

# 路桥建设中包工头工资发放的“逆差序格局”

社会  
2009·5  
Society  
第29卷

## “关系”降低了谁的市场风险

蔡 禾 贾文娟

**摘 要:**在路桥建设业,包工头在工程款不到位、无法支付所有工人工资的情况下,工资发放遵循的是一种“逆差序格局”的逻辑,即包工头会先将工资发给与其“关系”较远的边缘工人,再将工资发给与其“关系”较近的核心工人。“逆差序格局”的产生是因为“关系”虽然有可能降低交易双方行为的不确定性,但无法降低环境的不确定性。当环境的不确定性直接影响到“关系”双方的利益时,“关系”中固有的紧张就会加剧,冲突性就会显现。包工头为了降低边缘工人可能带来的新的环境不确定性,宁可选择核心工人可能流失的行为不确定性。不过,包工头的雇佣权力与人情法则的结合导致了一种能约束核心工人行为不确定性的“关系霸权”。“关系”在降低市场风险上的作用对于包工头和核心工人的效用是不平等的,它使包工头最大限度地降低了风险,而核心工人则承担了更大的风险。

**关键词:**包工头 关系 权力 工资

### 一、问题的提出

在市场交换中,合同总是不完备的,人们难以借此应对未知的情况(Williamson, 1985),而社会关系则能够控制和减少与交易或企业相关的风险和不确定性。社会关系为我们理解斑驳陆离的市场行为提供了一个独特的视角。从企业的层面上看,无论在发达工业国家,还是在市场转型国家,企业组织都会通过社会关系寻找合作的伙伴、促进合同的

---

蔡 禾 上海高校社会学 E-研究院(上海大学)研究员  
中山大学社会学与人类学学院教授

贾文娟 中山大学社会学与人类学学院 博士候选人

本研究得到上海市教育委员会 E-研究院建设计划项目和中山大学 211 建设项目的资助。

建立、保证生产的进行与合同的执行,并维持彼此的合作关系(参见 Macaulay, 1963; Granovetter, 1985; Uzzi, 1999; Zhou, etc., 2003; 罗家德等, 2007), 市场交换中对社会关系的应用不仅能够降低交易中的不确定性, 还能够激励双方对利益的分享。从个体的层面上看, 在一个发育不良的劳动力市场中, 人们不得不借助社会关系来降低各种风险。例如, 在对中国农民工的研究中, 不少学者指出, 农民工通过“关系”进行流动不仅有利于降低其求职成本, 还能够规避城市社会的威胁——包括降低工资发放的不确定性(李培林, 1996; 赵树凯等, 1997; 翟学伟, 2003; 沈原, 2008)。总之, 上述研究成果告诉我们, 无论在西方企业交易, 还是中国农民工寻职的情境下, 社会关系不仅能够降低风险, 还有助于双方共同利益和价值的达成。但是, 在这些睿智的分析中似乎隐含了一种预设, 既“关系”双方始终存在利益的一致性。我们并不否认社会关系抵御风险的作用, 但我们怀疑关系的双方是否始终存在利益的一致性? 关系在降低风险上对于双方是否具有同样的效用? 我们的问题源于我们对路桥建设业中包工头与工人之间的劳动关系的观察。

路桥建设行业的劳动力市场有两个最大的特点。一是劳动力的高流动性。一个工程完成后, 要么等待新的工程, 要么转战其他地方开展新的工程施工。工人也在这个过程中不断地随工程完成而散去, 随工程开张而招募进来。二是工资发放不按月, 而是在工程完成后统一结算, 工程施工期间工人只拿取少量的生活费。这种状况导致了建筑业中的“关系”运用十分普遍, 包工头与许多工人之间都存在亲戚、老乡或朋友关系。因为对于包工头来讲, 他希望运用“关系”来维持一支可以“招之即来”、拥有技术并稳定的劳动力队伍; 对于工人来讲, 他希望运用“关系”来保障自己能有稳定的就业机会, 降低一次性付薪的欠薪风险。按照周潇(2007)的调查, “在同一班组中, 来自同一村的工人平均占到 20%。近一半的工人与包工头/班长之间也存在紧密而普遍的关系网络: 近 8% 的班组长与包工头是亲戚关系, 27% 的班组长与包工头是老乡, 其中同村关系占 7%, 同乡关系占 20%, 朋友关系占 22%”。按常理, 当包工头面临不能足额发放工人工资的状况时, “关系”应该保证那些与包工头有亲近关系的工人优先拿到工资, 其他工人则要冒更大的欠薪风险, 但实际的情况却正好相反。在我们所观察到的路桥建设行业中, 当包工头面临不能全部发放工人工资的状况时, 优先得到工

资保障的恰恰是那些与包工头没有亲近关系的工人，而有亲近关系的工人反而最后得到工资，甚至长期拖欠。为什么会出现这种“一反常态”的现象呢？认识这一问题对于我们深入理解“关系”无疑是非常有意义的。

## 二、“关系”失效：路桥建设业中工资发放的“逆差序格局”逻辑

尽管国务院办公厅先后两次发布了解决建筑领域拖欠工程款问题的通知，然而三年清欠的结果实际并不理想，工程款的拖欠规模依然保持着增长态势（中国施工企业协会，2007）。在实际情况下，工程款的拖欠并非意味着分文不给，施工单位在年底往往能够向业主追讨回一定份额的工程款，并将其按照一定比例分配给各包工头。虽然包工头在工程结束时能够获得部分的工程款，但这却难以填补所有的工资缺口，这使得工资拖欠在路桥建设行业成为一个普遍的现象。那么包工头将如何应对这种窘境呢？在对此进行探讨之前，我们对包工队中的关系格局作一描述。

### （一）包工队中的关系结构

中国路桥建设行业的包工头无论大小，主要有两种，一种是“包工包料”，这种包工头不仅需要提供劳动力进行工程建设，还需要负责购料，提供生产工具，甚至大型设备；第二种是“包清工”的，这类包工头只需要提供劳动力进行施工，自带简单工具即可投入作业，他们是道路施工行业中最底层的雇主和管理者，本文讨论的正是这类包工头。<sup>1</sup>

在实际中，建筑工人与包工头之间的关系错综复杂，本文为了方便问题的梳理与解释，以包工头与工人的关系远近，将工人分为“核心工人”与“边缘工人”。这种划分与包工头对其劳动力队伍认知是一致的，也与周潇（2007）的分类方式略有相似。当我们问及建筑工人是否固定时，一位包工头这样回答：

工人有一部分是固定的，有一部分是临时的，固定的主要是干技术的，来的新手不会干活，教他们……其他就是找一部分。比如说有一百人，有那么三四十个是固定的，其他都是找

1 文章后文但凡提到“包工头”，所指都为“包清工的”。

的。以前的时候,每年都有活干,人就固定一些,有的都跟着我干了七八年了。(访谈资料:GT-ADY)

另一位包工头讲得更清楚:

固定的就是我们一个村儿里的,亲戚朋友啊,一个就是技术人员,还有带班的,一般就是占 1/3 到一半。他经常给你干,活儿也熟悉、领导也熟悉,彼此都特别熟悉。有一部分(不固定的)就是今年上这边干,明年上那边干,他今年盖楼去了,看看不行,明年又上这边了——这些都是季节工们,过年了,谁招工了,谁工资高,谁找的活好,他就给谁干……你像我们这,我们自己基本上得有十几、二十来个,你早点也找,晚点也找,基本上得找够这么多。一个队里还是得有几个骨干!(访谈资料:GT-RCS)

显然,包工头所指的“固定工人”就是我们定义的“核心工人”,“不固定工人”就是我们定义的“边缘工人”。在文章之始我们就指出,路桥建设行业是一个高度流动的行业,因此包工头需要一支较为固定的核心劳动力队伍作为“骨干”,他们的存在使包工头能够转战各地承包工程建设。核心工人要么与包工头有亲戚、朋友或老乡关系,要么已经跟随包工头多年并有一定的技术或组织能力,很多时候这两者是重合的。据被访者所述,此类工人占包工队总人数的 1/3 到一半,个别核心工人跟随包工头的时间长达十几年。然而,依靠核心工人并不足以完成整个工程作业,所以包工头每到一个新的工程所在地,就会在当地招募更多的劳动力,这些工人就是边缘工人,这些人在工程完成后多数会散去。边缘工人中部分是通过核心工人的介绍来此打工挣钱,部分是包工头在施工当地临时招募的。边缘工人绝大部分是技术能力较低的壮工,但也不排除少量有能力的人。边缘工人数量变化很大,劳动力需求大时,他们能占包工队的一半到 2/3,当工程所需人手减少时,边缘工人又会变得很少。

## (二)包工头遵循的工资发放逻辑

国内建筑行业现存的专业分包和劳务分包制度仍然处于私下交易的混乱状态中。在招标环节,低价竞标导致的恶性竞争存在(马永军,2007),各层建设单位经常要在资金不到位的情况下进行“垫资施工”(王健,2008);在工程分包环节,有非法转包和违法分包的现象。以上

种种制度弊端导致建筑行业内的垫资、欠资、三角债情况普遍存在。所以，大部分拖欠工资事件不能简单地归咎于包工头，CJM 就这样说：

工头们都是不愿意欠账的，他们恨不得赶快把钱拿来，给工人们打电话，你拿钱来吧！这样显得多风光！看我怎么样，你看我给人家干这事儿多好！看我这个钱给的多及时！这样给你干活儿的人也多，你的工程干得又快又好。在实际中你弄不成这样，你就是心有余而力不足。（访谈资料：GT-CJM）

分包制中的工程款拖欠使得包工头经常会面对工资困境，包工头只有使用各种方法来应对，有人动用自己的存款填补工资空缺，有人想方设法从银行贷款度过难关。但在多数情况下，包工头难以保证全部工人的工资发放，他们会遵循一种什么样的工资发放顺序呢？

对于工人来说，不少研究都显示出其寻找工作时对关系的借助是为了寻求保障、规避来自市场的风险，建筑工人对包工头的依赖也在于借此降低求职成本、保证工资发放并化解城市中的风险（李培林，1996；翟学伟，2003；沈原，2007）。据此推断，路桥建设业包工队中的核心工人对血缘、地缘等初级社会关系的运用，同样是出于自我保护和利益获得的考虑，与边缘工人相比，他们的工资应该得到更好的保障。正如费孝通（2005：32）的“差序格局”所指出的那样，中国人的关系如同把“一块石头丢在水面上所发生的一圈圈推出去的波纹，每个人都是他社会影响所推出去的圈子的中心”。中国社会关系的基本特征也如同这波纹一般，“一圈圈推出去，愈推愈远，也愈推愈薄”，人们用不同的标准对待与自己关系不同的人，可以为了小团体的利益牺牲大圈子，“所有的价值标准也不能超脱差序的人伦而存在”（同上：49）。同样据此进行演绎，包工头在处理工资问题时应该依据亲疏远近，优先照顾核心工人的利益，再对边缘工人进行考虑。

然而，路桥建设业中包工头的做法却恰恰与此相反，至少在表象上是有悖常理的，包工头 LSL 就表示：

在工资问题上，我一般是不拖欠。但是如果钱实在不够，就先给外头人、再给亲戚朋友的，先给短期工、再给长期工，先给壮工、再给技工，先给新工人、再给老工人。这行做得久的，都知道要这么做。（访谈资料：GT-LSL）

LSL 的做法并非特例，很多包工头采取的都是这种逻辑：

现在干工程都是这欠点儿,那欠点儿的,人家也不是说不给你,就是现在还没有钱。你看,我掌握这个事情就是先把那些远点的、当地找的那些人的钱先给了,我们附近的村啊、我们的亲戚、我们带班的就先欠着他们的,那些远点的就别欠人家的。我们都是靠自己人的,一个村儿的,或者自己的亲戚,他们都了解你。那些远的和你没有那么多心,他有时候——农民么,他来你这儿把你东西给你拿走了,对你影响也不好,对公司影响也不好,所以我们就想着法儿借点也好、垫点也好,争取在过年前把工资给人家。(访谈资料:GT-RCS)

在这种工资发放的逻辑下,与包工头关系疏远的边缘工人较先拿到工资,而核心工人反而面对了更高的拖欠风险,因为该顺序与费老所述“差序格局”恰恰相反,本文称其为工资发放的“逆差序格局”逻辑。

工人对“关系”的使用初衷在于降低工资拖欠的风险,然而从上文所述现象来看,处在差序格局内圈的工人却因为“关系”受到了更大程度的利益损害,“关系”并没有起到预期作用。尽管在多数情况下,核心工人最后都拿回了欠薪,但是无疑它增加了核心工人的市场风险。事实上,核心工人在多次欠薪后无法讨回欠薪的情况并不鲜见。显然,以往的“关系”研究难以对这种现象作出令人满意的解释。

### 三、不确定性的来源、“关系”的性质以及与市场风险的降低

面对市场交易中的不确定性,人们往往会运用“关系”来降低其不确定性。但是“关系”是否真的降低了交易中的风险?在回答这一问题时,我们有必要先对不确定性的来源和“关系”的性质进行梳理。

#### (一)不确定性的来源

威廉姆森认为,交易中存在两种不确定性:参数的不确定性(parametric uncertainty)与行为的不确定性(behavioral uncertainty)。前者指的是外部环境的不可预知性,一个社会的制度环境变动越大,这种不确定性越大。在中国社会转型期间,法律制度不够健全,劳动力市场亟待完善,各种政策变化比较频繁,加之社会整体信任水平不高,这些造成了外部环境的不确定性。外部环境的不确定性会增加组织或个体的交易成本,对于建筑工人的工资获得而言,该行业制度环境内在的问题会导致包工头难以从建设单位获得工程承包费,进而增加了建筑工

人工工资获得的风险。

行为的不确定性是指因个体投机行为而产生的不确定性(Williamson, 1985),其与参与交易的人直接相关,比如一方不提供完整的交易信息,甚至有意欺诈。在建筑行业中,包工头行为的不确定性体现在其有意欺瞒工资、故意克扣工人工资,甚至卷款潜逃等行为,这些行为显然增加了建筑工人工资获得的风险,并且对社会造成了明显的不良影响,是为建筑工人、建设单位,甚至政府部门所共同防范的。

## (二)“关系”的性质

自从经济社会学中关于“嵌入”的观点引入中国学界后,“嵌入性”就成为社会学解释市场行为的重要概念。但是我们必须意识到,经济活动一旦直接嵌入<sup>1</sup>到“关系”中,现实活动中“关系”的双方就既不再是单纯的市场关系,也不再是单纯的社会关系,而是二者的叠加。对于包工头与核心工人而言,“关系”的这种二重性表现在他们既存在以市场为纽带的雇佣关系,也存在以亲戚、老乡、朋友为纽带的社会关系。

一般来讲,社会关系中通行的是“互惠”原则,互惠原则要求一方对“关系”的使用并不会使另一方受到损害,能够促进双方资源的共享和互利,使双方拥有更多的信任和期望。从这个意义上讲,社会关系中的利益本质上是一致的。而雇佣关系中通行的是“自利”原则,“自利”意味着关系双方在处理利益关系时,优先保护和争取的是自己利益。从这个意义上讲,雇佣关系双方必然存在利益的不一致性和冲突。

对包工头与工人来说,这种利益的冲突本质上源于对立的阶级结构和“包工制”的生产方式。正如马克思([1867]2004: 636)指出的,“计件工资使资本家和雇佣工人之间的寄生着的中间盘剥,即包工制更容易实行。中间人的利润完全来自资本家支付的实际价格和中间人实际付给工人的那部分价格之间的差额”。在当今中国社会,包工头利润也是这样获得的。

其实这些工头的钱赚得很明白,他在我们这里投标进行劳务分包,这是按照一定的劳务费(单价)的。例如,(包工头)

---

1 “直接嵌入”是指经济关系的两方同时也是社会关系的两方,比如工头与工人既是雇佣关系,又是老乡关系;相对而言的“间接嵌入”是指经济关系的两方是通过与第三方的社会关系建立起的经济关系。本文讨论的“关系”均指“直接嵌入”关系。

投标的时候会说,一个工人每个工给30块钱,行不行——当然可能有其他的包工头出别的价钱,我们觉得哪个合适,就把工程给谁做。我们按一个工30给他的,等到工作的时候,他可能就只给民工20,这个差价他就赚了。还有一个就是,例如我们规定一个摊铺机前面要有30个民工,但是他们就只给上20个,但我们结算的时候是按30个人算的,这样他就多赚了10个人头钱。我们只看活给钱——这都提前谈定了,具体包工头怎么分这些钱,那就不是我们的问题了。(访谈资料:某项目经理)

由此看来,包工头与核心工人之间的直接嵌入性“关系”必然内在地包含社会性与经济性之间的差异,存在互惠与自利之间的矛盾,存在利益一致和利益冲突之间的紧张。

### (三)不确定性来源与“关系”的性质

一般来讲,“关系”中的互惠原则有可能约束双方的自利动机,“关系”中包含的信任和情感有可能降低,甚至消除双方行为的不确定性,从而减少双方在市场交易中的机会主义行为,克服“关系”中的内在紧张。路桥建设包工队中的情况也是如此,亲戚、老乡等社会关系能够在很大程度上减少因信息不对称而导致的工资欺瞒行为,在这些人之中也很少发生包工头恶意拖欠工资的行为,“关系”在降低行为式的不确定性上的效用是明显存在的。核心工人出于对信息的了解,认为工资拖欠并不是包工头个人欺瞒行为造成的。<sup>1</sup>

俺们都是三里五乡的,人家不是说不给你钱,是因为人家没有那么多钱,要是有钱了,肯定就给你了,你说谁愿意拖欠别人的钱啊!他恨不得赶快把钱支清、省事了。他也是没有办法,你再找他要也没有,……他是有难处才会这么做的。我们心里有谱,知道他一般会给,就是时间长短的事。(访谈资料:HX-JZJ)

已有研究证明,当制度环境的不确定性越大时,运用“关系”来达到降低行为不确定性的人可能越多。边燕杰(Bian,未刊稿)关于制度不

---

1 这方面的案例是很多的,但这并不是文章讨论的核心问题,出于篇幅限制,我们就不过多引用案例。



确定性与“关系”运用空间的二维分析模型,便非常经典地概括了这一现象。但是,“关系”并不能降低、更不可能消除参数的不确定性。参数的不确定性源于人们对外界变化的环境在认知上的有限理性,而个体性质不可能改变制度环境的外部宏观性质。所以,即便人们对“关系”的运用变得越来越频繁,一旦把制度环境带入“关系”分析,风险的降低就是一种需要检验的经验问题。

我们的研究发现,“关系”能否降低或消除市场风险是与参数不确定性的性质相关联的。当参数的不确定性对于“关系”双方是一种外部性影响,即只是关系双方所面对的一种外部环境时,“关系”中的互惠原则才能发挥作用,真正起到降低或消除市场风险的作用。然而,当参数的不确定性对于“关系”双方是内部性影响,即因制度环境而生的问题对“关系”双方带来了直接的利益冲突时,“关系”中的自利性便得以显现,可能不仅无法降低或消除双方的市场风险,而且会为其中一方带来更大的风险。

在路桥建设行业里,参数不确定性的具体表现是什么呢?首先,有关该行业的法律规定很不清晰,对该行业的监管也很疏松。<sup>1</sup>第二,该行业普遍存在多次转包和层层分包行为,在企业责任划分不够明确的情况下,这很容易引发各种问题。第三,前些年遗留的工程款拖欠与三角债问题,以及行业内普遍存在的垫资施工情况,使得建设企业资金周转不确定性更大。第四,某些地方政府部门作为业主,其不负责任的行为或政策的变动同样对下游各组织具有难以预计的影响。在这种环境下,只要一个环节出现资金不到位或其他意外就会导致多米诺效应,其后的各方均会遭受工程款拖欠,而作为路桥建筑行业生产链最后一环的包工头的工程款势必会被拖欠。由于清工包工头本身不具备提供劳务承包的法律条件,他们往往是通过租借、购买建设资质证件,或对较大建设单位的挂靠获得承包许可,风险承担能力都很差(常陆军,2004;何英,2008),清工包工头一般无法依靠自身能力填补工人工资空缺,足额支付工人的工资。

---

1《中华人民共和国公路法》中并没有关于公路建设行业中工程分包的明确规定,只是提到“公路建设应当按照国家规定的基本建设程序和有关规定进行”。建设单位只好依据《房屋建筑和市政基础设施工程施工分包管理办法》,然而第二条明确指出该法令适用于房屋建筑和市政基础设施工程施工分包活动。

2002年的时候我在保定修高速公路,我一人负责四个路段,上了六十多个人,一共干了11个月,当时一个工按18块算的,我还负责工人吃喝住,还有水电费,怎么算公司也得给我37万,结果工程完工后只给了11万,都是一些零花钱,连工人的工资都给不上。那年实在没办法,我就是找朋友给我担保,去银行贷了几万块才给工人发的工资,你说我总不能回回都自己掏钱给工人垫工资吧,工资下不来又不是我的问题,我也没有那么多钱垫啊。到了第二年公司又给了十多万,最后也就只有28万。(访谈资料:GT-RCS)

虽然参数的不确定性是所有包工头和工人都要面对的,但是对于包工头而言,只要工程款拖欠不发生在自己承包的工程中,这就只是一种外部性影响。包工头只要有足额的工程款,内在于“关系”中的互惠原则和信任就会制约其投机行为,不仅保障核心工人的工资,甚至有时会对核心工人施以小惠。例如包工头SZ就表示,“我给他们(核心工人)的工资比其他人高,哪怕是只高那么一点点,那也是他的,是这个意思啦!”核心工人与包工头之间根本利益的冲突被掩埋在温情脉脉的亲戚、老乡和朋友的“关系”中,带来双赢的表象。

但是当参数的不确定性是内部性影响时——一旦工程款问题发生在自己承包的工程中,“关系”二重性中的内在紧张就会加剧,关系中的自利原则就会凸显,平时被掩盖了的利益冲突就产生了。对于核心工人,这种自利体现在他们希望包工头能优先保障他们的工资,至少使他们的工资利益损失最小化;对于包工头,这种自利体现在他不得不在核心工人与边缘工人之间做一个关于工资发放顺序的安排,使工资发放顺序有助于他的利益损失最小化,保障自己在路桥建筑行业市场上的长远利益。“逆差序格局”的工资发放秩序说明,互惠性的原则在这时失效了,“关系”的降低市场风险的效果“单向度”地惠及包工头。这就需要我们进一步提出以下问题:“逆差序格局”又是何以可能的,包工头为什么要选择这种工资发放秩序,工人又为什么接受这种秩序?

#### 四、“逆差序格局”的选择

在路桥建筑业,包工头与边缘工人的关系是一种纯粹的市场雇佣关系,而与核心工人的关系则是一种嵌入社会关系中的雇佣关系。这

种关系差别使这两类工人在面对拖欠工资时的行为和反映迥然不同。核心工人受到“关系霸权”(沈原,2007)的制约,使他们难以通过直接和公开的冲突形式来维护利益,关于这一点我们将在下一节展开详细论述。对边缘工人而言,“关系”的缺失使其对包工头连正常的信任都难以建立,但正因如此,他们也没有了任何顾虑,在工资拖欠发生时几乎不存在协商的空间。他们往往以直接的、公开的,甚至激烈的方式来追讨欠薪,维护利益。他们通常采用的办法有以下4种。

**政府状告** 2006年我给石家庄SZ公司干活,包工头CHP是正定人,前几年工资还挺准当的。2006年秋天的时候给他干了一个月,没有算清账,结果他还让我去,我问能干多长时间,他说能干到年底。我就带着十二三个工人来了,等到年底完工了,CHP不仅在记工上乱来,还不给发工资。我给他打电话,他一听见是我就关机,我没办法直接找他要钱。到了2008年农历年前,我带了几个工人打算去告状,我们在省政府门前给CHP打了个电话,说“我们就在省政府门前,你立刻给钱,不然我们就进去告状”,这下子CHP怕了,就答应给工资了。(访谈资料:BY-WBZ)

**家乡追讨** 2007年,XT路桥负责XT市DC庄某厂道路工程施工,该工程通过几层分包转包“清工”部分落到了LY县姚某手里。LGP通过前工友介绍去给姚某做杂工,并说好工程结束就给钱。但工程结束后,LGP等只拿到了两三百元。LGP生气地说:“两三百那算给钱啊?跟零花钱似的!我们腊月28找过他,他说工程款的税还没有缴纳,上面还没有给下来钱,暂时没法儿发。让我们等到初八,说到那时就可以支工资了。谁知道这是真的假的?你们上税不上税管我什么事儿?俺不知道那事儿,你把工钱给我们就是了!我管你怎么回事,反正我们初八开个拖拉机去他家,要是再不给清钱,我们就把他家东西给拉走。”(访谈资料:BY-LGP)

**暴力威胁** 有的民工不讲理,(你要是兑现不了承诺),人家敢骂你,敢收拾你!九几年的时候,没有给那些民工算清账,我说最多再一个月就算清账。有个工人不干,到伙房拿个刀子就要动武,他们老乡去拦也不行。后来没办法,给他家里

打个电话,他原来有个头儿,那个头儿过来调解才完事儿。  
(访谈资料:GT-RCS)

**破坏声誉** 有时候如果包工头不给钱了,工人还能跑到他的工地上去说,你们可千万别跟着他干,他给钱不顺当,说他的坏话,说不要给他干,说他坑人。另外,工人回家了也都经常谈论这些的,如果包工头没有给某个工人的工资,他回到家里听说了谁要去给这个包工头干活儿,他就劝那个人不要跟他干,因为自己的工资都被坑了。(访谈资料:BY-WBZ)

边缘工人讨薪行为表现出的不可预测和环境效应,不仅直接影响包工头的经济活动、家庭生活甚至个人安全,更重要的是它可能会为包工头带来诸多后续的风险。从经济的角度看,这种风险可能来自于因为市场声誉的破坏而造成的吸纳劳动力的困难,这对于包工头在劳动力高度流动的建筑行业中继续承包工程的破坏是严重的;从政治的角度看,这种风险可能来自工人的集体行动造成的政府不满,严重时甚至可能影响到包工头在当地从事经济活动的合法性。

其实,包工头在无法足额发放全部工人工资时,无论是“逆差序格局”,还是“差序格局”的工资发放秩序,都会增加包工头后续的风险。对于前一种工资发放秩序,风险来自于核心工人行为的不确定性,即核心工人可能会流失,事实上这种流失也确实存在。

我们这儿以前带班的是 X,他领着几个工人给这个包工头 CHP 干活,大概已经给他干了十多年了,工资每天是按 40 块算的,人家一年光工资也应该挣个两三万。老板当时给他说得好得不得了,说亏待不了他,但是包工头老是给他算不清账,每年给他点儿,每年给他点儿,年岁长了,欠的就多了,他也就不想干了。他知道老板的家在哪里,但是他寻思着这面子不好掰,所以干脆就不干了,带着那帮人走了。(访谈资料:HX-LYG)

不过,虽然核心工人遭遇欠薪的现象普遍存在,但在我们的田野调查中,核心工人因为欠薪而立刻流失的现象却并不普遍,所以这种风险对于包工头的威胁并不大。

对于后一种工资发放秩序,风险则来自上述的边缘工人讨薪行为而导致的市场声誉的流失和在当地从事工程承包的政府信任的危机,

这种风险来自于制度环境层面,关系到包工头乃至组织的生死存亡。面对这两种选择,“关系”中内在的互惠性与自利性之间,利益的一致性与冲突性之间的紧张就会加剧。显然,对于包工头来讲,来自于市场、政府等制度环境层面的风险较之来自于核心工人流失行为的风险更大、也更致命。因此,“逆差序格局”的工资发放逻辑是包工头的理性选择,这时,“关系”中的互惠性让位于自利性,利益的冲突性突显了出来。

## 五、“逆差序格局”何以可能

上文对包工头为何采取这一工资发放逻辑的原因进行了解释,但是原本就是希望借助与工头的“关系”防止雇主机会主义行为、获得稳定工资收入的核心工人为什么会接受工资拖欠呢?要解释“逆差序格局”的产生,我们还必须回答这个问题。

### (一)“关系”中的雇佣权力

一直以来,人们在运用“嵌入性”概念讨论中国社会的经济行为时,注重的都是“关系”中的资源共享和互惠,很少触及“关系”中的权力问题。罗家德等(2007)认为,中国人往往遵循多运用人情、少触及权力的行事法则,并相信权力关系的使用对信任会有伤害,所以人们在交往中并不喜好运用权力。对于我们所研究的包工头与核心工人的“关系”,这一判断在不存在参数的不确定性,或者参数的不确定性仅作为外部性的影响时,大致是可以接受的。但是,一旦参数的不确定性对“关系”产生了内部性影响,权力的效用就会显现出来。包工头与核心工人之间种种社会关系并不会动摇他们之间的雇佣关系,而“雇佣权”是包工头运用和支配他与核心工人之间关系的权力来源。

市场雇佣的不确定性与劳动力的高流动性是建筑行业的特征,包工头每完成一个地方的承包工程就会竞争或开始另一项工程,一部分工人会随之被解雇,或因不愿跟随包工头转移而主动离开,这些工人往往是被看作朝三暮四,是没有前途的。显然,长期雇佣能够给予工人种种好处,是值得期望的。首先,长期雇佣使得工人得以规避市场雇佣的不确定性和变动性,获得长期稳定的经济收入。第二,稳定的雇佣关系使核心工人得以积累经验和技能,不仅使其工资有所增长,还为其创造了向上流动的机会。即便对那些高技术的工人而言,频繁更换雇主也

会使自身陷于不被重视或大材小用的境地,这在下面的访谈中可以看到。第三,由于二元户籍制度的存在,以农民工为主体的建筑工人是无法在城市扎根落户、建立起新的稳定的社会联系的,他们始终处在一个无根的流动之中。而长期雇佣能使他能与工头或其他核心工人处在一个稳定的、以亲戚或老乡或朋友为纽带的社会群体中,这种关系有助于帮助他们抵御城市的陌生和排斥,获得工作或日常生活中必要的社会支持。所以,长期雇佣是核心工人期待的。

如此一来,包工头的长期雇佣权就成为他支配与核心工人“关系”的重要权力。如果核心工人在包工头老板遇到困难时仍然喋喋不休,力争欠薪,那么以后的雇佣可能就会受到影响。

我跟这个老板干了 11 年了,我们是同村,不管他在哪里施工我都能去,“非典”那一年,我在湖北,后来又转到邯郸,后来又跑到南宫,你走到那儿,我去到那儿。如果老板有个什么困难的,我就得帮忙,你还要和人家合作啊,要是给人家脸色的话,那以后别在一起干了。(那你可以找其他的工作机会啊?)也不是说不好找,而是在这个地方混熟了以后,就有各方面的关系,你熟悉我,我熟悉你,再去别的地方,人家也有自己的人,不会重用你。而且两个人可能对头,也可能说不到一块去,这就不好了。(访谈资料:HX-NHR)

从这位核心工人的回答不难看到,包工头对工作机会的控制和核心工人对长期雇佣的预期,导致了核心工人情愿利益受损也不愿意打破双方相安无事的状态,他们不愿意,也不敢像边缘工人那样无所顾忌地奋力催讨自己的工资。事实上,即使他们想追讨欠薪,但是出于“关系”带来的所谓“理解”和悬殊的弱势劳动关系地位,也使他们感到无奈。

人家不是说不给你,是人家确实没有那么多钱(工程款遭到拖欠了)……你说你明知道他没有钱,还整天跑他家里去要?他是有难处才会这么做的(先把钱给边缘工人)。他那样给工资那确实是有人家的道理的,人家是老板么!你能怎么样?(访谈资料:HX-JZJ)

虽然包工头在得到工程款后一般会还清欠薪,但以上这种对包工

头的“理解”无疑会给核心工人造成长期的欠薪积累，一旦工程款无法落实，核心工人就会招致更大的损失。我们在调查中发现，边缘工人往往因一次欠薪就会选择离去，而核心工人往往是在多次欠薪无法追讨后才选择离去，而这时他们的损失会更大。

## （二）“关系”中的非正式约束

我们一再提到，在路桥建筑行业里，处在雇佣关系中的包工头与核心工人往往也是亲戚或老乡，这种先赋性关系使他们长期处在一个乡村共同体中，乡村社会的一些人际关系规则成为包工头用来处理欠薪问题的法则。

首先，是对人情法则的运用。在中国的情境中，人情可被视为“一种基于常识的伦理体系，这种常识包括一套原则和价值”，乡村共同体的道德文化特性就是对“人情法则”的注重。当问及如何处理工资拖欠时，一名包工头说：

你要稳定他们的情绪，一定要跟他们讲好话，千万不能说赖话。我掌握这个事就是你欠亲戚、朋友，他也理解你这个事儿，虽然他心里也不愿意，但是他知道你这个钱没有要回来，他也不好意思打击你，一般不会跟你闹。（访谈资料：GT-LSL）

“人情法则”的行为规范作用主要表现在两方面，在平时，以馈赠礼物、互相问候等方式与其关系网络内的其他人保持良好的人际关系；当关系网络内的某个人遭遇困厄或难题时，其他人应当以“不忍人之心”宽慰、体谅他并尽力帮助他（黄光国，1989）。亲戚朋友不好意思在包工头落难时对其追讨欠薪就是人情作用的表现。通过将自己置于弱者的位置上，包工头更容易获得对方的同情和理解。

其次，他人评价与自我面子。乡村共同体中人们频繁、深入的互动特征使得信息渗透非常迅速，舆论的影响力非常大。他人谴责对于个体是个极大的制裁，因为它触及人们对“面子”的维护。DZQ 告诉我们，其 2006 年的工资仍然没有结清，当我们问他为什么不去要时，他的表情显得很为难。

要吧……（犹豫）是这么回事，当时是 JM 的叔叔揽的这个活，然后这个活又包给了 JM 一部分，我们在 JM 底下当带班的，这里头尽是亲戚关系，这个不能要（笑）！年前有人去要

钱,我爹说:“我不去了,咱就修了这一个,人家还有修两三个的呢,人家也没有着急要,咱这样去要不好!”人家都说肯定能给了,咱这怎么好意思一直催人家?(访谈资料:HX-DZQ)

可见,在其他工资拖欠更严重的工人没有进行催促的情况下,如果DZQ与其父亲——作为JM的亲戚——坐不住了,就会显得他们工于计算、注重金钱。阎云翔(2000)的研究显示,即便是社会最底层的人也会为脸面而抗争。核心工人同样在乎,如果自己在包工头遭遇困难时未予帮助,是否会遭到负面评价,从而丢了面子。

第三,乡村共同体的制约。不管包工头还是工人,家乡是他们唯一的归宿,工程结束后、农历新年时,甚至农忙期间他们都会返回农村,他们无法脱离这个乡村共同体。乡村共同体是一个相对封闭而紧密的社区,核心工人的决策也受到了社区环境的影响,NHR就是这么认为的:

你说,要是老板赔了钱,确实不能给你发工资,你就撕破脸跑去人家家里搬东西,这怎么可以!这是人之常情。这样就是要来了工资对你也不好,亲戚老乡都是一起的,以后出门不见抬头见的,到时候一见就来气,这两家怎么弄?对谁都不好。(访谈资料:HX-NHR)

包工头与核心工人之间不仅存在劳资关系,还具备了亲属或邻里关系。在这个封闭紧密的社区中,核心工人不得不对潜在的社区压力进行考虑,其讨薪行动受到社区环境的制约。

由此可见,只要包工头恰当的运用人情法则,在欠薪问题上把自己放在一个更大环境下的“弱者”的地位上,就会形成向核心工人施加接受“逆差序格局”工资发放秩序的道德压力,这种压力与雇佣权力结合在一起,导致了核心工人的服从。

沈原(2007)曾经将建筑包工队中的劳动控制归纳为与“制度霸权”不同的“关系霸权”。两者的差别在于,“制度霸权”的运作机制是“制造满意”,而“关系霸权”的工作机制是“‘生产忠诚,约束不满’,它让工人‘有苦说不出’”(同上)。本项研究显示,包工头对工人基于“关系”的控制已从劳动现场延续到了工资发放过程中。但是如果对这种“关系”控制的本质进行更进一步的探究,我们则认为,内在于“关系”中的雇佣权力与“关系”中的非正式约束共同建构了核心工人的服从。



在“关系霸权”作用下,工资发放的“逆差序格局”的逻辑得以呈现,面对参数的不确定性,“关系”最终最大限度地帮助包工头降低了市场风险,使其在高不确定性的环境中得以继续生存,而核心工人则承担了更大的市场风险。我们并不一般性的否认“关系”在降低市场风险上的作用,但是当参数的不确定性作为内部性影响危及“关系”双方利益时,“关系”中的自利性则会呈现出来,而内在于“关系”中的权力就会显现,从而使“关系”在降低行为的不确定性、回避市场风险上的效用对于“关系”的双方是不平等的,更有利于“关系”中的权力一方。

## 六、结论与讨论

至此,我们可以对以上的讨论作出如下总结。

第一,包工头与核心工人之间的雇佣关系一旦直接嵌入到亲戚、老乡、朋友的社会关系中,他们之间的“关系”既不再是单纯的市场关系,也不再是单纯的社会关系,而是二者的叠加,这意味着“关系”中既存在利益互惠的一致性,也存在追求自利的利益冲突性,这种冲突本质上源于对立的阶级结构以及“包工制”的生产方式。因此,“关系”中包含着内在的紧张。

第二,包工头与核心工人之间运用“关系”的目的都是降低交易风险,而交易风险既可能来自交易双方的行为不确定性,也可能来自环境的参数不确定性。当环境的不确定性只是一种外部于“关系”的影响时,比如建筑业中相互拖欠工程款现象,虽然是每个进入建筑行业的人都面临的风险,但是只要它没有发生在“关系”双方承接的工程中,这种影响就只是一种外部环境。这时,“关系”既可以降低双方的行为不确定性,也可以帮助双方共同抵抗环境的不确定性;但当环境的不确定性已经对“关系”产生内部性影响,即工程款拖欠直接发生在“关系”双方承接的工程中时,“关系”中包含着的内在的紧张就会加剧,原本掩盖在亲戚、老乡、朋友等温情脉脉下的冲突性关系就会凸现出来。

第三,当“关系”中的内在的紧张加剧,冲突性突现出来时,包工头为避免因与边缘工人的利益冲突而增加的新的环境不确定性,从保障自身长远市场利益出发,会选择“逆差序格局”的工资发放秩序,“关系”中的互惠性让位于包工头的自利性。而包工头拥有的长期雇佣权力和

“关系”中的人情法则的运用,使核心工人陷入“关系霸权”中不得不被动地接受“逆差序格局”的安排。可见,“关系”并不总是能够降低双方的风险、达到共赢的效果,“关系”运用的效用存在不平等。在路桥建设行业中,包工头与核心工人之间普遍存在的“关系”,最终最大限度地降低了包工头的市场风险,而核心工人则面临遭遇更大风险的可能。

近年来,社会关系、社会网络和社会资本等概念的引入,为从社会学角度研究市场行为提供了“鲜活”的分析工具,而“关系”往往被作为社会网络和社会资本的代名词被广泛运用到当今中国社会学的研究中:从城市居民的求职到农民工的流动(Bian & Soon Ang, 1997; 张文宏, 2006; 翟学伟, 2003);从企业主对各种稀缺资源的获取到流动人口依靠“乡土资源”在城市中发展壮大(边燕杰, 2006; 秦海霞, 2006);从城市下岗职工再就业机会的获得到农民工进行的向上流动(赵延东, 2002; 曹子玮, 2003)。在这些研究中,“关系”的工具价值被充分发掘,即“关系”是关系使用者获取资源、降低交易成本的工具,“关系”的互惠性得到强调。虽然许多学者在运用“关系”概念分析经济活动时都会把格兰诺维特的“嵌入性”理论作为根据,但是片面强调嵌入关系的社会性而忽视被嵌入其中的经济活动的固有本性,尤其在分析劳动关系时片面强调劳资间的先赋性社会关系,忽视劳资关系中固有的雇佣本质,是无法客观、科学、全面认识“关系”的。我们必须意识到,“关系”的效用对于双方并非在任何时候都是平等的,对双方并非在任何时候都是正面的,而这一点恰恰是国内“关系”研究中长期以来所重视不够的。

最后,以上分析也使我们看到,在建筑行业里,以包工头为核心的工头管理体制使得底层劳动者与上游各种建设单位相互隔离开,这种设置使得包工队在分担工程款对建设单位造成的经济损失的同时,又将因工资拖欠造成的矛盾封闭于包工队内。包工头既帮助上游企业分担了经济损失,又帮其遏制了劳资矛盾,使并不规范的建筑行业继续前行,使阶级矛盾变形为关系交易和关系冲突,资本追逐利润的秩序得以维持。我们并不否认“关系”在微观行为层面对工人降低市场风险的作用,但是站在宏观结构立场,考察作为整体的工人阶级如何降低与资本博弈中固有的风险时,我们就必须重新认识“关系”。

## 参考文献

- 边燕杰. 2006. 网络脱生: 创业过程的社会学分析[J]. 社会学研究(6).
- 曹子玮. 2003. 农民工的再建构社会网与网内资源流向[J]. 社会学研究(3).
- 布劳, P. 1988. 社会生活中的交换与权力[M]. 北京: 华夏出版社.
- 费孝通. 2005. 乡土中国[M]. 北京出版社.
- 理查德, 达夫特. 2003. 组织理论与设计[M]. 北京: 清华大学出版社.
- 李培林. 1996. 流动民工的社会网络和社会地位[J]. 社会学研究(4).
- 黎熙元, 主编. [1867]1998. 社区概论[M]. 广州: 中山大学出版社.
- 黄光国. 1989. 中国人的权力游戏[M]. 台湾: 巨流图书公司.
- 罗家德、叶勇助. 2007. 中国人的信任游戏[M]. 北京: 社会科学文献出版社.
- 马克思. [1867]2004. 资本论(第一卷)[M]. 北京: 人民出版社.
- 马永军. 2007. 招投标中的博弈[J]. 建筑经济(7).
- 秦海霞. 2006. 关系网络的建构: 私营企业主的行动逻辑[M]. 社会(5).
- 沈原. 2007. 关系霸权: 对建筑工劳动过程的一项研究[G]//市场、阶级与社会. 北京: 社会科学文献出版社.
- 王健. 2008. 建筑业垫资现象浅析[J]. 建筑(1).
- 韦伯, M. 2007. 经济与社会[M]. 林荣远, 译. 北京: 商务印书馆.
- 阎云翔. 2000. 礼物的流动[M]. 上海人民出版社.
- 翟学伟. 2003. 社会流动与关系信任[J]. 社会学研究(1).
- 张文宏、阮丹青. 1999. 城乡居民的社会支持网[J]. 社会学研究(3).
- 张文宏. 2006. 社会网络资源在职业配置中的作用[J]. 社会(6).
- 赵树凯, 等. 1997. 农村劳动力流动的组织化特征[J]. 社会学研究(1).
- 赵延. 2002. 就业中的社会资本: 效用与局限[J]. 社会学研究(4).
- 中国施工企业协会. 2007. 谁欠了谁的工程款——工程拖欠款问题的调查与研究[J]. 施工企业管理(12).
- 周潇. 2007. 关系霸权: 建筑工地的控制与反抗[G]//北大清华人大社会学硕士论文选编. 济南: 山东人民出版社.
- Bian, Yanjie and Soon Ang. 1997. "Guanxi Networks and Job Mobility in China and Singapore." *Social Forces* 75.
- Burt, R. 1992. *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Granovetter, M. 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481 - 510.
- Macaulay, S. 1963. "Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study."

*American Sociology Review*, Vol. 28. No.1: 55 – 67.

Uzzi, B. 1999. “Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing.” *American Sociology Review* 64: 481 – 505.

Williamson, O. 1985. *The Economics Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

Zhou, Xueguang, Zhao Wei, Li Qiang, and Cai He. 2003. “Embeddedness and Contractual Relationship in China’s Transitional Economy.” *American Sociology Review* 68: 75 – 102.

责任编辑:李 聆