

【专题：同乡同业】

# 有限差序的社会结合及其现代性转化

——基于新化数码快印“同乡同业”的思考

谭同学

(云南大学 西南边疆少数民族研究中心,云南 昆明 650091)

**摘要:**乡土社会“差序格局”的结合模式,以“亲亲”机制“类”“推”扩展关系网络,并非儒家理想型的“爱无差等”,而是有其限度。这是儒家“大传统”与乡村“小传统”在实践中互动、妥协的结果。当代大市场中常见的“同乡同业”,既依赖亲缘,更依赖基于方言亲近感的地缘拓展社会关系网络。其中,“文化亲密”是“同乡”聚集资源、降低成本并赢得市场竞争的核心机制。“文化亲密”机制同样也不能无限扩展,而是在特定情境下有特定的弹性边界。基于同一方言地缘关系的“同乡”可整合为“同业”,此边界外更广泛意义上的“同乡”则不能,但这又不妨碍在其他情境下,人们与方言群以外的人保持紧密关系。较之于“亲亲”机制,这种社会结合模式更具有开放性。这是“有限差序”嵌入城镇化和大市场,与现代性相结合的结果。

**关键词:**同乡同业;有限差序;“亲亲”机制;文化亲密

**中图分类号:**D634      **文献标志码:**A      **文章编号:**1671-7465(2020)05-0018-11

## 一、引言

从经验形态上看,“同乡同业”即便不是中国社会独有的,至少也是颇有“中国特色”的经济社会现象。数年前,笔者对湖南娄底市新化县人主导的数码快印业进行过一项粗浅的调查,这些农民到了全国各地的城市,不但在生活互动上,而且在产业聚集上都具有很强的向心力<sup>[1]</sup>。对这类现象,笔者曾从亲缘、地缘和市场互嵌的角度,尝试给出过初步解释。然而,在文化比较的视野下,它所呈现的还只是较为直接的社会关联。如在伦敦,无论是来自国内约克、苏格兰乡村,还是波兰、希腊、土耳其等欧洲其他国家的流动人口,生活上“同乡”间也不乏聚会,但在职业上其“同乡”关系网络所起作用却相对弱很多。由此视之,虽然人皆有亲缘、地缘关系网络,但其性质和功能却可能因文化特质而相去甚远。进一步深入、准确地理解“同乡同业”,还必须对“同乡”的亲缘、地缘关系网络之文化特质,予以关注<sup>[2-4]①</sup>。

迄今为止,已有经验研究呈现出的“同乡同业”现象,人群基本上都源自乡村。由此,这还直接牵涉他们城镇化的方式,以及城镇化后与乡村的关系问题。“同乡同业”的人群,往往不仅仍依赖于乡村形成的社会关系网络,而且始终与乡村保持着较为紧密的联系。因此,其城镇化方式其实是嵌入型的,即乡村社会关系网络和文化在相当程度上嵌入其城镇生活。

言及乡村社会关系网络,费孝通关于其“乡土”特性的分析,无疑非常深刻。他将这种特征描述为:“以‘己’为中心,像石子一般投入水中,和别人所联系成的社会关系……像水的波纹一

收稿日期:2020-04-12

基金项目:云南大学民族学一流学科建设项目“新时代边疆汉族社会转型与治理研究”(2019SY046)

作者简介:谭同学,男,云南大学西南边疆少数民族研究中心教授。

① 从这个视角看,吴重庆从“儒学下乡”“乡土社会”,以及郑莉从“乡土社会文化网络”和“信用关系”等维度,对“同乡同业”所展开的分析,具有文化层面的启示意义。当然,“乡土”这一分析维度本身的细分内容和具体特征,还有待进一步明晰。

般,一圈圈推出去,愈推愈远,也愈推愈薄。在这里我们遇到了中国社会结构的基本特性了。我们儒家最考究的是人伦,伦是什么呢?我的解释就是从自己推出去的和自己发生社会关系的那一群人里所发生的一轮轮波纹的差序。”<sup>[5]</sup>费孝通重点强调了儒家人伦原则对亲疏、远近的界定,以及由亲至疏、由近至远的扩展机制,并称之为“差序格局”(该理论当然有其理论渊源<sup>[6]</sup>,因本文关注点重在当代,这里不赘述)。麻国庆曾进一步细究其扩展机制,并指出“类”与“推”是差序格局中由内而外的圈与圈之间的具体动力机制<sup>[7]</sup>,“类以群为本,推以家为轴”<sup>[8]</sup>。

针对孙立平所说概念清晰度不够的问题<sup>[9]</sup>,阎云翔<sup>[10]</sup>、周飞舟<sup>[11]</sup>主张进一步细化发掘“差序格局”中有弹性的“差”和刚性的“序”。在“差”的扩展方面,吴飞<sup>[12]</sup>、翟学伟<sup>[13]</sup>强调它在很大程度上融入了“亲亲”的原则;而在“序”的方面,翟学伟<sup>[14]</sup>、沈毅<sup>[15]</sup>等注意到了“家”或“共同体”到“国”之间的扩展机制。以史料宏观透视看,此类分析无疑非常有洞见。不过,此类扩展机制在当代基层社会中是否出现了一些新变化,似乎值得进一步关注。

从文化类型比较角度看,如梁漱溟<sup>[16]</sup>所论及的,尚“人伦”将中国农民与信奉上帝、佛陀者相区别开来。吴重庆<sup>[17]</sup>也强调,若根据儒家经典的理想化要求,其实“爱无差等”,只是时间上有先后次序。但是,从乡土社会关系网络的经验看,不仅有“差序”,甚至依“人伦”原则“类”“推”扩展,都有其限度。正如翟学伟<sup>[18]</sup>曾指出,它不能“走通”到“天下”。贺雪峰<sup>[19]</sup>则注意到,中国传统乡村中的农民具有双层基本认同,也即家庭及超出家庭范围的基本认同单位(如宗族、村庄),而不是均质地向外扩展关系。由此,将“差序格局”视作分析性概念,还牵涉如何看待文化理想与社会现实之间的区别与联系,尤其是在当代社会急剧现代化的过程中,这一问题更为明显。

此外,当代市场经济以尚“利”而著称,理性化利益算计与“差序格局”相结合,或者说其中本就有“义”“利”混合的特点<sup>[20]</sup>,也是学界关注的重要问题。李沛良<sup>[21]</sup>甚至用“工具性差序格局”的概念,来指称当代社会理性化过程中人们依据有用性原则,而非人伦原则,选择与哪些人保持密切联系。笔者认为,“差序格局”本身重“人伦”原则,直接在其前饰以“工具性”,难免有张力,倒不如称其为“工具性圈层格局”更恰当<sup>[22]</sup>。不过,从进一步反思角度看,“人伦”即便总体上确有让位于利益之势,毕竟在一定范围内仍保留着适当的形式。那么,它在与现代性相结合的过程中,平衡和转化的机制是什么?

从“同乡同业”现象看,乡土社会关系网络嵌入城镇化过程,无疑呈现出了乡土延续性的一面。然而,种种迹象表明,它也并不是没有发生变化。嵌入城镇之后,面对大市场和新的城乡关系,这种社会关系网络出现了一些什么新特点,其转化呈现出了何种机制?对此类问题的追问,不仅事关从现实上审视中国城镇化的社会基础,也涉及重新思考社会传统的现代性转化哲理。以下本文将尝试结合笔者近年围绕新化人从事数码快印业,所构成的“同乡同业”现象调查(被调查者均已化名),对以上问题略作探讨。

## 二、地域方言、社会网络与文化亲密

2019年3月,笔者将离开广州到昆明工作,几位曾协助笔者调查数码快印业并已有数年交往的新化籍老板专门为笔者饯行。不过,他们请我相聚的由头并非调查者和被调查者再做一次面对面的互动,而是因为笔者作为“湖南老乡”即将远行(笔者系湖南郴州市永兴县人)。其间,考虑到与这张关系网络即将在空间上产生距离,笔者谈及在昆明又要面临如何打开调查局面的问题,几位老板不约而同地表示,“完全不用担心这个问题,昆明有很多湖南老乡,只要有打字复印店的地方,就有湖南老乡”。

按此话的表面意思,“湖南”作为一个整体地域概念不仅可以作为老乡认同的依据,而且也是他们从事数码快印业的基础。从宽泛意义上说,老乡所指称的地缘关系网络具有可伸缩性,也确实没有问题。出了湖南,湖南人都是老乡,但在湖南、娄底、新化等不同层次上,老乡则相应

地只包括娄底人、新化人,以及洋溪人、槎溪人。真正在“同乡同业”的意义上从事数码快印业的“湖南老乡”,严格地说其实是新化人,而且主要是新化人中的洋溪人和槎溪人。换句话说,虽然同样都是“老乡”概念,但在“同乡同业”的意义上,可伸缩性并不那么强。若非新化人,而仅是湖南人,即使在湖南以外的其他省份,也难凭借“湖南老乡”身份进入新化人经营数码快印业的关系网络。更让人迷惑的是,这种并非完全封闭但却有相对稳定性的边界,广泛存在于“同乡同业”现象中。那么,究竟是什么机制在维持这种隐性的边界?

到达昆明后不久,笔者凭借“湖南老乡”身份,很快找到了调查渠道。与以往笔者调查的打字复印店往往由一对新化夫妇开设有所不同的是,这次调查的夫妇仅有女方萧芳为新化人,男方李湘军则是湖南永州市新田县人。他们走向经营打字复印店的路,首先是出于李湘军的选择。

李湘军自称为“非典型第二代农民工”。为何这样称呼呢?他表示这与其人生经历有关。1988年,李湘军出生于新田县一个偏僻的山村,因父母外出务工而主要靠爷爷、奶奶照看。直到7岁,他才被父母接到了他们打工所在的广东花都市(后改为广州市花都区),并进入一所农民工子弟学校学习。2004年,李湘军从花都区的一所乡镇中学毕业,因为考虑到户籍不在花都,以后无法在广东省参加高考,不得不回到新田县就读高中。2007年,李湘军考入长沙一个二类本科院校。临近毕业时,李湘军发现就业形势并不乐观。于是,他报考了研究生,但因为数学和英语成绩离录取分数线过远,没有被录取,并且丧失了再次复习备考的信心。在被动状态下面临就业,李湘军先后在长沙的几家银行、证券、信托公司和房地产公司干过一些临时岗位的工作,其所获工资解决基本温饱问题后,即成了“月光族”。之后,李湘军南下到广州,先后在房地产开发企业和中介公司工作过,但经济状况并无明显改善。加上在广州租房费用比长沙更高,李湘军感受到了更大的经济压力。他形容这种状况道:“我读了本科,很难接受别人说我还是个‘农民工’。那个时候我常反问自己,‘不是农民工,又是什么呢?’出生在那么偏的地方,做留守儿童,到了花都上学也只是个农民工子弟。读了大学,工资还未必有农民工高呢,只不过看着不像是农民工的打扮罢了。”

2013年冬至,看着身边广东籍的同事郑重其事地准备晚餐(广东人特别看重冬至节,不少家庭的饮食准备和庆祝活动堪比春节),李湘军表示囊中羞涩的他深受刺激。他下定决心辞掉了房产中介的工作,“放下身段”到他平时经常给客户打印、复印资料的打字复印店,从打杂干起,想着“等将来把技术全部掌握了,就自己开个小店,也比在房产中介公司好”。在他的想象中,打字复印店的工作并不复杂,以他读过大学本科的基础,应该很快就可以掌握全部技术。然而,几个月后,李湘军发现自己的想法并不对头。这家打印店因为有十几位员工,需要一二位员工做些管理、协调工作。李湘军认为,以他的大学本科文凭,理应由他做这些工作,然后兼做些简单的打字、复印工作,应该也能有发展的空间。可是,老板除了亲自做一部分管理工作之外,其他的管理工作都交给了一位远房亲戚。老板倒也常提醒李湘军抓紧时间学技术,然而,在这件事情上,李湘军遇到了困难。对此,他回忆道:

“我既然放下心态(身段)进这个店,不用说,当然是想主动学技术的。可是,老板和其他的同事都是新化的,总是讲他们老家的话,我根本听不懂。要他们用普通话教我,他们说不知道怎么样用普通话教,问多了嫌我烦。自己对着材料自学,他们又觉得我太浪费时间,就派我做些接送资料之类的跑腿业务。再说,软件还可以对着资料学,那些硬件修理,像是打印机、切割机、复印机,尤其是切割机磨刀、胶装机、彩色复印机坏了要修理,本来也没有现成的资料可以对照啊。这些都是全凭经验的。搞了八九个月,什么都没学到。我看不行了,我一个本科生天天净干些跑腿的事情,还被他们一帮初中生甚至初中都没毕业的人呼来喊去的,于是就辞职了。”

在辞职前后,李湘军曾认为,打字复印店的老板和同事之所以不愿意教他那些“核心”技术,主要原因肯定不是语言不通的问题。李湘军宁愿相信,就是因为他不是“新化老乡”,所以他们



故意对他进行技术保密。在日常生活中,李湘军也体会到这种基于语言的无形边界存在。无论是在工作过程中聊天,还是工作之余同事们一起聚会,大家说的都是新化话,他因为听得半懂不懂,甚至根本听不懂,而感觉自己是个“外人”。笔者曾就这一现象请教过几位在广州开大型打字复印店的新化籍老板,他们给出的答案大体相似:语言不是问题的全部,关系才是实质性问题,但关系与语言是分不开的。例如,其中一位老板说道:

“是有这种情况,我也遇到过外面的人(非新化人)在我的店里工作……很难谈得上是故意对他们保密。这里面谈不上多深、多尖端的技术,都是些小窍门,说穿了其实不难,因此没有太多值得怎么保密的东西。但你要我用普通话说,我确实也很难说得清楚。不过,更重要的是关系,不是真正的老乡,关系没到那一步,我哪会愿意耐心细致地跟你讲这些小窍门?再一个方面,我们做这行,比如说各种机器采购、打印耗材进货、异地开店租铺面、大家交换新摸索出来的技术等,都是靠亲戚和老乡的关系网的。你没有亲戚或者老乡关系,光是告诉你技术,你同样还是玩不转。总之,关系才是关键……当然了,说新化话本身就是一种关系。即使原来不认识,更不是亲戚,只要见面一说新化话,大家自然就会有种亲近的感觉。”

对于李湘军而言,幸运的是从广州的打字复印店辞职不久后,在长沙某次同学聚会上,偶然认识了萧芳,并建立了恋爱关系。萧芳是新化县城的人,毕业于长沙某专科学校。当李湘军提出两人一起进打字复印店学技术时,萧芳“思想斗争”了很长一段时间。在新化县城长大且上过大学的她,相对于该县洋溪镇、槎溪镇的农民而言,多少有些心态上的优越感。不过,在李湘军的引导和找工作不易的压力下,她最终同意与他进了一位远房亲戚(洋溪镇人)开的打字复印店工作。此后,李湘军才发现,要将新化方言中的那些技巧用普通话准确表达出来,确实是一件费时、伤神的事。而萧芳耐心细致地完成了所有李湘军想要的普通话翻译工作,加之他本人勤学苦练,约半年就基本掌握了打字复印店所需的技术。2015年冬两人结婚,次年春节后在萧芳另一位开打字复印店的亲戚杨某的帮助下,到云南普洱市自己开了一家小型打字复印店。

从以上事例不难看出,亲缘、地缘关系对于新化人以“同乡同业”的形式从事数码快印业至关重要。但是,每个人的亲戚毕竟数量有限,而在更大范围内组织资源,其实更加依赖于数量庞大的地缘关系。然而,地缘关系网络同样也不能无限扩展。例如,在这其中,方言便是一道非常重要的边界。在外省,虽然所有“湖南人”均是广义上的“同乡”,但“同业”的要求却更高,主要依赖方言群内部的关系网络。在此特定语境中,方言所能带来的文化亲近感,造就了“真正的老乡”,而超出这道边界,广义上的“同乡”俨然不够“真”,无法亲近到可以在大范围内组织起产业意义上“同业”的地步。

### 三、城市空间、人情往来与资本积累

李湘军夫妇下定决心开打字复印店,碰到的第一个问题便是缺少资金。两人几年打工的积蓄用于办婚礼后即所剩无几。而通过杨某打听,在普洱市开一间小型打字复印店,至少得要40万元左右。李湘军说:“好在老家村里的亲戚、邻里,多少还是有些关系。再加上这些年在外打工,也还有些老乡和朋友。每家每户去找人情,一个月时间,终归还是凑齐了基本的启动资金。”其中,杨某也借了5万元给他们夫妇。除了借钱之外,李湘军夫妇还借宿在杨某本就不宽敞的出租房里,吃饭也在杨某家。杨某还用摩托车载着李湘军到处寻找合适的店面,与他一起和店面房东谈价格。忆及此段,李湘军对杨某颇为感激。他说:

“多亏了老杨。他不仅地头熟,而且有经验。可别小看选店面这事情。地段很重要。方方面面的,哪些因素对开打字复印店是有利的?这人不仅得要开过店,而且还要换过好些地方开店,才有心得体会。没入行的时候,我们都不会太在意,感觉只是随便哪个街头或者拐角的地方开一家打印店,这实际上不是的。外行通常认为哪个地方

可能会生意好,其实未必。有的地方确实是有些客源,但可能房租、水电方面有问题啊,又或者你的实力与地段配不上……没有经验的人,往往没法考虑周全。而一旦第一次开(店)不活,后面就难办了。第一笔钱基本上都是借来的啊,虽然都是亲戚老乡的钱,不要利息,但亏了怎么办?”

杨某还将他在普洱市从事数码快印业的其他亲戚和老乡介绍给了李湘军夫妇。在这些人的帮助下,李湘军靠着2台电脑、1台激光打印复印装订一体机、1台小型喷墨打印机、1台胶装机和1台手动切割机,就开张了。据他介绍,这些设备中,只有打印复印一体机是八成新的,其他的都是半新半旧的,且全部是云南和周边省份从事数码快印业的新化老乡转手的二手货,价格十分低廉。二手设备的成本之所以低,是因为早年从事数码快印业的一些新化老乡从日本回收的产品。这些产品在修理之后(从事修理行业的也是新化老乡),依然可以使用相当长一段时间(在日本国内,由于修理成本十分高昂,人们倾向于购买新机器)。只不过,近年由于中国海关政策变化,此类二手产品不能再如过往那般被当作“回收垃圾”,而必须当作一般商品报关进口,因此价格上升了近三成。在日常运行中,李湘军的打字复印店所用碳粉、墨水、打印纸、胶装原料等耗材,也全部由新化老乡供应。机器如有需要修理的时候也会叫新化老乡前来帮忙,对方只收取基本劳务费。

如此一来,李湘军的社会交往圈中新化人日益增多。虽然从广义上来说,他和新化人也都是“湖南老乡”,但在实际交往中,他发现重要的是“新化女婿”身份。在普洱的新化老乡,每年都会聚会一二次。此外,每到逢年过节,李湘军都得“跟着”萧芳拜访杨某等新化亲戚、老乡。毫无疑问,在这些聚会的场面,大家说的都是新化话(萧芳的新化县城方言,虽然与洋溪镇、槎溪镇的方言也有明显不同,但交流基本没有障碍)。几年下来,李湘军虽已能听懂新化话的大部分,但却不会说。好在凭着“新化女婿”的身份,在实质性的交往方面,大家对他并没有另眼相待。不过,李湘军为了能更好地把自己与新化亲戚、老乡的关系变得更融洽些,有意识地学会了一些不太依赖语言的交流方式,如一起打麻将和扑克。

由于每年能用于请客、送礼的钱有限,李湘军夫妇用于人情往来的钱主要都花在了维持与新化亲戚、老乡的关系上。一开始,李湘军本人甚至都没有觉察到这一点,直到开店一年半后,母亲跟他通电话时,抱怨了一通。对此事,李湘军回忆道:

前年(2017年)中秋节的时候,我妈打电话来,她有些生气地说:“你们两个只要新化那边的亲戚了吗?我们新田的亲戚不要了?逢年过节,连给你爸和我都没见买什么东西……要不是你舅舅说,我还不知道。他说,在你表哥的手机上有有个什么‘朋友圈’,看到你们两个今天在给这个亲戚送礼,明天在给那个老乡送礼,问给我们买了什么没。我只能骗他说,‘儿媳妇说了要买这样、那样(的东西),我叫他们什么都别买’。”

在他看来,跟新化亲戚、老乡保持密切往来,并不表示从心底里觉得他们比自己老家的亲戚更亲近。之所以这么做,他表示,一方面是因为同处一个远离家乡的城市,地理空间上比较近,日常来往比较方便;另一方面更重要的是,他和萧芳刚刚起步的打字复印店,十分依赖新化的亲戚、老乡帮忙。他说:“毫不夸张地说,在普洱(市)这种小城市搞这个行当,离开老乡就会寸步难行。如果在大城市,因为空间比较大,机会稍微多一点,新化人也不可能把每个角落都百分之百占尽。但就算是在这样的大城市,大家也都还是靠老乡嘛,何况普洱这样的地方。”甚至于,在萧芳看来,这样的人情往来已经“没法只看亲不亲”,而“不得不看事业上近不近”。她表示,他们花了更多的时间、精力和金钱维持与新化亲戚、老乡的人情往来,但绝不是因为向着她的娘家。她说:

“实际上,很多这样的(新化)老乡都不是我娘家的亲戚。我们跟我娘家的亲戚,只要他们不是搞这个行当的,也没多少来往,并不比他(李湘军)老家的亲戚(来往)多。一些稍微远一点的亲戚,原来还是有些来往的,现在因为他们不是做这个的,我们跟他们来往就少了很多……谁不想像过去在老家一样温情脉脉啊,但是没办法啊,来了外

地,我们也是寄居在别人的城市里,谋生不容易。经济条件有限,不可能方方面面都周全,不得不分主次、轻重……否则,我们这小生意就没法做了。”

从总体上看,李湘军夫妇的人情“投资”取得了不错的“回报”。他们经营的打字复印店收益不错,两年后不仅还清了所有债务,而且有了一定的积蓄。2018年8月,他们做了一个新的选择,将普洱市的店面转让给了一位老乡,转至昆明开了一家新店。

为何要做此决定呢?李湘军认为,其一,自己的生意已经走上了正轨,业务上做得比较顺利,积累了一点资金,应该到省会城市“闯一闯”;其二,近几年他们先后生了一女一子,女儿到了上幼儿园的年纪,应该让她接受更好的教育;其三,还有一个重要原因是为了适度地与新化老乡的人情关系网络保持距离。究其缘由,李湘军夫妇表示,因为他们进入这个行业是从普洱市开始的,因此在普洱欠的人情格外多。加之新化人又特别在意礼尚往来,他们不得不频繁地应付曾给自家帮过忙的老家人的各种喜事。例如,这些老家家人有人结婚、生子、过生日、乔迁新居等,他们都得有所表示。此外,和普洱市的新化老乡打麻将、扑克过于频繁,他有些应接不暇。他说道:

“起步的时候,他们帮了很多忙。人多了,难免不是这家有事,就是那家有事。真的帮过比较大忙的,我们不去不行,去这家、不去那家,也不行。人情开销大,有压力。另外就是这些人相对于昆明的老乡来说,打麻将、打扑克太频繁了。能在省城的,一来相对更有钱一些,有钱人反而更忙一些,没时间打麻将、打扑克;二来事业心也相对强一些,不会玩物丧志。不像在小城市里的人,反正就是过小日子,干完活、没事做,文化程度低,孩子作业也辅导不了,空闲时间无聊,就喜欢这样的东西。”

李湘军夫妇显然并不是要与在普洱的新化老乡不再来往,而只是在地理空间上适当隔开,减少一些日常应酬。事实上,他们在转移到昆明的过程中,依然靠其中的部分老乡帮忙。例如,店面是普洱一位新化老乡在昆明的亲戚按成本价转让给他们的,地段很好。原店主还将1台老款电动切割机,以及文件柜、电脑桌若干,都送给了李湘军。有了这一系列条件做基础,李湘军夫妇在昆明的店在开张第二个月即开始盈利。

李湘军夫妇在外乡经营打字复印店的经历,及其处理与双方亲戚关系的分歧再次表明,对于乡土社会关系网络的常规惯性而言,亲缘关系无疑应比地缘关系重要。但到了城镇后,若要进入“同乡同业”形态的数码快印业,仅依靠在亲缘关系网络范围内组织资源,是远远不够的。虽然经营打字复印店较多依靠亲戚,但在外部资源配置上根本无法离开同乡关系,就整个行业来说则更是如此。因此,地缘关系对“同乡同业”更加具有“生命线”的意味。当然,这两种关系也并不是完全没有关系的。事实上,人们恰恰是将亲缘关系的诸多相处原则,经过拟制转化、移用到了处理地缘关系的过程中去。其目的和社会功能则很明显,就是同乡群体比较紧密地团结起来,增强自己在现代都市和大市场中的竞争能力。同时,以方言亲近感为基础的关系网络扩展,既不排除亲缘,也不排斥其他关系。“同乡同业”中的农民既与部分老乡亲戚一样往来,同时又与之保持适当距离,此外还在城镇生活中结交一些既非亲戚,也非老乡的朋友。凡此种种,并不会使之不容于同乡。

#### 四、故乡家园、乡愁立命与乡土延续

说到在做生意的城市里买房,李湘军夫妇的态度与一般在外从事数码快印业的新化人有很大差别。萧芳的父母在新化县城原本已有房子,而李湘军则没有打算回新田县农村再盖新房。据李湘军说,他家乡的青壮年劳动力几乎都外出打工了,“村里和乡里交通、教育、医疗、商业什么都跟不上,所以凡是有能力在外买房的都在外买,很少有人打算再回去”。

而绝大部分在外从事数码快印业的新化人,只要条件允许,都会选择在家乡盖一栋宽敞、钢筋混凝土结构的房子。如果原来已有钢筋混凝土结构房子的,则会在装修上下功夫。笔者在广



州、昆明调查过的20多位打字复印店老板,告知笔者:最近十几年新化县洋溪镇、槎溪镇的老乡很喜欢盖一种3层、每层4间(含1间大客厅)的楼房;这种楼房的造价都在40万元左右,此外还得加上各种内部装修、家具配置约20万元左右;经济实力稍微好一点的,建房子连同装修花销100万~150万元,也是很常见的。

不用说,不管对于何种经营规模的打字复印店老板而言,在老家盖一栋房子或者装修一栋房子,都是一笔不小的开支。按照经营生意的直接需要,其实这些资金原本可以(应该)用于改善经营条件或者扩大再生产。更何况,这些新化老乡绝大多数时间都在外地的城市里居住,往往只有春节时才有空回家乡住上一个星期左右。可是,绝大部分新化老乡都选择先在老家盖房、装修房子,此后有“闲钱”再考虑在自己居住时间较长的城市里买房的事情。而且,为了回老家盖房子,原本在外从事数码快印业经营的夫妇,至少得要一人回老家亲自张罗此事,时间短则大半年,长的甚至达两年。这在某种程度上会影响到他们在城里的生意。

笔者曾多次与这些新化老乡就在家乡建房之事进行交流,“暗示”他们这样的选择在经济上不合算。且不说如此一大笔资金可以投入生意,在最近十多年各大城市房价节节上涨的情况下,仅在城市里投资购房,其收益甚至可能比他们从事数码快印业要强。然而,当讨论继续深入下去后,大家又纷纷认为,他们不能这样选择。这些新化老乡认为必须优先考虑在家乡建房,然后才考虑在城市里买房的理由,大致可归纳如下:

首先,之所以能够顺利进入数码快印业,就是因为有亲戚、老乡的社会关系网络。在这其中,老乡关系比亲戚关系更为根本,因为亲戚关系网的规模毕竟有限。而维持和利用老乡关系网,则需要“家乡”作为一个共同的地方,将大家长期联结起来。对此,一位来自洋溪镇、在广州开设大型打印复印店的易先生曾提到,老乡们平时分散在全国各地的城市里,虽然过去通过邮件、QQ软件、网络论坛(如“洋溪人信息港”),现在通过微信软件等手段,可以远距离地互动,但是“这与回到家乡过节,吃着家乡菜、喝点酒、聊闲天的感觉,完全不一样”。他认为,只有回到家乡面对面互动,才能够让老乡关系变得更融洽、让新朋友感情加深。如果好多年都不回家乡,大家的感情难免就会疏远,将来要进一步把生意做得更好,可能就会比较困难。既然每年都得回家乡住,还需要邀请家乡的亲朋好友到家里做客,当然就有必要力所能及地在家乡盖一栋不错的房子。

其次,老乡们的面子竞争首先便是在家乡的村庄范围内展开的,而建一栋好房子是一件非常有面子的事情,“房子就是面子”。如易先生所说:“在农村里,人一辈子也没多少大事。盖房子算一件大事。如果你家的房子跟不上形势,是很没面子的。人家都钢筋混凝土了,三四层楼、瓷砖地板、高档家具,你家还是土坯墙盖瓦片,那肯定说明混得不好、人生很失败嘛……在家乡盖房是‘雪中送炭’,是必须的;有能力在城里买房的话,是‘锦上添花’;有更好,没有也过得去。”另外,面子竞争一般都是在小范围内的熟人之间展开的,老家的村庄由于世代都生活在那里,是他们挣面子的基本场所。2019年3月在广州参加为笔者饯行的王先生曾说:“一个陌生的人再怎么有钱,我们去跟他比什么?比他多,不会感到有面子;比他少,也不会感觉没面子。但从小在一个村里长大的人就不一样了……我们下一代人还会不会这样不好说,因为他们同年人之间已经不是很熟了。但至少我们这种从农村出来的第一代,肯定是这样的。”

再次,绝大多数新化老乡认为,城市里不知道能否永久待得下去,将来年纪大了,或者万一生意不好做、在城里也找不到别的好门路,就得回家乡住。在广州海珠区中山大学附近,每年总会有几次小规模的新化老乡聚会,笔者曾好几次在聚会上听到他们关于数码快印业“天下大势”的分析。尽管在很多具体分析上,常常意见纷纭,但每次都有人认为,生意总会有好有坏,坏的时候可以考虑转行(例如,湖南攸县老乡原来成群结队在外,尤其是,在深圳市开出租车的,最近几年大部分已转行,带着打桩机到处承揽打桩的活去了),不过也可能难以顺利转行,所以最好要为自己留条后路。如易先生就曾说:“每个行业都必然有如日中天的时候,也会有日薄西山的时候。事实上,最近几年由于从日本进口二手设备的价格大幅上涨,(数码快印业经营)已经

受到了不小的冲击……我们这些老乡,整体文化水平都不高,万一哪天城市经济整体不行,回家至少是一种选择啊。别看我们现在好像还行,但本质上说还是农民。只要还有家乡,家乡还有立足之地,就不怕,万一不行,大不了回家乡嘛。”

此外,家乡对于第一代从乡村中走出来的人而言,始终具有情感寄托的作用,对于其子女来说也具有重要的象征意义。在外从事数码快印业的新化人,有不少人收入状况很不错。但是,即使他们在城市中已经有房、有车,却依然对自己所居住的城市没有归属感,而往往认为只是暂时居住的地方。例如,王先生在广州经营着 4 家打字复印店,固定资产总额超过 500 万元,已在广州较好的地段购置 120 余平方米的住房(按 2019 年 9 月的市场价估计应值 700 余万元)。可王先生也表示:“包括广州在内,我跑了 10 多个城市了,光是开过店的也有 4 个了。从来没有感觉到哪个城市是自己的,我们只是过客。哪天想走了,关了店子,卖了房子,随时就走……儿子和女儿在这边读书,回家乡回得少,对家乡的感情肯定没有我们这么深。但是,他们的户口毕竟还在家乡,或者就算户口能迁到这里,这里也不可能是他们的家乡。家乡只能是新化,你一开口说话就知道了……人终究还是需要有个想着能回去的家乡,尽管实际上很少回去。这就像命和魂的关系,魂没有寄托的地方,那命也就没什么意思了。”

最后,正是由于绝大多数人总想着还有可能得回家乡去,或者需要家乡作为一种寄托,在外从事数码快印业的新化老乡不仅优先考虑在家乡建房,对家乡的节日聚会、公益事业(如公路、小型桥梁、祠堂、饮水工程建设,以及捐资助学、扶危解困等)也十分重视。易先生提及此类活动时说:“一年四季在外头忙,春节反正也没什么生意,肯定要回家,放起鞭炮拜拜年,喝酒、聊天、送人情。这些活动对我们来说很重要……建祠堂、维修学校,铺路架桥什么的。张罗这些事的人肯定也会找你,只要找到了,多少给一点。只要给了,人家都会在碑上刻下你的名字,捐多捐少,一清二楚。人活在世上,自己吃穿不愁了,总得留个名嘛。”

以上事例表明,参与“同乡同业”的农民,虽然主要经济来源和生活场所均已在城镇,但乡村对他们而言不仅是“乡愁”,而且是社会关系网络和人生意义所系。在可预见的将来,这样的乡村不仅不会“空心化”<sup>[23]</sup>,反而非常殷实。即使年轻一代对故乡并不熟悉,在城镇中依赖方言亲近感,依然能维系和扩展地缘关系网络。只要自己或亲人尚在事业上依赖“同乡同业”,某种程度上也就不得不主动维系、经营此类关系网络。乡土嵌入城镇化,“训练”出新“惯习”<sup>[24]</sup>,并不会简单由于某种业态改变而迅速消失,相反会持续成为协助人们进入其他行业的社会基础(一部分湖南攸县人不再开出租车而进入打桩行业,但“同乡同业”机制无疑未变)。质言之,“同乡同业”所蕴含的地缘关系网络拓展机制,不仅有很长的历史传统,而且即使在现代都市和大市场变动中,也有其延续性,并非昙花一现的偶然现象。由此,在研究上至少可以将之作为乡土社会关系现代性转化的一种类型,加以对待。

## 五、乡土小农、有限差序与现代转型

对照笔者数年前关于湖南新化人的调查,近年的跟踪调查似乎可以进一步确证,亲缘、地缘关系网络是其进入城市,并在一个相对集中的行业中胜出的根本条件。不过,近年的田野调查经验还是触及一些新的东西,即在亲缘和地缘两种关系网络当中,地缘关系显得更为根本。若要从新化乡村走出来,成功进入数码快印业并发展顺利,亲属关系网络固然重要,但仅靠极其有限的亲属远远不够。数量比亲属庞大得多的老乡,可让新化人在信息、技术、供货、空间锚定乃至资金互助等方面低成本获得源源不断、无所不包的资源。撇开亲属关系不论,即使是原本未必相识的老乡,凭借方言即可建立起亲近感。

从这个角度看,“新化老乡”的地缘关系并不是通常意义上的“熟人社会”<sup>[5]</sup>。人与人并不直接相熟的地缘关系,依方言便能找到亲近、信任的基础。方言在共享它的人群之间形成一种无形的纽带,同时还在这一人群与其他人群之间划出了一道无形的界限。同一方言群的人不必



相互认识,但因方言带来的亲近感,他们并非彻底的陌生人。这种基于共享一套文化而带来的亲近感,即是赫茨菲尔德意义上的“文化亲密”<sup>[25]</sup>。然而,是否共享任何一套文化带来的“文化亲密”都一样强烈?从新化人外出从事数码快印业的经验看,答案似乎是否定的。来自湖南永州市新田县的李湘军,虽然与新化人共享“湖南老乡”的认同,获得亲近感就远不如会说新化方言的人,以至根本无法进入数码快印业的核心领域。更遑论,很多城市也有自己的方言,却似乎很难带来同等程度的亲近感,以催生出“同乡同业”之类的经济社会形态。

由此看来,以方言为基础的地缘关系从根本上还是乡土性的。乡土方言在当地只是日常生活的一部分,但其使用者到了陌生的城市空间里,便会产生特殊的“文化亲密”效应。在城市里,新化人以乡土方言作为“老乡”对内的文化纽带,给“外人”划定界限,在数码快印业中获得了“外人”难以望其项背的资本积累便利条件。虽然在资本积累达到一定程度的时候,为了更好地进一步实现资本积累,有些人(如李湘军夫妇)会选择适度地撇开此类关系网络中的负面因素(如打麻将、扑克牌),但依然不仅离不开它们,而且会长期地依照带有一定“人伦”色彩的道德标准,去处理此网络中亲戚、老乡的人情往来。

换句话说,“文化亲密”效应在亲缘和地缘关系网络中的确存在,而且发挥着重要作用。但是,共享文化的层次不同,其“亲密”感的强弱程度是不同的,而且由强到弱并不呈现为等距、均质的连续谱。相反,在不同的情境下,某些共享文化的边界显得比其他边界更为重要。基于方言的“新化老乡”认同,比基于地域的“湖南老乡”认同重要得多,前者并不沿“老乡”这一文化概念顺延至后者。从内在逻辑上看,这种人与人相结合的关系实践机制和费孝通所提的“差序格局”经典类型,既有暗合之处,也不乏重要差别。

在城市里独占数码快印业鳌头的新化人,及其“同乡同业”结合方式,一方面清晰地呈现了人伦原则“类”“推”到未必相互认识的“老乡”的过程,另一方面却也表明它并不能将此原则一以贯之,一圈圈往外“类”“推”,直至彻底的陌生人。当地缘关系超过方言所形成的“文化亲密”界限之后,“类”“推”便遇到了某种实践性的边界。与贺雪峰所指的村庄熟人社会内农民的双层基本认同不同,这种“类”“推”的边界远远超出了“熟人”意义上的“人伦”原则扩展界限,呈现的是与方言、故土、家园等因素密切相关的亲近感和认同。质言之,这种关系模式的内核至今仍带有较浓厚的乡土色彩,“差序格局”的“类”“推”扩展机制仍在其中发挥着重要作用,但一方面有其限度,另一方面性质也已有所变化。我们姑且称这种实践特征为“有限差序”。

“有限差序”的特征,既源于乡村社会实践与儒家文化脉络的深刻联系,也源于它们实质性的区别。作为费孝通在乡村调查基础上抽象出的分析性理论概念,“差序格局”原本就具有对乡村社会现实经验生活总结的意味。它强调了儒家人伦原则的轴心作用,但并不表示这一概念就是儒家人伦哲学理想的现实翻版。若将其放置在“大传统”与“小传统”的关系视野下<sup>[26]</sup>,它所述人与人相结合的方式,无疑是乡村社会“小传统”深受儒家“大传统”影响,却又与之颇有差别的表现。儒家“大传统”从人伦哲学上强调“爱无差等”,崇尚“老吾老及人之老,幼吾幼以及人之幼”<sup>[27]</sup>。但是,这样的文化理想,在乡村社会的“小传统”实践中,要真正做到,谈何容易。两者“妥协”的结果便是,一方面“亲亲”并“类”“推”“及人”,另一方面由近及远、亲疏有别,也即“类”“推”有其限度。

“有限差序”表现在社会结构上,崇尚以宗亲为中心的组织形态,但却又常与该“标准”因时因地有不同程度出入,而呈现为规模大小不同的“户族”<sup>[28]</sup>、“小亲族”<sup>[29]</sup>等。在伦理道德上,“有限差序”崇尚人伦,但却并不能无限延展,甚至即使在村庄中也可能只是“有道德期待”,却“无实质惩罚”功能<sup>[30]</sup>。在经济关系上,“有限差序”崇尚依人伦而“共财”<sup>[31]</sup>,但却同时有着“亲兄弟明算账”的理性,甚至“自己人”分化竞争<sup>[32]</sup>。之所以会有这种理想与现实的差距,并在社会结构、伦理道德和经济上表现出此类特点,在某种程度上与其社会、经济生活局促有关,也即从根本上为小农条件所限。

在当代,随着大量小农从人均面积极其狭小的耕地上走出来嵌入城镇,“有限差序”的社会

关系网络及其乡土特性,也因都市社会、经济土壤变化,而开始发生一些实质性的、朝向现代性的转化。这与小农逐步走向工业化的长时段趋势,有着密切的联系。20世纪80年代,对小农融入乡镇企业的现象,费孝通从社会特性上称之为“离土不离乡”的乡村“草根工业”<sup>[33]</sup>。不过,市场经济兴起之后,大多数小农嵌入工业的方式变成了“离土又离乡”,到大城市和东南沿海城镇打工。“同乡同业”的农民也一样,在空间上已“离土又离乡”。不过,他们与一般外出务工的农民工相比,却显然与“离土不离乡”的状态有着深刻的联系。其一,他们虽然身在外地,甚至分散于全国不同的城镇,但不管是外出的过程还是在外从事工商业经营,都依赖家乡的亲戚和老乡关系。其二,他们虽然一年到头都难得回家乡住几天,但家乡的房屋建设、人情关系、公益事业、面子维护,对其人生却不仅意味着“乡愁”,更有着“立命”的重要意义。从这个意义上说,如果不只是从物理空间上看,而从人的社会关系网络及其自我看重的人生价值看,此类“离土又离乡”的农民在某种程度上却仍具有“离土不离乡”的性质。

“同乡同业”的农民之所以既是“离土又离乡”的,又在社会关系网络和人生归属的价值层面仍具有“离土不离乡”的性质,乃是因为以方言为基础的地缘关系,仍是其生计、社交和面子竞争的根基所在。这也就触及“有限差序”在现代性经济、社会环境中,扩展社会关系网络的机制转化。在传统乡村社会中,“差序格局”以“己”为中心、由近及远拓展社会关系网络,主要依据的是“人伦”原则。其拓展尽管也有限度,但根本机制是“亲亲”。即便扩展到非亲属的范围,也是比拟亲属做参照处理关系的。当代农民“同乡同业”的实践则表明,“有限差序”在嵌入城镇化的过程,拓展社会关系网络的机制固然仍不乏亲缘因素,但是,以方言文化亲近感为基础的地缘因素,对更大范围内的关系网络扩展才真正具有决定性的作用。

在“亲亲”机制中,人们不得将不相干的陌生人摆在靠内的“关系圈”,而将近亲摆在靠外的“关系圈”<sup>[34]</sup>。否则,如梁漱溟<sup>[31]</sup>所说,即会被“群指目以为不义”。但是,当“有限差序”悄然发生现代性转化之后,地缘“文化亲密”机制成了扩展关系网络的关键。由此,在“同乡同业”案例中,人们与事业上相互协作的老乡,如同近亲一般保持紧密联系,而将血缘上的近亲摆在了相对疏远的位置,属于常见的事情。当然,这并不是说,这种新的社会关系网络扩展机制从根本上就是排斥亲缘关系的。事实上,它在很大程度上是与亲缘关系相融合的。而且,除了不排斥亲缘关系,它同样还不排斥人们在其他领域(甚至就在“同乡同业”领域),与亲缘、地缘关系以外的其他人保持密切往来。“同乡同业”的农民嵌入在城镇中,既与亲戚、老乡保持密切往来,也常可以有很多其他关系密切的朋友。从这个角度看,很显然,与传统乡土社会关系相对封闭的特点相比,农民嵌入在城镇后的社会关系网络虽然仍具有一定程度的乡土特性,但同时也具备了一定程度的开放性。这是“有限差序”与现代性相结合产生的新特点,也是朝向现代性转化的明证。

鸣谢:感谢麻国庆、吴重庆、翟学伟、姚兆余、张士闪等及匿名审稿人给予指点,文责自负。

## 参考文献:

- [1] 谭同学.亲缘、地缘与市场的互嵌[J].开放时代,2012(6):69-81.
- [2] 吴重庆.农村空心化背景下的儒学“下乡”[J].文化纵横,2012(2):44-47.
- [3] 吴重庆.“界外”:中国乡村“空心化”的反向运动[J].开放时代,2014(1):145-154.
- [4] 郑莉.东南亚华人的同乡同业传统[J].开放时代,2014(1):210-223.
- [5] 费孝通.乡土中国[M].北京:群言出版社,1999:335-336.
- [6] 阎明.“差序格局”探源[J].社会学研究,2016(5):189-214.
- [7] 麻国庆.家与中国社会结构[M].北京:文物出版社,1999:219.
- [8] 麻国庆.永远的家[M].北京:北京大学出版社,2009:73.
- [9] 孙立平.“关系”、社会关系与社会结构[J].社会学研究,1996(5):20-30.
- [10] 阎云翔.差序格局与中国文化的等级观[J].社会学研究,2006(4):201-213.

- [11] 周飞舟.差序格局和伦理本位[J].社会,2015(1):26-48.
- [12] 吴飞.从丧服制度看“差序格局”[J].开放时代,2011(1):112-122.
- [13] 翟学伟.“亲亲相隐”的再认识[J].江苏行政学院学报,2019(1):50-59.
- [14] 翟学伟.关系与权力:从共同体到国家之路[J].社会科学研究,2011(1):85-94.
- [15] 沈毅.“家”“国”关联的历史社会学分析[J].社会学研究,2008(6):155-173.
- [16] 梁漱溟.东西文化及其哲学[M].济南:山东人民出版社,2006:485-486.
- [17] 吴重庆.“道”通往何方:兼论儒家的爱是否有差等[J].读书,2018(2):159-166.
- [18] 翟学伟.再论“差序格局”的贡献、局限与理论遗产[J].中国社会科学,2009(3):152-158.
- [19] 贺雪峰.公私观念与中国农民的双层认同[J].天津社会科学,2006(1):56-60.
- [20] 杨善华,侯红蕊.血缘、姻缘、亲情与利益[J].宁夏社会科学,1999(6):51-58.
- [21] 李沛良.论中国式社会学研究的关联概念与命题[M]//北京大学社会学人类学所,编.东亚社会研究.北京:北京大学出版社,1993:71.
- [22] 谭同学.桥村有道[M].北京:三联书店,2010:439-441.
- [23] 方向新.农民工城市融入的演变趋向、突出特征与推进策略[J].求索,2019(4):147-156.
- [24] 布尔迪厄.实践理论大纲惯习[M].高振华,李思宇,译.北京:中国人民大学出版社,2017:213.
- [25] Herzfeld Michael. Cultural Intimacy[M]. New York: Routledge, 2005:3.
- [26] 罗伯特·芮德菲尔·农民社会与文化[M].王莹,译.北京:中国社会科学出版社,2013:94.
- [27] 孟子.孟子[M].万丽华,蓝旭,译.北京:中华书局,2006:14.
- [28] 王习明.户族、庙会与老人[J].广东社会科学,2007(3):190-195.
- [29] 申端锋.农民行动单位视域中的小亲族[J].江海学刊,2007(4):121-125.
- [30] 刘勤.自我、主体性与村庄:陕南丘村公共生活研究,1980-2006[D].武汉:华中科技大学,2008:179.
- [31] 梁漱溟.中国文化要义[M].济南:山东人民出版社,2006:83-84.
- [32] 杨华.时空压缩下的农民分化[J].求索,2019(5):120-128.
- [33] 费孝通.小城镇研究十年反思[M].北京:群言出版社,1999:226.
- [34] 谭同学.从伦理本位迈向核心家庭本位[J].思想战线,2013(1):98-102.

(责任编辑:李凌)

## Limited Differential Mode of Association and Its Modern Transition: A Reflection on Printing Industry Run by Xinhua People

TAN Tongxue

**Abstract:** Differential mode of association (DMA) in rural China extended social network limitedly by ‘lei’ (analogy), and ‘tui’ (popularizing), based on ‘qin qin’ (kinship intimacy), rather than ideal Confucian ‘love without difference’. It’s the result of interactions and compromises between Confucian ‘great tradition’ and peasants’ ‘little tradition’ in practice. People from same hometown (PSH) run same business in contemporary Chinese market. They relied on geographical relationship based on ‘cultural intimacy’ of dialect much more than kinship to extend social network. Cultural intimacy was the core mechanism for them to organize resources, reduce costs, and win in market competition. ‘Cultural intimacy’, also, couldn’t extend without limit, and had specific flexible boundaries in specific contexts. PSH with same dialect could run same business, but PSH without same dialect couldn’t. Nevertheless, they could have other close friends in other occasions. Compared with ‘qin qin’, this kind of social mode was much more open. It’s the result of limited DMA, which was embedded in urbanization and market economy and integrated with modernity.

**Keywords:** people from same hometown run same business; limited differential mode of association; qin qin (kinship intimacy); cultural intimacy