或者简单关系纽带,而关系纽带中的文化内容和社会过程被抽空了,成为经济交易和市场分析的黑箱(Krippner, 2001; Chan, 2009)。第二,格式的嵌入性是一种“形式嵌入”,市场存在一个社会无法进入的“硬核”,代表着对经济学市场研究提供社会结构因素的背景路径(符平,2009),昭示着经济与社会的二元对立关系(Krippner & Alvarez, 2007)。嵌入性取向忽略了对构成市场的基本单位——经济交易——的分析,尤其是缺乏对双边交易关系达成与维系的过程的分析。经济社会学需要在超越既有命题的基础上提出新视角来理解市场构建过程。

(二) 经济社会学中的关系运作视角

尽管嵌入性命题不断遭受批评与修正,但它对社会关系在经济交易和市场构建中作用的强调无疑是真知灼见。沿着这一脉络,泽利泽在经济与亲密关系研究中提出的“关系运作”概念在一定程度上能够超越嵌入性的局限性,为回答经济交易如何得以完成(市场形成的基础)这一问题带来新的理解。

“关系运作”的定义是:“在所有经济行动中,行动者都必须参与辨别不同社会关系的过程。对每种特定的社会关系类型来说,行动者设立界限,用特定的名称和行动来标明界限,并发展出一系列在关系界限内的实践与意义理解,指明与关系类型相匹配的经济交易,禁止不合时宜的经济交易并通过采用特定的交易媒介来识别和促进关系内的经济交易”(Zelizer, 2005: 35, 2012)。任何经济交易的达成都是交易双方互动关系创建、维持、协商、转变和中止的过程,不同的关系类型有着不同的交易类型、逻辑和与之匹配的媒介,而且只有当交易双方对彼此关系有着共同的意义理解,经济交易才能实现(Zelizer, 2012; Bandelj, 2012)。在关系运作视角下,研究者关注为什么特定经济交易发生在特定关系类型中、交易媒介是什么、参与者如何理解其所处的经济交易关系、决定经济交易运转变化的关系性机制是什么等问题。

与嵌入性命题相比,关系运作视角对经济行动解释的不同之处有:第一,嵌入性强调经济行动的结构特征,突出人际关系凝结而成的关系网络对经济绩效的塑造。相反,关系运作关注经济交易关系形成的过程与机制,突出关系纽带背后的社会文化内容(Bandelj, 2012)。第二,当嵌入性预设社会作为经济/市场的背景因素时(Krippner & Alvarez, 2007; 符平, 2009),关系运作主张社会关系和经济是相互建构而不是相互分立的两个实体(Zelizer, 2005: 32)。关系运作将视野投向微观经济领域中社会关系与经济交易的相互塑造,指出不同社会关系类型承载的交换媒介、交换规则和实践意义的差异,将会区分出与相应关系类型相适应的经济交易。与嵌入性突出结构情境对经济行动的约束相比,关系运作将经济交易关系的达成放置在分析的中心,经济交易成为分析单位,为探究宏观市场的微观基础提供了理论视角。

虽然泽利泽提出了关系运作的四个要素:关系纽带、经济交易、交换媒介和意义理解,但她并未就关系纽带与经济交易的匹配提供可供分析的框架与操作路径。此外,关系运作视角仍有不少缺憾:第一,它更多运用在家庭、借贷等非正式经济领域,对市场构建等经典议题关注较少。第二,它虽倡导关注社会关系按宽度、持久性和情感投入差别而展现的多样性,但很少关注相同制度组织环境中交易双方发生联结的不同方式、类型和交易机制。

(三)关系纽带与交易形式:一个分析框架的建构

关系运作未就关系纽带与经济交易的匹配提供具体分析框架,不利于我们对市场交易过程的理解。参照威廉姆森交易特性与治理结构的匹配模型(Williamson, 2010),关系纽带与经济交易匹配的分析应包括三部分:(1)区分关系纽带的不同属性;(2)描述经济交易方式的不同形态;(3)第一和第二部分的匹配。

如果说嵌入性忽略了经济交易关系的形成过程,关系运作的短板恰恰是对关系网络的笼统化处理,忽略了关系纽带的不同类型与经济交易的差异化匹配。基于此,有必要引入网络的结构性特征来对关系纽带进行操作化。乌兹的嵌入纽带与臂距纽带值得借鉴:在嵌入纽带中,经济交易往往以个体信任为基本特征,不需要借助明确合约条款予以约束;在臂距纽带中,行动者依据利润最大化原则展开行动,体现的是一次性和非私人化的交易特征。但乌兹并未明确提出两种纽带与不同交易方式的匹配,他假设交易方式是由关系纽带塑造的恒定结果,未对交易方式展开分析。为明确嵌入和臂距纽带下可能存在的不同交易方式,我们引入社会学的交换研究来描述经济交易方式不同形态的集合。

交换研究认为行动者的行为动机来源于在与他人的相互交换中获得报酬,因此所有的交换都发生在双边关系中,通过彼此依赖获得期望中的奖赏(Emerson, 1976)。经典交换研究传统是以霍曼斯和布劳为代表的社会交换论,认为互惠规范是社会互动中普遍有效的社会规则,讨价还价不是社会交换的特征(Homans, 1961; Blau, 1964)。20世纪90年代以来,学者们探讨了不同交换形式和结构对交换结果、关系性质、情感纽带的效应,呈现出不一致的结果(Lawler et al., 2008; Molm et al., 2007; Molm et al., 2012)。在两人直接交易关系情境中,互惠型交易和协商型交易这一对概念往往作为比较对象出现。

互惠型交易指的是在两方交易中,一方独自提供交易标的物,但并不确定另一方是否、何时会提供何种程度的对应物。在互惠型交易中,原初行动者提供有益于另一方的标的物的决定是相对独立的(双方缺少讨价还价过程),因此面临着对方不回馈的风险,双方交易的平等性程度难以在一次交易中体现出来,而是在一定时间长度内由另一方回馈的频率和价值决定的(Molm et al., 2007; Molm et al., 2012)。协商型交易指的是在两方交易中,交易双方共同决定通过讨价还价的方式来达成合意,双方受有约束力的协议保障。在协商型交易中,讨价还价是基本特征。在达成交易之前,双方知道付出所能获得的收益,且双方能够依照

协议获得相应的收益。在协商型交易中,每一个行动者的收益都依赖于双方的共同行动,交易平等性程度随每一个独立交易结束而显现(Molm et al., 2007; Molm et al., 2012)。

在互惠型和协商型交易中,互惠的表现形式不同,前者突出利益回报的延时交割,标的物流动在不同时点完成且具有交易回报不对等特征,类似于礼物交换的机制。后者强调利益的即时交割与对等交换,交易双方在同一时间点就交换条件进行协商,是一种即时互惠。与互惠型交易相比,协商型交易强调双方针对交易合约讨价还价的协商沟通过程,这在互惠型交易中是缺失的。

自此,我们得到分析框架的第一和第二部分。第一部分借用嵌入和臂距纽带带来区分关系纽带的不同属性。嵌入纽带指的是市场供需双方共同嵌入在某个小群体网络中,有着信任的关系性基础;臂距纽带指的是供需双方过往没有长时间互动,体现的是非私人化的关系特征。第二部分借用互惠型交易和协商型交易的区分来描述市场供需双方交易方式的集合。将第一和第二部分合起来构成分析框架的第三部分:关系纽带与交易方式的匹配结果(见表1)。

表1 市场构建的分析框架

		交易方式	
		互惠型交易	协商型交易
关系纽带	嵌入纽带	(1)嵌入—互惠型交易	(2)嵌入—协商型交易
	臂距纽带	(3)臂距—互惠型交易	(4)臂距—协商型交易

在表1中,(1)嵌入—互惠型交易指的是交易发生前交易双方共同处于某类小群体网络中,一方在不确认另一方互惠信息(是否回馈、何时回馈和回馈程度)的前提下提供有益于对方的产品或服务,比如朋友之间的借贷关系。(2)嵌入—协商型交易指的是虽然交易发生前交易双方共享某种重合性网络,但双方就交易内容彼此协商来达成共同认可的协议,比如家庭内部的家务分工。(3)臂距—互惠型交易指的是交易发生前交易双方并不熟识且没有长期互动历史,但交易一方冒着对方“不回馈”的风险来为另一方提供产品或服务,比如寻租活动或权钱交易。(4)臂距—协商型交易趋近于纯粹市场交易,交易双方在彼此不熟悉的情况下针对交易标的物达成某种双方共同认可的协议,常常伴随着双方讨价还价过程,比如一手交钱一手交货的交易行为。当交易成为市场构建的基本分析单位且关系纽带成为交易形成的基础时,本文得出一个关系类型—交易方式—市场结构的分析框架。本文将表1的

框架来探究中国建筑业劳动力市场的形成,分析它在何种程度上与分析框架相适宜。

(四) 社会转型中的建筑业与劳动力市场

在社会主义再分配经济模式下,建筑工人是国家或集体企业的劳动者,工人的工作安全和社会福利得到国家保障。同时,劳动分包制度被废除,建筑工程的组织和管理被纳入国家统一规划,建筑企业失去自主性。在市场转型过程中,劳动分包体制重新被引入建筑业,建筑企业不再直接雇佣工人,而是依赖包工头雇佣农民工,包工头成为分包体制的核心。与此同时,户籍制度改革逐步推进,农村剩余劳动力能够进入城市行业部门,成为建筑业劳动力市场的主要来源。

然而,由于社会转型期劳动力市场制度不完善,建筑农民工往往依靠非正式关系进入该行业并与包工头发生联系。2006年一项对全国建筑农民工的抽样调查显示,78%的工人通过亲戚、老乡等找到工作,15%通过朋友找到工作(亓昕,2011:52)。虽然包工头和工人存在其他联结渠道(Swider, 2015),但非正式关系仍是双方发生联结的主要凭借,是劳动力市场匹配的核心渠道(Swider, 2015; 沈原,2007; 亓昕,2011)。本文致力于探究建筑工和包工头匹配形成的市场交易,以辨析中国建筑业劳动力市场的基本结构与秩序。

三、方法与数据

为了探究建筑业劳动力市场的构建过程,笔者在四个地方展开民族志调查。研究的前期调查于2015年7月至8月在天津展开。此后,笔者于2016年的3月至7月在江西南昌和天津展开了五个月的田野调查,又于2017年5月到6月中旬在广东深圳、2017年7月中旬在广东韶关展开两次短期调查。笔者主要依赖个人关系进入不同的建筑工地。因此,尽管笔者有意选择不同地域,但调查开展的具体场所却取决于个人动员的非正式关系。笔者一共做了89个面对面访谈,访谈对象包括11名包工头、9名来自分包和总包公司的工作人员和69名来自不同工作团队的农民工。被访者的年龄在25到69岁之间。除了4名女性工人,其他的被访者都是男性。绝大部分的访谈时长都在半个小时到一个半小时之间。与农民工的访谈主要集中在他们进入劳动力市场的经历、他们的迁移与工作经验、他们和包工头的关系以及他们的劳动过程。

为进一步验证分析的有效性,2022年3月笔者在武汉做了补充调查,访谈了8名包工头和6名建筑工人。14名访谈对象主要来自四川成都、湖北随州和湖南张家界地区,访谈均以非正式方式开展,访谈内容主要集中在劳动力市场中非正式关系的使用上。为保护隐私,访谈者姓名都做了匿名处理。

四、嵌入—互惠型交易

作为劳动分包体制的核心,包工头借助非正式关系招募工人的形式取决于三个因素:进入劳动力市场的时长、关系网络的构成和项目的技术要求。进入劳动力市场的时长与包工头的管理经验、关系网络规模、资金实力等要素密切相关,一般来说,刚进入劳动力市场的包工头具有管理经验匮乏、关系网络的成员有限和流动资金不充裕等特征。包工头关系网络的构成是指以他为中心的社会关系网络的成员构成情况,尤其是雇主通过关系网络能够动员的工人类型与数量。项目的技术要求指的是包工头承揽的项目对建筑工人的技能要求。三个因素相互作用,共同决定着包工头匹配工人的关系策略和联结方式。

调查中发现,部分包工头由于刚刚迈入雇主生涯,资金实力和组织管理工人的经验有限。当承包的工程项目技术门槛较低(主要依靠非技术工人完成)且规模较小时,包工头将优先动员私人网络中的亲密关系来完成匹配。本文将这样一种交易称为嵌入—互惠型交易。

(一)工人招募与亲密关系动员

在技术和资金约束下,刚迈入雇主生涯的包工头在招募工人时会优先动员自我关系网络中的宗亲、亲密朋友和近邻老乡等亲密关系成员,这样的关系使得包工头和工人在构成事实雇佣关系前已经具备较高的信任。张道刚从2005年开始成为园林景观的包工头,团队规模在20人左右,基本由他的亲戚朋友和同村同镇的老乡组成。谈起招募工人的经验时,他说道:

我主要叫的都是老家那边的,你看现在这里的,我外甥,我哥,我侄子,基本都是一大家子人,外地的一个都没叫。他们做事情我放心,而且对他们也好,不用担心在外面被别人欺负,干得好我也不会亏待他们的。(访谈,2016年5月,天津)

在张道刚的认知里,招募家族成员和同村同镇的老乡一方面是因为他相信工人会全心全意帮助他完成工程任务并积极维护他的利益,另一方面工人利益也能够得到保证。动员亲密关系成员加入团队有助于包工头度过资金困难和管理经验匮乏的早期阶段,因为与亲密成员的匹配能够降低包工头在劳动力市场的搜寻成本,并获取超过工人工资水平的劳动投入。

对建筑农民工来说,他们认为与包工头的亲密关系能够成为他们扎根城市和获得工资的一种担保。老乡关系的伸缩灵活性使他们能够在工作和农业生产中切换,也有恰当的信任来规避工人独自在市场中寻找工作可能面对的不确定性风险。当工人与包工头共享宗亲关系时,除了利益考虑之外,他们对彼此关系的理解也增添了伦理规范的维度:当包工头的事业需要支持时,他们有一定的道德义务去帮助他,这种道德义务根源于他们血缘上天然的联系和同舟共济的情感,是一种休戚与共的关系。因此,在亲密关系动员下,工人达成与包工头的联结匹配既有进城赚钱的激励,也受到情感和道德义务动机的约束。^①

当通过动员亲密关系来招募工人时,包工头与工人以及工人内部之间彼此相熟,双方关系网络具有较高程度的重合。在双方的联结匹配中,包工头不仅是工人的雇主,还需要在道义上信任、照顾和保护工人;工人也不仅仅是包工头的雇员,也是包工头的亲朋好友,需要维护和增进包工头的利益。这样一种匹配的形成有赖于包工头和工人对彼此关系的共同理解和意义赋予,他们的经济交易关系受到关系纽带中文化和道德内容的塑造,构成了劳动力市场中一种独特的交易模式。

(二) 默契式互助

在嵌入—互惠型交易中,雇主和工人嵌入的关系纽带约束了双方讨价还价的过程并驱使双方拿出有益于对方的努力与投入水平。本文将该交易类型的关键互动特征概括为默契式互助。默契式互助指的是交易双方并不会就利益得失做公开的协商与讨价还价,而是倾向于做出满足对方期待的回报行为,主要表现为无讨价还价的工资定价、超额劳动投入和工资结算的延时互惠。

建筑农民工都明确表示进城打工的首要目的是赚钱。但当包工头动员亲密

^① 虽然亲密关系动员是嵌入—互惠型交易形成的基础,但互惠的内涵及其支撑元素是有差异的。在包工头和工人的嵌入关系中,既有以血缘关系为基础的亲戚,也有以近邻关系为基础的同乡。亲戚关系中的互惠有着更多的伦理与道德义务成分,近邻老乡中的互惠则有更多的理性成分。因此,理性计算和情感伦理混合的比例与程度在不同亲密关系纽带中有着细微的差异。

关系成员为其工作时,双方不会对工资定价进行反复的讨价还价。包工头一般会直接口头报出接近市场一般定价水平的工资,工人也直接接受,二者在此工资水平下达成雇佣关系。无讨价还价的工资定价得到包工头和工人的确认,有助于交易双方迅速达成雇佣关系和促进双方共同利益。受限于亲密关系纽带,包工头提供的工资一般不会低于市场定价,因为在市场工资水平公开的情况下亏待亲密关系成员不仅有违情感道义,也不利于包工头的利润获取。同样,工人对包工头提供的价格通常也是直接接受,一方面关系纽带中的面子观约束了工人的讨价还价行为,另一方面工人也对获得恰当的回馈抱有信心。

湖北随州的司马文谈到曾经为包工头兄长工作时的情形:“反正自家兄弟不会算得那么清楚,有时候自己多做半个工,也不会特意记下来。有时候比较难做的事情,叫我去的话,肯定第一时间帮他做”(访谈,2022年3月,武汉)。正如司马文所说,工人们往往不会将工资水平和劳动投入完全等同起来,而是主动或被动地进入到超额劳动中。对包工头来说,雇佣亲密关系成员时,他预期工人会尽最大可能帮助自己;同样,工人会预期在合理范围内尽力促进包工头利益,并且期待包工头会在恰当的時刻回馈他们的付出。因此,在双方的共同期待下,工人合理范围内的超额投入也就内在于双方的交易关系中。

默契式互助还体现在工资结算时可能出现的延时互惠。在建筑业中,除工人的日常开销外,工资一般在年底或工程完成后结算。工资结算时有两种情形能体现包工头与工人间的延时互惠关系。一是当利润可观时,包工头可能支付超过工人工资水平的价格,回馈工人前期的超额付出,并为连续的互惠交易提供信用基础。二是当包工头因资金周转而无法及时结清工资时,一次欠薪的发生并不会影响双方关系的维系和雇佣关系的延续,工人能够容忍一定期限的延期支付。工人对双方关系的认知与期待使得他们相信工资可以暂时拖欠。

默契式互助彰显了交易双方的互惠性特征,当然,这样一种互惠通常是不平等的(包工头往往处于更加有利的地位)。但对嵌入—互惠型交易来说,双方更关切的是长期连续性交易的实现,期待在连续交易中实现双方利益。当这样一种共同期待与利益反馈被破坏,长期交易就难以实现,嵌入—互惠型交易模式也就瓦解了。因此,有必要探究是什么机制在支撑着该交易的运作。

(三)人情与嵌入—互惠交易型的运作

嵌入—互惠型交易强调经济利益与道德义务的相互构成,经济利益的追逐

附着于交易双方的情感联结和道德义务中。此类交易的维系有赖于对双边关系中内在道德动机和义务的唤醒与动员,缺乏道德动机和道德阐释的支撑,经济交易将无法完成。当包工头使用亲密关系来组建工作团队时,潜藏在关系纽带中的道德内容即被唤醒;由于受到情感伦理与道德义务的约束,工人会响应包工头的招募与其共同完成经济交易关系的匹配。

道德动机是一个相对抽象的概念,无法为双方交易关系的达成和维系提供一个具体的解释;人情这一本土化概念为解释嵌入—互惠型交易的运作提供了线索。在中国关系场景中,关系创建、维系和中止都离不开人情的具体运作,关系只有在人情的给予与回报的循环往复中才能不断得到维系巩固。因此,施恩的首要目的不在于获得利益,而是希望受惠者牢记恩情并在将来某个时刻回报。施恩者与受惠者的关系不是一种对称性的平等资源交换关系,而是一种非对称性、非即时性的关系交换过程。

在嵌入—互惠型交易中,包工头和工人都承担着施恩者与受惠者的角色。作为施恩者的工人,当包工头要求他们加入工作团队时,工人除经济利益动机外,也在亲情、友情和乡情伦理的驱动下尽最大努力帮助包工头。作为受惠方的包工头理应牢记工人的恩情帮助,并在今后以某种形式回报亲戚朋友和老乡的帮助。另一方面,作为施恩者的包工头,他为工人提供工作岗位、工资和庇护,工人将其作为他们在陌生城市的保护者和照顾者;作为受惠者的工人,在工作中应维护包工头的利益以回馈这一人情。人情在包工头和工人间往复运作的关键在于明晰谁欠谁的多,它往往潜藏在双方关系中,无须言明但彼此又心知肚明。处在人情约束中的交易双方对关系本身的珍视超过了人情债的清晰偿还,他们反而期待人情债永无止境。在人情机制作用下,当一方做出帮助另一方的行为后,他期待他的付出在未来某一时刻得到报偿;虽然在道义上受惠者无须即刻回报施恩者的恩惠,但仍有义务在未来或对方有需要时予以回报,经济利益的获得是嵌入在双方的人情往来中的。因此,嵌入—互惠型交易运作的基础是交易双方长期且连续的联结匹配,并在这种长期关系中实现利益互惠,经济利益与人情的交互混合正是维系嵌入—互惠型交易的关键。

五、嵌入—协商型交易

嵌入—协商型交易是指虽然嵌入在彼此部分重合的关系网络中,但双方交

易关系的达成仍须经历一个协商沟通的过程——双方就工作方式、内容、工资额度和支付方式等内容达成协议。不同于纯粹市场中的协商交易,该交易中的沟通协商过程嵌入在具体的关系网络中,体现出不同于完全市场协商的特征。

(一)关系圈层与工人招募

部分建筑项目对技术要求偏高,因此工作团队也就必须以技术工人为主。在同样依赖非正式关系背景下,这一类型的工作团队具有典型的技术特征。笔者在田野调查中发现,关系圈在工人招募中起着核心作用。嵌入一协商型交易中雇主和工人嵌入的网络主要是由原生性关系与自致性关系混合构成。也就是说,包工头的关系圈中既有原生的亲缘和近邻地缘的关系纽带,也有因在城市共同工作的经历而后天培养的关系纽带。

技术工人的关系圈虽然并不完全重合,但基本涵括在老乡关系网络内。老乡网是一个可伸缩的关系层级,指涉村、乡镇、县、市和省不同层级的地域。家乡越近,情感就越贴近,关系纽带就越强。在建筑业中,技术工人往往因同乡同业发展出与其关系强弱有别的层级网络,形成一种局限在老乡关系网络中的“差序格局”。这样一种圈层关系网络成为包工头招募工人的基础,包工头与工人的交易嵌入在以包工头为核心的关系圈层中。

在技术要求偏高的工程任务中,仅仅依靠包工头的小圈子往往无法满足项目要求;包工头必须依赖圈子中其他成员的推荐,这种推荐建基于强信任关系和技术水平的综合评估。技术工作团队的构成是包工头的小圈子成员与这些成员各自的强关系网络累积叠加的结果,最终形成一个以包工头为中心的紧密关系网络;即使部分成员不属于包工头的小圈子,但由于共享的老乡关系基础和信任的传递性,团队内部很容易建立起相互信任的关系。

在招募工人过程中,与强关系同等重要的是工人的技能水平。包工头招募和圈子成员推荐的工人必须保持相对一致的技能水平,他们必须有意识地选择那些技术水平差不多的工人。交易匹配中对相似技能水平的强调主要是因为:第一,技术工人的报酬往往采用计件模式,包工头将固定工作量交给工人并以此作为计算报酬的基础。由于工程由工人合作完成,只有工人技能水平类似,工资的计算才会公平。第二,相对一致的技能水平也是工人合作完成一些复杂工作任务的必要条件。技能水平相当才能保证相同的工作节奏和协同,提高工作效率。因此,团队创建是同乡关系圈和工人技能水平一致性相互平衡的结果。只强调同乡关系会忽略技术水平差异对工作效率的影响,而忽略同乡关系则会损

害团队信任和工人合作关系。在两者的相互平衡中,包工头和工人的联结得以发生,为嵌入—协商型交易的发生奠定基础。

(二)嵌入中的“准”协商

虽然嵌入在同乡关系网络中,但交易双方就工作方式、工资价格和支付方式展开磋商仍是常规。然而,由于嵌入在部分重叠的关系网络中,交易双方的磋商不同于纯粹的市场谈判,是一种嵌入在衍生性信任关系中的“准”协商。

当包工头从发包方那里获得合同并开始招募工人时,包工头和工人就进入交易磋商。对这些技术工人来说,计件是主要的工作模式。因此,围绕计件模式,雇主需要首先向拟招募工人交代项目承包总量、总额、单价、发包公司状况、工资价格等信息。工人在获取基本信息后,需衡量雇主提供的报酬是否符合期待,并与雇主进行一定程度的讨价还价。只有双方就交易内容达成一致后,交易关系才能确立。例如,如果工人认为报价过低,他们会尝试与包工头协商提高单价,或者驱使包工头与发包公司再次协商,以期获得更高报酬。在协商过程中,包工头和工人的收益决策是由市场回报与关系维护共同塑造的,双方都期待在不破坏既有关系基础上获取最大经济收益。包工头希望在维护既有关系圈层的同时以尽可能低的价格将项目承包给工人,而工人则期待在不破坏双方关系基础上尽可能获得符合自身预期的理想价格。

受限于双方嵌入的同乡关系网络,交易双方处于一种“准”协商状态,双方并非在进行一种纯粹的市场交易,而是对很多交易细节模糊处理。第一,在协商过程中,双方会有意识地做出妥协和退让以使交易能够达成。例如,在单价方面,当雇主提供的价格低于工人预期或者工人要价高过雇主预期,工人和雇主通常会做出一定妥协。第二,与纯粹市场交易对交易信息的准确性和履约承诺的强调不同,双方往往有意对交易的具体内容予以模糊化处理,模糊化策略成为常规选择。例如,在达成交易过程中,雇主和工人不会就工资支付的准确期限达成一致,因为工人相信雇主会在恰当时间内完成支付。对部分交易内容的模糊化处理不是对经济利益的漠视,相反,正是对长远利益的重视使他们更加珍视关系的培养,因为广泛而良好的关系能增进双方在劳动力市场中的机会优势。第三,由于交易双方嵌入在共同的关系网络中,交易一方一旦允诺达成交易,退出选择权将受到削弱,实施成本很高。若一方允诺交易而后选择退出,其付出的代价将是雇主今后不再招募该工人或者工人今后不再接受该雇主招募,并且毁诺行为将传播到相应关系圈层,造成更大的利益损失。

嵌入—协商型交易中的“准”协商体现了交易达成过程中利益获得与私人关系网络的均衡。双方共同嵌入的小群体关系网络限制了雇主和工人间赤裸裸的市场谈判,双方的关系纽带类型为经济利益谈判限定了边界,使其呈现出不同于纯粹市场协商交易的特征。

(三) 声誉与嵌入—协商型交易的维系

在嵌入—协商型交易中,可以看到信任对包工头和工人发生联结的重要性,该信任来源于强纽带的关系性质及信任的可传递性。然而,当工人技术水平成为匹配过程中的重要因素时,经关系网络传递的声誉是关系双方得以相互信任并最终达成交易的前提。声誉是指处于社会关系网络中的成员在相互评价和承认基础上建立起来的等级排序,包括技术水平和合作能力。包工头和工人在同乡关系网络中的声誉在很大程度上决定着双方能否达成交易匹配。

在双方的交易匹配中,声誉始终扮演着重要角色,声誉与强关系纽带的建构是一体化的。包工头在动员小圈子成员时,并非与包工头共享强纽带联结的每一个技术工人都是潜在交易对象;只有当工人在技术和合作能力方面的声誉符合包工头的评估与期待时,双方交易关系才能建立起来。同样,当包工头拟招募的成员推荐其关系圈成员时,也须评估被推荐人的声誉,才能将其与包工头匹配起来。反过来,工人也须考虑包工头在关系网络中的声誉,包括工资支付、管理风格和公平公正等。由于共同嵌入在交叉重叠的关系网络中,过去接触与互动的历史以及网络中其他成员的评价都会在每个工人身上留下印记,并构成包工头或技术工人的声誉评价。作为一种劳动力市场的组织机制,声誉能够将处于大致相同声誉位置的技术工人聚集在一起,并成为交易关系确立的前提。

在“准”协商交易过程中,为交易双方的合作意识、模糊化策略和退出选择权削弱等特征提供支撑的恰恰是声誉。首先,正是出于对交易双方在关系网络中声誉的知悉,合作与妥协才会成为交易双方的共识。其次,在声誉的激励下,交易双方会有意模糊化一些交易内容,因为双方都清楚违反隐性交易契约(如项目结束后在适当时期支付工资)将对彼此声誉造成重大损失。最后,之所以一方允诺交易而后退出的成本很高,也正是因为关系网络中声誉的约束。

在嵌入—协商型交易中,声誉、信任和利益是相互交织在一起的。良好的声誉是稳定信任关系的前提,两者相互强化,不断稳固包工头和技术工人的交易关系。类似于重复博弈的场景,包工头和工人注重在彼此关系网络中对自身声誉

的维持。如此,建立在声誉基础上的信任关系才能够稳固,以保证双方在劳动力市场中的优势和长期利益。

六、臂距—协商型交易

对另外一些包工头来说,他们并不依赖自身的关系网络来招募工人,主要原因是:第一,这类包工头在建筑业往往有着丰富的工作和管理经验,积累了丰富的人脉资源,能动员亲密关系纽带以外的成员。第二,包工头承揽的项目规模大,单纯依靠亲戚、朋友、老乡已经不能完成工程任务,必须扩大工人规模。被招募工人来自不同地域,同一个地域的工人彼此相熟,而不同地域的工人并不熟悉,包工头和工人经由臂距关系纽带联结。

(一)中介关系与劳动力供需匹配

中介关系指的是原本分离的买卖双方通过第三方发生联结并最终达成交易。在中间人的联结作用下,劳动力市场中原本毫无联系的买卖双方得以发生联结,交易双方属于臂距关系纽带。承担中间人角色的建筑工人往往有着较长工作年限,他们利用自身关系网络资源来连接、协调包工头和建筑工人的交易。此类交易的达成有赖两类关系的综合协调效果:包工头与中间人的关系和中间人与建筑工人的关系。包工头和中间人的关系立足于长期合作的基础,是双方进入建筑业后逐渐建立起来的信赖关系。对包工头来说,通过熟识的中间人来招募工人既能节约搜寻成本,也能协调工人的劳动过程管理。

同样,中间人也乐于承担此类角色。首先,为包工头联结工人有利于维系和增进他们与包工头的关系强度,提高他们在劳动力市场中的生存能力(包工头更可能第一时间为他们提供工作机会)。其次,在与包工头的长期相处中,中间人也能够掌握包工头工资支付意愿、能力、管理方式和为人处世等信息,为工人推荐工作提供一定程度的担保。

不同于包工头和中间人的关系性质,中间人和建筑工人的关系类型对双方行为动机的塑造不是利益导向的,中间人倾向于将与其共享亲密关系纽带的成员介绍给包工头,遵循的是人情逻辑。在包工头和工人的匹配中,中间人扮演着施恩者的角色,而工人则扮演着求助者和受惠者的角色。当亲戚、朋友、老乡询问中间人是否能够帮忙介绍工作时,中间人总是积极与包工头联络;而当包工头

要求中间人介绍工人时,他们也总是寻找其亲密关系网络中的成员。双方的信任关系使工人和包工头能够在毫无接触历史的条件下发生联结,因为工人对中间人的信任为工人与包工头的潜在交易提供了可信承诺。

基于工程项目规模和包工头个人特征,部分包工头依赖中间人与工人发生联结,并寻求达成交易的可能性。除中间人提供的信息之外,交易双方并不相互了解。在达成真正交易关系前,双方需要就交易的各方面内容予以协商,类似于纯粹市场交易中的讨价还价。

(二) 见习劳动力市场中的谈判

冯仕政(2007)在南街村研究中提出见习劳动力市场的概念,用以指涉以未完成预备社会化且处于谋生见习阶段的年轻劳动力为主的市场。本文的见习劳动力市场是指当建筑工人通过中介关系进入工作团队时,包工头对工人有一个试用期考察而工人同样有体验工作节奏和强度的窗口,是正式交易关系确定前的预备阶段。在见习劳动力市场中,谈判是交易双方协商的关键性特征。

在正式交易关系确定前,为什么需要一个谈判过程?原因在于包工头和建筑工人的关系性质和双方对彼此关系的理解和期待。虽然中间人能够提供包工头和工人的信息,但他们与包工头之间利益导向的关系无法使包工头和工人直接实现交易匹配,双方需要一个阶段来确定是否将交易关系确定下来。正常情况下,只有在工资议定中无法与包工头达成一致时,工人才会选择不与包工头进行交易。为保持优势地位和激励工人的劳动积极性,工人的工资是包工头与工人一对一议定的,理论上工人并不知晓其他工人的工资状况。当包工头要求中间人介绍工人时,包工头并不会告知具体工资,而只是给一个模糊价格。在见习阶段,如果包工头最终给出的定价不符合工人预期,工人会选择离开。

对包工头来说,除工资议定事项外,工人在见习阶段的工作能力和工作态度也是可能影响交易关系确立的因素。在臂距—协商型交易中,包工头需要根据工程项目的技术要求来招募数量比例不同的技术工人、半技术工人和非技术工人。在谈判阶段,包工头会重点考察潜在工人的技能水平与工程项目的匹配程度和工作态度,只有工作技能与态度符合雇主的期待,交易才有可能完成。

因此,在见习劳动力市场阶段,雇主将考察工人的工作能力和态度等方面信息;而工人将结合短期工作来判断工资、管理风格、工作强度、工资支付方式和期限是否符合自身预期。只有这些内容符合交易双方的期待,交易关系才能度过见习阶段,进入到较为长期的交易确认阶段。通过正式交易关系确定前的非正

式谈判,任意一方如果对协商内容不满意,往往拥有退出选择权并能将其付诸实施。

见习劳动力市场中的非正式谈判是包工头和工人正式交易关系确立前的预备过程,是双方理性选择的结果,是为了维护己方最大利益。虽然中间人为两者交易关系的联结创造了前提条件,但由于交易双方此前毫无接触,因此须经过一段彼此相互了解的阶段才能达成交易关系。

(三)臂距—协商型交易中的即时对称义务

在臂距—协商型交易中,确立、维系和终止双方交易关系的核心机制是即时对称义务,强调关系双方付出与回报的对等性和即时性,是双方在理性计算下对自我利益的最大化追求。在交易达成过程中包工头通过动员与中间人的关系来联结潜在工人,并在谈判中决定是否与工人确立最终交易关系;因此,即时对称义务主要体现在包工头与中间人和包工头与潜在工人的两对关系中。

在包工头与中间人的关系中,包工头依赖中间人推荐来招募工人,而中间人则通过承担中介角色与包工头巩固既有关系。中间人将原先毫无联系的包工头和潜在工人连接起来,利用其关键位置来获得最大化收益,只有当包工头在工资待遇、任务安排和工作机会等方面增进中间人利益时,中间人才有更强的动力为包工头招募工人。同样,只有当中间人推荐的工人能增进包工头利益时,中间人才能获得包工头的信赖,并进一步促进与包工头的私人关系。

包工头与潜在工人的谈判是双方能否达成交易的核心,而即时对称义务的确认和维系则是双方交易关系能够达成的内在机制。潜在工人希望包工头对他们的工资、工作内容和强度等安排符合心理预期,而包工头同样希望工人态度积极、工作能力强、劳动生产效率高。由于既往毫无关联,包工头和工人之间并无信任关系,理性计算成为双方行为的依据也在情理之中。无论是工人认为自身劳动价值没有得到体现还是包工头判断工人无法为其带来利润,交易关系都可能终止;只有及时满足彼此利益,经济交易关系才能顺利达成。另外,与嵌入—互惠型交易中工人对包工头延期支付的容忍相比,处于臂距—协商型交易中的工人通常无法容忍包工头的延期支付行为,因为双方低程度信任关系和利益最大化的诉求使得工人认为包工头的“欠薪”是在侵犯工人的正当利益。

不同于嵌入—互惠型交易中双方长期连续的交易关系,臂距—协商型交易

是一次性、独立的交易关系,凸显了即时对称义务作为交易关系达成与维系的核心机制。虽然即时对称义务是维系臂距—协商型交易的核心机制,但经中间人介绍的工人一旦和包工头确定了交易关系,双方关系就得到继续巩固和发展的机会,工人有可能演变成新中间人并强化与包工头的信赖关系,使得包工头和工人的协商型交易处于动态变化中。

七、结论与讨论

本研究致力于探究市场构建的微观基础,将劳动力市场的形成理解为雇主与受雇者之间交易关系确立的过程。以中国建筑业劳动力市场为例,本研究关注雇主包工头和工人之间的联结匹配及其交易关系确立的条件和机制。在嵌入性命题、关系运作视角和交换研究三者基础上,笔者建立了关系类型—交易方式—市场结构框架来回答这一问题。在理论模型中,不同关系纽带(嵌入关系与臂距关系)与不同交易方式(互惠型交易与协商型交易)交叉组合,形成了四种关系与交易的匹配类型:嵌入—互惠型交易、嵌入—协商型交易、臂距—互惠型交易和臂距—协商型交易。调查发现,包工头与工人的劳动力市场存在嵌入—互惠型、嵌入—协商型和臂距—协商型三种交易类型,体现出建筑业下游劳动力市场中雇佣双方交易匹配的不同方式与多重过程。

本文在以下三方面对既有研究有所推进。首先,虽然泽利泽明确了经济交易的社会互动属性和关系基础,但她没有就关系纽带与经济交易的匹配过程提供可操作的研究路径。本文建立的关系类型—交易方式—市场结构的模型提供了分析关系纽带与经济交易匹配过程的理论工具。在经验上,本文将关系运作的视角由非正式经济范畴扩展到市场构建领域,并考察了在相同制度组织背景下,不同关系纽带与交易方式的匹配是如何促成不同交易类型的。

其次,在市场社会学领域,嵌入性视角将社会隔绝于市场之外。对建筑业劳动力市场构建的分析发现,市场交易与社会关系是相互建构的:离开了非正式关系,市场交易就失去了衍生的基质;而市场交易能够反过来促进、巩固或终止特定的非正式关系。关系纽带与交易方式的匹配路径所促成的多样化交易类型再次反击了市场均质化的假设,证明了市场构建的异质性和多样性。最后,不同于以定量方法评估不同关系纽带在劳动力市场中的效应,本文突出交易双边关系形成的具体过程,在交易匹配关系中细致考察关系联结本身如何可能,以及关系

纽带与交易方式的匹配过程对劳动力市场的结构与秩序的影响。^①

本文以交易为分析单位,建立关系类型—交易方式—市场结构这一框架来分析中国建筑业劳动力市场的形成。在理论建构与经验阐述后,以下几方面值得进一步讨论。

第一,本文理论模型的创新何在?特定关系纽带中发生特定经济交易已经成为经济社会学的共识,它背后隐晦地假设一种关系类型严格对应着一种经济交易。然而,本文模型从理论上说明关系类型和交易方式是可以差异化匹配的,“关系是关系、交易是交易”,它们各自具有分析上的独立性。

第二,交换研究中的互惠型交易与协商型交易概念是在实验场景中被使用的,它们在多大程度上适用包工头与工人的双边交易,或者说互惠与协商的边界是什么?受建筑业的工资支付模式影响,工人在交易中都可能面临包工头“不回馈”的风险,但仍有其他特征有助于辨析出互惠与协商的边界。交易中讨价还价环节的缺席/在场是区分互惠与协商的关键,与互惠型交易相比,协商型交易更加注重交易双方在工资价格、支付方式、支付期限等事项上的讨价还价。在协商型交易中,每次交易都是相对独立的;而互惠型交易强调交易的长期性和连续性。另外,互惠交易比协商交易更能容忍回报的延时交割。其次,如何理解嵌入纽带中发生的讨价还价?在劳动力市场的多种交易类型中,区分它们的关键不在于(嵌入)关系纽带与经济利益是否分离,而是交易双方在不同关系纽带中理解与追逐利益的方式与程度的差异。在以老乡关系为主的嵌入纽带中,双边的次强关系性质能够容忍经济利益的公开谈判,但以不同于纯粹市场协商谈判的方式出现。

第三,本文揭示了包工头与工人社会关系的远近如何与不同交易类型相匹配来构成劳动力市场,但未充分考虑其他市场性要素对双边交易类型的影响,包括建筑业市场竞争程度、劳动力供给规模与结构等。例如,当劳动力市场供给结构发生变化,劳动力供给小于需求(工人处于有利市场地位)时,建筑工人可能脱离嵌入关系约束而去寻找更高定价,影响具体交易类型的形成。与此同时,从时间维度上看,三种交易类型在不同阶段的劳动力市场中所占的比重是不同的,

^① 建筑业劳动力市场构建的独特性主要基于三个因素:建筑业生产模式、建筑企业的改革实践和城乡二元体制。建筑业属于一次性生产且依赖不同工种按时间节点协作完成,无法采取制造业中的批量生产模式,分包制成为建筑业的生产组织方式。计划经济时期建筑工人属于国有和集体企业职工;改革时期建筑企业不再直接雇佣工人,而是大量采取劳务分包形式来招募工人。城乡二元体制使得进入建筑行业的农民工依赖非正式关系来寻找工作和寻求庇护。总之,建筑行业劳动力市场构建的特征与内涵在多大程度上适用于其他行业需要考虑行业生产模式、历史遗产和制度条件等因素的影响。

它们会随着市场规模、包工头经营能力、承揽工程规模与技术要求的变化而发生变化。例如,在包工头进入建筑行业初期,他们依赖自身的关系网络招募工人,嵌入—互惠型交易成为主导;随着建筑行业市场规模的扩大,雇主承接项目的规模不断扩大,单纯依靠嵌入—互惠型交易无法完成项目任务,因而不得不转而依赖中间人来招募和扩大工人队伍,臂距—协商型交易成为主导。

本文对建筑业劳动力市场构建过程的分析显示了非正式关系在市场交易过程中的重要性,对关系纽带在经济交易关系确立和维系过程中的作用机制的探究揭示了“关系”概念的动态演化特征和它对中国经验的分析性潜能。此外,中国市场转型中其他领域的经济交易与市场形成经验能否用本文的分析框架加以分析,并批驳、修正与丰富该理论模型的适用条件与范围,期待有更多相关研究一起构成对话。

参考文献:

- 边燕杰、张顺,2017,《社会网络与劳动力市场》,北京:社会科学文献出版社。
- 符平,2009,《“嵌入性”:两种取向及其分歧》,《社会学研究》第5期。
- ,2013,《市场社会学的逻辑起点与研究路径》,《浙江社会科学》第8期。
- 冯仕政,2007,《国家、市场与制度变迁:1980—2000年南街村的集体化与政治化》,《社会学研究》第2期。
- 刘精明,2006,《劳动力市场结构变迁与人力资本收益》,《社会学研究》第6期。
- 刘世定,1999,《嵌入性与关系合同》,《社会学研究》第4期。
- 刘子曦、朱江华峰,2019,《经营“灵活性”:制造业劳动力市场的组织生态与制度环境——基于W市劳动力招聘的调查》,《社会学研究》第4期。
- 亓昕,2011,《欠薪与讨薪:工地政体与劳动过程的实证研究》,北京:首都经济贸易大学出版社。
- 沈原,2007,《“关系霸权”:对建筑工劳动过程的一项研究》,沈原编《市场、阶级与社会:转型社会学的关键议题》,北京:社会科学文献出版社。
- 吴晓刚,2006,《“下海”:中国城乡劳动力市场转型中的自雇活动与社会分层(1978—1996)》,《社会学研究》第6期。
- 吴愈晓,2011,《社会关系、初职获得方式与职业流动》,《社会学研究》第5期。
- Bandelj, Nina 2012, “Relational Work and Economic Sociology.” *Politics & Society* 40(2).
- Blau, Peter M. 1964, *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.
- Blau, Peter M. & Otis D. Duncan 1967, *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Burt, Ronald 1992, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chan, Cheri Shun-ching 2009, “Invigorating the Content in Social Embeddedness: An Ethnography of Life Insurance Transactions in China.” *American Journal of Sociology* 115(3).
- 2012, *Marketing Death: Culture and the Making a Life Insurance Market in China*. Oxford: Oxford University Press.
- Dobbin, Frank 1994, *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*.

- Cambridge: Cambridge University Press.
- Emerson, Richard 1976, "Social Exchange Theory." *Annual Review of Sociology* 2.
- Fligstein, Neil 1996, "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61(4).
- Granovetter, Mark 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3).
- 1995, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers* (second edition). Chicago: University of Chicago Press.
- Homans, George 1961, *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace and World.
- Kalleberg, Arne L. & Aage B. Sorensen 1979, "The Sociology of Labor Markets." *Annual Review of Sociology* 5(1).
- Krippner, Greta A. 2001, "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology." *Theory and Society* 30.
- Krippner, Greta A. & Anthony S. Alvarez 2007, "Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology* 33.
- Lawler, Edward, Shane Thye & Jeongkoo Yoon 2008, "Social Exchange and Micro Social Order." *American Sociological Review* 73(4).
- Molm, Linda, Jessica Collett & David Schaefer 2007, "Building Solidarity through Generalized Exchange: A Theory of Reciprocity." *American Journal of Sociology* 113(1).
- Molm, Linda, Monica Whitham & David Melamed 2012, "Forms of Exchange and Integrative Bonds: Effects of History and Embeddedness." *American Sociological Review* 77(1).
- Piore, Michael Joseph 1975, "Notes for a Theory of Labor Market Stratification." In Richard C. Edwards, Michael Reich & David M. Gordon (eds.), *Labor Market Segmentation*. Lexington: Heath.
- Swedberg, Richard 2005, "Markets in Society." In Neil J. Smelser & Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (Second Edition). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Swider, Sarah 2015, "Building China: Precarious Employment among Migrant Construction Workers." *Work, Employment and Society* 29(1).
- Uzzi, Brian 1996, "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: the Network Effect." *American Sociological Review* 61(4).
- 1999, "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing." *American Sociological Review* 64(4).
- White, Harrison C. 1981, "Where Do Markets Come from?" *American Journal of Sociology* 87(3).
- Williamson, Oliver. 2010, "Transaction Cost Economics: The Natural Progression." *The American Economic Review* 100(3).
- Zelizer, Viviana, A. 2005, *The Purchase of Intimacy*. Princeton: Princeton University Press.
- 2011, *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- 2012, "How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does that mean?" *Politics & Society* 40(2).

作者单位: 华中师范大学社会学院
责任编辑: 黄燕华