

村庄里的分化： 熟人社会、富人在村与阶层怨恨

——对东部地区农村阶层分化的若干理解

杨 华 杨 姿

摘要：东部地区农村民营经济发达，农民阶层分化具有“村庄里的分化”、“高度分化”、“富人在村”和“上层农民规模大”等特点。与城市陌生人社会的分化不同，农民分化首先是“村庄里的分化”，村庄熟人社会具有信息对称、互动在场和价值贡献三大特征，它们影响着农民对自身阶层的认知与定位。“高度分化”是对东部农村阶层分化本质属性的概括，说明下层农民与上层农民差距甚大。“富人在村”意味着上层农民要参与村庄的社会性竞争和公共资源分配。而“上层农民规模较大”则使得上层农民在村庄中能够产生规模效应，他们的价值标准上升为村庄的价值标准。这样，下层农民在与上层农民的价值比较中达不到上层农民引领的价值标准，由此产生生存性压力和对上层农民的怨恨情绪。上层农民则利用自身的经济优势竞选担任村干部，并总体性占有村庄优质资源，构成对下层农民的排斥和剥夺。东部地区农村出现阶层固化的迹象。

关键词：农村 阶层分化 熟人社会 阶层关系 阶层怨恨 阶层固化

中图分类号：C91 **文献标识码：**A

一、引言

农民分化是村庄里的分化，它与市民分化有差异。城市是陌生人社会，而村庄是熟人社会（贺雪峰，2016）。陌生人的分化是相互匿名和不可见的，个体在社会关系和价值上可以逃离自己的阶层位置；而熟人社会中交往是面对面的，分化是看得见的，农民无法逃逸自身的社会关系和阶层位置。

在东部沿海发达地区农村（下文简称“东部农村”），经济社会率先发展，大部分农民从农业领域分离出来，到非农领域就业，一部分农民通过在工商领域自主创业率先发展起来，成为富人。经济上的分化使得原先均质化、相差无几的农民被划分成不同的社会阶层。相较于中西部农村经济分化不大、社会分层不显著，东部农村已经有了明显的阶层分化，阶层意识逐渐显性化，并开始出现较突出的阶层隔阂和区隔现象。东部农村阶层分化的这些特点已引起学者的关注，学界对东部农村阶层分化的研究主要集中在两条路径上，分别是研究对象路径和研究视角路径。

研究对象路径将阶层分化作为研究的对象，对阶层分化的各个方面进行描述和阐释，力图勾勒丰富而复杂的阶层分化状况。该路径的成果较早较多地集中在“村级贿选”和“富人治村”上，学者着力阐释的是在阶层分化之后，率先富起来的农民通过贿选等方式竞争上台担任村干部，抬高村级选举门槛，并在村庄中形成只有富人才能当村干部的舆论氛围，从而将其他农民排除在村庄政治之外（吴思红，2009；卢福营，2011；袁松，2015；夏柱智，2015a）。学者还对“富人治村”的原因、类型、必然性、治村过程和后果进行了阐述，认为“富人治村”在农村阶层高度分化的背景下和村级竞选条件下具有必然性，它在村庄中构筑了以富人为中心的、缺乏公共性和不可逆的权力结构（贺雪峰，2011；刘锐，2015；陈柏峰，2016；张雪霖，2015）。另外，学者还关注了阶层分化后村庄的阶层结构、阶层关系状况（例如谭林丽，2015），以及它们对村庄政治社会的影响，主要包括对村级治理重构的影响（例如贺雪峰、谭林丽，2015；张建雷，2014；印子，2015）、对农民上访的影响（例如杜姣，2015a；罗兴佐，2015）以及对农村民主政治的挑战（例如杨华，2011）。

研究视角路径则是将阶层分化作为研究的视角，将之嵌入村庄去探讨其他政治、社会和经济现象，并在分析铺展的逻辑中体现阶层分化。在这里，阶层分化不是直接的研究对象，它是研究的切入点，或者是解释链中最重要的一环，属于中间变量，而研究的问题则是阶层分化与其他变量发生作用的最终结果（杨华，2016）。该路径下的研究主要集中在农村老年人自杀（例如杨华，2013）、农民上访（例如田先红，2015）、土地流转（例如林辉煌，2012）、农民流动（例如夏柱智，2015b）、农村人情（例如陈柏峰，2011；杜姣，2015b）等方面。这些研究不仅展示了农村阶层分化及阶层关系的具体状态，还剖析了阶层分化与其他因素发生作用的机制与逻辑。

上述关于东部农村阶层分化的文献主要基于村庄调查和实地观察，是典型的在村庄里做的研究，经验鲜活，材料新颖，也构建了具有解释力的分析框架。但是，既有相关研究都只是对东部农村阶层分化的某些侧面的考察，缺少总体性概括，研究中也缺乏与城市或中西部地区农村比较的视野。据调查，东部农村的阶层分化首先是“村庄里的分化”，除此之外，它还有“高度分化”、“富人在村”和“上层农民规模大”三个典型特点，村庄诸多政治和经济社会现象都与这些特点相关。鉴于既有研究的缺陷，本文首先对上述四个特点进行理论总结和阐发，然后在此基础上，尝试对东部农村阶层分化的若干重要问题进行梳理和阐释。

二、村庄里的分化：信息对称、互动在场与价值共享

城市里的分化是通过数据统计得来的，研究者除了数据，很难看到具象的阶层结构和阶层互动（李璐璐，2005）。由于村庄的熟人社会特性，农民分化具有可视性。对于农民来说，村庄熟人社会有如下特征：

其一是信息的对称性。村庄是狭小的空间，农户之间是透明的，彼此知根知底。那么，农民因为清楚自己和其他农户的情况，就会在比较和竞争中对自己进行阶层定位，确认自己在社会分层中的位置和所扮演的角色。在调查中，当调查者询问受访对象自身或其他村民处在哪个层级时，他们会毫不犹豫地说出自己或他人的位置，不同受访对象的回答可以相互验证。在村庄里，因为信息的

对称性，农民的主观阶层和客观阶层具有高度的一致性。信息的对称性还使得每一个农民都完全暴露在村庄之中，相互之间无法隐藏信息，也无法不接受对方的信息。对于在比较和竞争中落后的下层农民来说，他们既无法将自己封闭起来，不让人家知道自己的底细，也无法包裹自己不受来自上层农民信息的冲击和刺激。下层农民因而将自己的落后和无能暴露无遗，倍感压力。这说明，村庄内信息因传递畅通而对称。村庄内信息的对称性还表现为信息的物质可见性。物质是记录和表达信息的重要载体，主要体现在居住、酒席、人情、消费等竞争项目方面。这些物质具有极强的表达和传递信息的功能，它们的差异很容易为村民所感知。

其二是互动的在场性。城市社会阶层的互动发生在陌生人之间，因而必定是抽象的和匿名的，人们可以逃逸这种互动。但在熟人社会中，人们的互动是在场的。这个特性源于村庄内部交往距离短小和信息的对称性。互动的在场性表现在两个方面：一是互动双方知根知底。只要发生互动，互动双方就清楚对方的底细，尤其是各自所拥有的资源禀赋，也很清楚怎么跟对方打交道，知道自己出牌之后对方有什么牌可以出。事实上互动结果是结构性的，早已确定。上层农民掌握的资源更多，知道下层农民的软肋和怎么对付他们，因而在跟下层农民打交道时具有天然的优势。基层政府之所以会扶持上层农民担任村干部，原因之一就是利用上层农民的资源来治理下层农民中的“钉子户”。二是互动的面对面。无论互动双方关系如何，只要生活在同一村庄中，“低头不见抬头见”，下层农民就得直面与上层农民的互动。上层农民对下层农民的排斥和压制，是在村民的眼皮子底下赤裸裸地发生的。下层农民虽然在上层农民面前有压力，但又不得不跟上层农民打交道，因此，压力直接来自于上层农民并在交互关系中不断叠加。

其三是价值的共享性。城市社会的价值观是多元的，人们可以归属不同的价值体系而在其中获得价值感。如果有人在某种价值体系中无法实现自我，他们便可投到其他更容易实现自我的价值体系之中。但农村的价值体系却是村庄共享的，某一套价值体系会成为笼罩性的力量而为多数村民所认可，村庄中不可能存在两套或多套对抗性的价值体系。人们只有达到了某套价值体系的标准，才能在村庄中获得面子、荣耀和承认。而且只有强势群体的价值目标才可能成为村庄共享的价值目标。在东部地区农村，上层农民是强势群体，他们经济优势明显，与下层农民拉开了相当大的距离，上层农民的炫耀性消费价值观引领村庄的价值体系，会导致下层农民很难达到上层农民的标准，进而难以在村庄中获得成就感和价值感。下层农民又无法提出与上层农民相对立的、更容易达成的价值观，只能硬着头皮接受上层农民的价值观。这对于下层农民来说无异于价值剥夺。

熟人社会的上述特征，使得农民不能轻易退出村庄社会关系，进而导致阶层分化呈现出独特的景观：阶层位置的自我确认，主观阶层与客观阶层的一致性；阶层关系在互动中形成既定模式；下层农民的压力来源于与上层农民的直接互动；上层农民对下层农民的压制和价值剥夺是面对面的，等等。总之，阶层关系是面对面的和无可逃遁的。

三、阶层高度分化：行为逻辑改变与下层退出竞争

相对于中西部地区农民的中低度分化而言（杨华，2014），东部地区农民的分化属于高度分化，

表现在两个方面：一是经济上的纵向分化大。改革开放后，该地区有一部分农民利用集体社队企业积累下来的管理和销售经验、技术及人脉关系等，从家庭作坊、跑供销等做起，逐渐做大做强，将家庭作坊升级为中小企业或规模企业。而多数农民则仍然从事农业生产和家庭作坊经营，或在本地企业务工，或从事半工半耕等。职业分化带来农民经济上的巨大分化，农民的年收入从两三万元到数百万上千万元不等。处在经济上层的农民千方百计地将自身的经济优势转化为在社会关系和政治权力上的优势，从而总体性占有农村的经济、声望、权力和文化等资源，带来了农村社会分层。根据占有资源的情况，具体可以将东部农村的农民划分为上层农民、中间农民和下层农民（罗兴佐，2015；田先红，2015）。不同阶层农民在经济水平、居住格局、消费方式、参政意愿、社会交往、价值观念等方面都存在较大差别，尤其是上层农民与下层农民的差别巨大。中间农民不是一个独立的群体，在利益、产业和社会关系上依附于上层农民，在消费和交往上也紧跟上层村民，并在村级选举中充当上层农民的帮手和拉票者。所以，在东部地区，主要阶层关系是上层农民与下层农民的关系。

二是血缘地缘关系的横向分化彻底。血缘地缘关系在村庄里表现为宗亲关系和邻里关系。由于经济上的差别，农民之间在交往的时间、空间和心理上都出现了较大距离，从而使得相互之间交集变少、关系变淡。上层农民是企业主，遵循的是现代工商业的作业时间，工作与休息都较为有规律。而下层农民有的遵循的是农业劳作时间，有的遵守的是工厂务工时间。这就会造成二者在时间上的错位，当下层农民在作业的时候，上层农民在休息，或者当上层农民晚上十点才开始夜生活的时候，下层农民已经休息了。空间上的差别源于经济收入的差别，主要包括居住空间的距离和消费空间的差别。上层农民不仅在县市有房产，在镇上也有商品房和别墅，在村里还自建别墅。而下层农民则居住在逼仄和基础设施落后的老村落。一般情况下，上层农民不会去老村落聊天，下层农民也不会去别墅区串门。在消费空间上，由于消费形式的差别，上层农民活动的地方主要是咖啡馆、农庄、大商场、高尔夫球场、旅游区等，而下层农民则主要在自家、小店、街道边、堰塘等地方度过闲暇时间。由此，上层农民与下层农民在空间上是区隔的，基本上难有社会交集。上层农民与下层农民的心理距离也在拉大，主要表现为上层农民鄙夷、蔑视下层农民，把后者的落后归结为无能、懒惰和愚蠢，不屑于与下层农民交往，觉得跟下层农民交往是浪费时间，还没面子，甚至认为有穷人亲戚是人生最大的耻辱。而下层农民则没有底气跟上层农民交往，在上层农民面前觉得有压力，同时也看不惯上层农民高高在上、自以为是的做派。因此，上层农民与下层农民的交往骤减、距离拉开，即便是兄弟、堂兄弟或邻里关系，也因经济的高度分化而产生距离，血缘地缘认同感降低。

在东部农村，纵向的经济分化和横向的血缘地缘关系分化皆较大，因而东部农村的农民就呈高度分化状态。阶层高度分化给东部农村带来了两大后果：一个后果是阶层内部关系超越血缘地缘关系，成为农民的主要关系，对于上层农民而言尤其如此。传统农民之间的关系以血缘关系为重，邻里关系次之，再次是其他社会关系。即便有层级分化，但层级内部关系要让位于血缘地缘关系，即兄弟关系、堂兄弟关系要比富人内部关系重要。而阶层高度分化之后，上层农民通过产业关联、人情往来、共同消费等方式，在其阶层内部构建起了一个广阔的、高质量的和联系紧密的关系网络。

上层农民内部的圈子是利益聚焦、生产性强的圈子，上层农民在共享资源中凝聚利益、共同发展，从而保持和强化其上层地位。而下层农民内部的利益关系不紧密，社会关系比较松散，没有形成紧密的圈子。即便有诸如打牌、打麻将、垂钓、聊天等共同行为，其关系也是生活性的，而非生产性的。生活性关系只能带来消遣，而生产性关系则可以带来资源的集聚和财富的增长。

农民高度分化的结果是村庄的交往规则和行为逻辑发生改变，首先是上层农民与下层农民的交往不再遵循亲情、人情和面子等规则，相互之间脱卸基于血缘地缘关系的权利和义务。其次是在上层农民内部，血缘地缘关系成为他们加强内部关系的润滑剂，人情关系是建立和强化内部关系的重要手段。最后是在下层农民内部，传统交往规则被经济分化、市场经济侵蚀而越来越脆弱。

另一个后果是下层农民退出村庄竞争。村庄竞争是指在一定标准之下，农民在人情、消费、居住、婚姻等方面进行比较和攀比（罗兴佐，2015）。达到或超过该标准的农民，可获得村庄主流社会的承认而有面子、荣耀和尊严，没有达到该标准的则得不到村庄其他人的承认和尊重。这种标准是由上层农民制定和引领的。上层农民因其经济实力雄厚，在竞争的各个方面都能够达到很高的标准，比如酒席规模达到100桌以上，人情礼金不低于1000元一次；一个家庭可以购买四五辆上百万元的豪车，可以结队乘坐私人飞机到外地打高尔夫球；在村里或镇上都建有别墅；在嫁女儿时要给数十万元乃至上百万元的嫁妆，等等。因为经济条件与上层农民悬殊太大，下层农民即便使出浑身解数、调动全家劳动力也难以望其项背，远远达不到上层农民不断抬高的竞争标准。这进一步带来两个结果：一是下层农民因为达不到标准而得不到承认和无法自我实现，表现为被上层农民瞧不起，自己也觉得在村里抬不起头来。二是下层农民打肿脸也充不了胖子，就不再“打脸”了，而是退出与上层农民的竞争，不再追求上层农民的生活和消费方式，这在人情上表现最为明显。人情是构建和维系社会关系的主要方式。上层农民拉高了人情消费，下层农民承担不起。于是，有些人情能不去的尽量不去，有些关系能不走动的尽量不走动；有些酒席能不办的尽量不办，能办小规模的小办。尤其跟上层农民的人情和社会往来，成本太高，下层农民就尽量不走动、不与之共同消费。于是，下层农民就逐渐中断了许多社会交往。有的下层农民的酒席规模低至数桌，一年的人情往来支出也只有数千至上万元，与上层农民一年十万多元的人情礼金没法比。这样虽然缩小了下层农民的社会关系网络，但也降低了其现金支出，减轻了负担，保证了他们基本的生活质量。

四、富人在村：城乡一体、资源密集与下层参照

在东部农村，一般以镇县为基地形成了密集的贯穿上中下游的产业集群，在同一产业内部又形成了包含高中低端环节的产业链。不同产业和产业内不同端点的企业在本地上相互咬合、相互依存，形成了相对成熟的市场环境。如果一个企业离开本地到外地发展，就会脱离本地的产业供应链从而加大生产成本。当地中小规模企业的厂房一般是由宅基地扩建而来，土地要素的成本较低。为了推动经济社会发展，当地政府在税收、环保、安全、质检、产业升级等方面给予企业许多优惠政策。同时，东部大部分地区已经实现了城乡一体化，农村公共基础设施与城市实现了同步发展，农民在农村就能够享受城市化、现代化带来的便捷。

这样，东部地区内生资源和政策资源密集，城乡一体化程度较高，给当地农村阶层分化带来了两个重要特点：一个是上层农民较多，另一个是上层农民留在村里，即富人在村。当地乡村治理和阶层关系中的许多现象皆与这两个特点相关。

就第一个特点而言，因为当地资源密集，在不同产业和同一产业链条的不同端点都造就了相当多的富人，这些人成为上层农民。据笔者调查，上层农民一般占农民总数的10%，其中中等规模企业主的年收入在50万至200万元之间，而中上规模企业主的年收入在200万元以上，少数达到了千万元。若一个村以300户算，那么，这个村就有30户属于上层农民。有了这个规模就会形成规模效应，上层农民的一举一动都会成为村庄关注的焦点。上层农民的规模效应主要表现在为：一方面，上层农民在其内部可以构建圈子，并逐渐形成“亚文化”，这种亚文化因为其内部人数足够多，可以不受外部主流文化的影响。譬如，即便其他农民看不惯上层农民的炫耀性消费，到处说风凉话，上层农民也可以不予理会而依然我行我素。这是因为上层农民不需要与其他农民交往，就可以在上层圈子中获得交往需求和价值认同。另一方面，因为上层农民足够多，他们的亚文化就不会被看作异类，并溢出其圈子而成为其他农民不得不面对的文化类型。同时，农民在村庄内比较和攀比的都是比自己水平和标准高的对象，因此，上层农民的生活和消费标准就会成为农民比较和竞争的对象。

假若当地上层农民只是少数或个别人，那么，上层农民就会被认为是村庄的异类，其生活和消费水平也不会被其他村民所效仿。譬如上层农民建别墅，或办大规模酒席，当大部分农民都认为这是个别现象时，他们就不会因比较而给自己带来压力。其他大部分农民都落后，说明这不是个人能力问题，而是这个人（上层农民）运气好而已，或者说他确实太努力了，理应得到相应的回报。或者说，只有个别人能够办到时（如摆上百桌宴席），人们会以为这是显摆、炫富而已，不值得提倡和效仿。但是，当一群人都可以做到（如建别墅）时，这就不再是运气和个人显摆，而是个人能力问题。所以，没有办到的农民就要朝着这个方向努力，争取办到以证明自己的实力。上层农民也就成了农民比较和竞争的对象。

就第二个特点而言，上层农民脱离不了当地产业链、市场和政策环境，从经营企业来说他们必须留下来。城乡一体化程度较高，又使得上层农民可以留在农村，这样东部农村就集中了一大批上层农民。东部地区上层农民在村给当地阶层分化和阶层关系带来了别样的景观。其一是凸显了阶层的高度分化，主要表现为下层农民与上层农民的差距太大。假若上层农民离开村庄，那么，中间农民和下层农民虽然有差距，但差距不会像下层农民与上层农民那么大，农民分化就不会呈高度分化状态，也不至于造成阶层间的巨大裂痕。

其二是下层农民必须直面上层农民。也就是说，只要上层农民在村，下层农民与上层农民的互动就在所难免。但是，下层农民与上层农民差距太大，会使双方的互动不自然。下层农民在面对上层农民时会敏感于自身与对方的差距，因而深感压力，很可能上层农民的一句话、一个动作在下层农民看来就是“显摆”“嘲讽”。下层农民为了少受伤害，尽量避开与上层农民的面对面互动，便退出上层农民的交往圈子。但是，下层农民可以退出与上层农民的直接交往，却不能退出熟人社会中的互动，上层农民在村就是下层农民心中的阴影。上层农民在跟下层农民互动时也有所顾虑，在说

话、做事、开玩笑和花钱消费等方面有所顾忌，生怕一不小心就伤害到了下层农民敏感而脆弱的心灵。为了避免尴尬发生，有的上层农民在口袋里装有至少两种香烟，一种是高档的“软中华”，一种是低端的“硬白沙”。跟不同层次的人交往就抽不同档次的烟。当然，因为上层农民占据优势，双方的互动对下层农民的负面影响更大一些，包括给下层农民带来生存性压力。

其三是上层农民的生活和消费水平成为村庄共享的标准。上层农民在村就必然要参与村庄的社会性竞争。由于上层农民的经济条件允许，其炫耀性消费很快超越传统的竞争标准而成为新的标准，其他农民则要参照行事。下层农民和中间农民不断追赶上层农民的消费水平，希望与上层农民保持一致。上层农民则不断拉开与其他农民的距离，以显示与众不同。中间农民在消费上紧跟上层农民，虽然不能与上层农民完全一致，但至少看上去差不多。下层农民无论怎么努力也无法达到上层农民的消费水平，这样会使他们在村庄里没有面子，被上层农民和中间农民看不起。如果上层农民离开村庄，那么，中间农民的消费标准就会成为村庄共享的标准，这对于下层农民来说虽然有难度，但通过努力勉强可以达到，因而下层农民不至于退出竞争而被边缘化。

上层农民在村还使得他们能够利用经济上的优势和优质的社会关系网络，垄断村庄公共资源的再分配权，将下层农民排除在再分配之外。

五、阶层怨恨：价值比较与下层农民的生存性压力

鉴于经济实力，下层农民被迫退出与上层农民的竞争，但是，这并不等于在村庄中可以对上层农民视而不见、听而不闻。事实上，下层农民时刻都在跟上层农民比较，并因比较而倍感压力，进而产生对上层农民的怨恨情绪。

比较与竞争不一样。竞争包含了比较和攀比的意思，是一种与比较对象一争高下的状态；而比较则是事物之间量的客观对比，不包含相互较量、竞争的主观意志。农民相互比较的前提是平等，包括起点和人格的平等。在传统等级社会，农民不会跟地主、资本家、知识分子和官僚相比较，他们在自己的等级位置上各安其位、各得其所。农民只在其等级内部比较，并在比较中获得存在感和社会承认，而其等级内部的人都差不多，因而不会因为比较带来的落差而有压力。在新中国打破传统等级社会，农村中每个人都具有平等的人格和起点后，人们才普遍比较起来，但集体经济时代因生产工具和其他生产要素都被集体所掌握，农民之间的差别并没有显现出来。真正的比较发生在农村改革之后。这个时候的农民在集体经济时代生活过，接受了平等观念的熏陶，同时农村改革又给个人和家庭能力的释放提供了巨大的机会和空间，个人和家庭的能力开始凸显出来。那些个人能力强、家庭劳动力多、敢于闯荡和能够抓住机会的农户就率先发展起来，而那些不能合理安排家庭劳动力、个人能力弱、畏首畏尾或缺少劳动力的家庭则发展较缓慢。经过若干年的发展，农户之间的差别越来越大，甚至有一批农民将其他农民远远地甩到了后面。

出现差别之后，农民之间的比较才具有实质意义。以前大家是一起下地干活、家庭条件都差不多的伙伴，现在其中一些人成了亿万富翁，一些人沦为打工仔。更重要的是，所有人还在一个村庄中生活，每天都要见面，那么，相互比较就是赤裸裸的、无时无刻的和潜意识的。这个时候，下层

农民不可能装作没事，他们不免心生妒忌，在上层农民面前说话也变得阴阳怪调或结结巴巴不自然。上层农民也并不谦虚，他们从来不收敛和藏匿自己，反而通过各种方式和途径在村庄里炫耀财富、展示与众不同，这对下层农民来说就是直接的刺激。因为起点都差不多，谁也没有“拼爹”的条件，那么，贫富差距就意味着个人能力的差别，落后者就会在村民的指点和比较中丧失面子，被人瞧不起，从而带来巨大的压力。农村是血缘地缘社会，关系越近，起点就越平等，最平等的莫过于兄弟、堂兄弟，再就是宗亲和邻里，如果这些人出现了差别，落后者的压力是最大的。事实上，在农村的日常生活或闲聊中，人们确实常拿两兄弟来对比，对于落后者不是予以同情，而是鄙视和道德贬低。对于落后者来说，最大的鄙视莫过于得不到村庄社会的承认。

因比较带来的落差给下层农民带来了巨大的压力，同时也给他们带来了追赶的动力。但是，在东部地区，比较的对象是上层农民。下层农民与上层农民的差距太大，即便下层农民通过无限压榨家庭劳动力（打几份工）、缩减生活开支（如减少人情消费、交际费用及不看电视等）也追赶不上，那么，他们的心理压力就更大。但村庄熟人社会是不可逃逸的，只要下层农民生活在村庄中，就不能规避与上层农民面对面的交往。只要有来自上层农民的信息，下层农民就会感到压力，浑身不自在。更何况上层农民还不断地在村庄中“刷存在感”。下层农民唯一避免压力的方式就是不在村庄生活，但受制于经济条件和谋生方式，他们无法搬出村庄。所以，下层农民只能尽量减少或避免与上层农民互动，尤其是不能参与上层农民的炫耀性消费和社会交往，以少受刺激和减少压力。进而，下层农民退出与上层农民的人情往来，不参与村庄公共生活，“关起门来过日子”，这也是对自己的一种保护。

上层农民的存在本身就昭示着下层农民的无能与虚弱，这对下层农民来说是挥之不去的压力。这种压力直接来自上层农民，下层农民无法改变，久之就会对上层农民产生愤懑、仇恨和厌恶等情绪。这些是负性的情绪，它们因下层农民的无能和虚弱而积郁在心中无法宣泄，在日常生活中表现为对上层农民“怨气冲天”，下层农民对上层农民几乎没有好评价。怨恨情绪主要表现为怨恨批评和反向思维。前者是漫无目的的批评，目的只在于通过批评宣泄情绪，而不是推动情况的改变。后者是只要是上层农民的所作所为，下层农民都往负面、否定性方向去理解；只要是下层农民所做的事情，无论好坏，下层农民都表示支持和鼓励。下层农民还通过否定上层农民财富来源的正当性和合理性来宣泄不满，或者制造谣言使上层农民在村庄中声誉受损，从而在道德上拉低上层农民的地位，实现心理上与上层农民的虚幻平等。

如果说怨恨产生的条件是比较，那么，平等就是怨恨产生的基础。有了平等才会有比较，有了比较才会因落后而产生怨恨情绪。传统等级社会中农民不会对地主有怨恨情绪，因为农民与地主处在不平等的等级结构中，农民不会跟地主相比较。真正相互比较的，是成长在集体经济时代并在 20 世纪八九十年代结婚成家的那一拨农民，他们现在一般在五六十岁之间。这批农民起点一致，后来分化较大，落后者在比较中产生了怨恨情绪。但是，这批农民的后代是在不平等、“拼爹”的环境中成长的。“农二代”与“富二代”本身处在不相称的结构中，他们起点不同，差别是先赋性的，对于他们来说差距也就理所当然了，因而不会相互比较，更不会因为有差距而产生怨恨情绪。调查中，

笔者也发现，年轻的80后、90后对在村富人表现出淡定、坦然和与己无关的态度，他们与同村的“富二代”从来就没有交集，甚至不认识。从这点来讲，农村的怨恨情绪是一代人、一个时代所特有的。

除了跟平等的价值诉求和不平等的社会事实有关外，怨恨还与农民的公平观受到挑战有关。农民的公平观是生活中常识性的心理平衡感。农民认为应该得到他人平等对待，而事实上却并未如此，因而他们就会产生不公平感。在东部农村，农民认为最应该受到公平对待的是村庄公共资源的再分配。但是，当上层农民通过巨资贿选掌握村庄利益再分配权之后，就肆意攫取村庄公共资源，将下层农民排除在资源再分配之外。下层农民自然觉得受到了不公平对待。他们本来就对上层农民有怨气，在遭遇不公平之后怨气就更大，最终他们意识到自己的落后是源于上层农民的资源剥夺。这种对落后的外向归因，使下层农民的怨恨情绪不断膨胀乃至爆发。在村庄公共资源再分配事件（诸如宅基地分配、征地拆迁等）的触发下，下层农民对上层农民的怨恨就会付诸行动，表现为做“钉子户”和上访。做“钉子户”和上访既是下层农民打破既有村庄利益再分配结构的需要，也是下层农民怨恨情绪的宣泄口（田先红，2015）。东部地区维权和模糊维权型上访居多，与下层农民的怨恨情绪有关。

六、“富人治村”：利好、政商合谋与巨资贿选

“富人治村”备受学者批评，认为它带来了贿选的顽疾和对下层农民的政治排斥，使村庄政治失去公共性，也造成了村庄公共资源被上层农民垄断的局面，从而产生严重不公平，影响基层政权的合法性（夏柱智，2015a）。但是，在农村阶层高度分化、农村城镇化和资源下乡的背景下，上层农民当选村干部和“富人治村”具有必然性。

担任村干部有好处，上层农民才有动力参选。上层农民都是企业主、生意人，很大部分上层农民竞选村干部不是服膺于执政党的意识形态，也不是为了服务于村民，而是基于利益的考虑。首先，担任村干部能够提高他们在村庄和上层农民中的社会地位。上层农民一旦担任村干部，在其亲朋中就意味着有了“权势”，其亲朋也可以一并沾光、鸡犬升天。在东部地区，由于内生型利益密集，村庄富人较多，一个普通的上层农民在上层圈子中地位并不显耀。如果他想在上层农民中鹤立鸡群，就得掌握村庄政治权力，从而提高他在上层圈子中的政治地位。有了政治地位，其他上层农民就会趋之若鹜，希望与之结交，那么，上层农民编织高质量关系网络的成本就要低很多。其次，担任村干部意味着进入了党政体制，便于与基层官员建立公共和私人关系。一个村支书跟笔者说，在他们镇上一个亿万富翁没有什么了不起（太多了），但是，如果亿万富翁同时是支书，那么他们就可以直接去敲镇委书记、县委书记的大门，因为二者是上下级关系（可以随时去汇报工作）。对于上层农民来说，跟政府更亲密的关系，可以更好地发展和保护自己的企业。一方面，上层农民可以从政府那里获得工程项目、税收优惠、升级改造政策、贷款、建设用地等，通过这些利好更好地发展自己的企业。有个村委会委员对调查者说：“（担任村干部）在税收方面也有好处，没有关系，你就要按电费多少交税，你产了多少东西，一看你用了多少电就知道得差不多，想逃税就难了很多。（如果你

担任村干部，就可以)不按电费交，你说你产了多少就多少，税务部门睁只眼闭只眼就可以了。”另一方面，与政府各部门搞好关系，还可以更好地保护自己的企业。上层农民的企业为了节省成本在报税、环保、质检、消防等方面都无法达到国家标准。平时当地政府为了“放水养鱼”，对当地企业睁只眼闭只眼，但这终究是违规的，上层农民心里不保险，说不定哪天谁告状了，或一不小心得罪了政府或其官员，政府就可能动真格的，那么，自己的企业就会处于被动状态。所以，为了保护企业，上层农民就要与政府部门联络感情，出了事情就可以通过疏通与政府相关的关系予以解决。最后，上层农民期冀通过担任村组干部掌握村庄利益再分配权，从而垄断、攫取和瓜分村庄的公共资源。

基层政府也需要通过上层农民与农村社会对接，因而支持和鼓励上层农民竞选村干部。基层政府要在农村开展工作，就要与农户对接，但它不可能直接与千家万户的农户直接对接，这样成本太高，基层政府难以承受。那么，政府就要在村里找中间代理人，通过代理人跟农户打交道。在不同的时期，因为工作任务和性质不同，基层政府选择的代理人不同。比如在税费时代，基层政府要将税费收上来，又不出事情，或者出了事情可以推卸责任，他们就找乡村混混做村干部，利用他们的暴力和对村民的威慑收取税费，同时默许他们在收取税费时中饱私囊。在农村城镇化、资源下乡的背景下，基层政府的任务从资源吸取转变为资源输入，很多任务乡村混混已经承接不了，因此，政府就得找其他适合的人来担任村干部，以顺利完成任务，而村庄的上层农民正好符合政府这一时期的任务需求。首先，像村庄改造、农房拆建、在景观上融入城市小区及大量村内市政工程建设等任务，不仅需要单纯的人力投入，还需要大量的资金、管理经验、技术技能等投入，以及企业家的魄力，在农村拥有这些资源的只有农民企业家。其次，在国家向农村输入大量公共资源的情况下，基层政府要使这些资源“安全落地”，就得有合乎财务管理程序、有相应资质、有预决算能力的公司来承接，这样的公司只有上层农民有。最后，在推进城镇化、开展各项工作过程中会出现大量“钉子户”，其中涉及征地拆迁工作的“钉子户”最多。在村庄中，只有上层农民有足够的动员能力来治理“钉子户”。所以，基层政府支持和乐见上层农民担任村干部。

上层农民资源雄厚，有强大的动员能力当选村干部。在竞选机制下，能够胜选担任村干部的前提是有足够的动员能力。谁的动员能力强，谁就能够得到足够多的选票，谁就能够当选。上文提到由于农村阶层高度分化，上层农民与下层农民的隔阂和区隔较深，下层农民内部血缘地缘关系也被阶层高度分化所肢解，农民原子化、离散化程度较高。那么，上层农民如果利用传统的血缘地缘关系来动员，下层农民不会为之所动。即便是通过宗亲关系，下层农民也难以被动员起来，有时候碍于面子答应投某候选人的票，但是，他们可以在投票时改投其他候选人。在传统动员失效的情况下，候选人就得寻找其他动员方式，包括成立上百人的竞选团队（包括指挥部、参谋部、宣传部、拉票部、后期保障部、情报部等）、加强技术投入（如监控设备、录音设备、通讯设备等）、改进竞选手段（运用间谍技术、收买人告对方的状）、通过企业关联动员（选民在某家企业上班，就让该企业主去做工作，做不通就开除）等。当然，最普遍、最有效的动员方式是贿选。贿选包括给烟、请吃、旅游、承诺好处（如宅基地）和直接给钱等方式。贿选的金额与村级选举的激烈程度呈正比，而村

级选举的激烈程度又与上层农民的数量和村级资源总量正相关。一个村上农民越多，村干部职务就会显得越稀缺，他们内部的竞争就越激烈；村里的资源越丰厚，村干部职位对上层农民就越有吸引力，竞争也就越激烈。要想竞选成功，就得加强动员，也就必须在贿选金额上不断加码。因而一般镇郊村和那些预期要征地拆迁的村选举最激烈，贿选金额也相对较高。笔者调查的 G 镇 2011 年村委会选举中胜选一方的贿选金额高达 1200 万元，而其竞争对手也花了 800 多万元，刷新了当地贿选的记录。

下层农民之所以接受贿选，与他们在村庄中的政治效能感低有关系。一方面，下层农民内部离散，没有一致行动的能力，不能推出自己的候选人参与选举；另一方面，他们自身经济条件也无法支撑选举动员，因而无法参与竞选。同时，虽然通过选举上台的上层农民是下层农民名义上的民意和利益代表，但下层农民与上层农民隔阂较深，无法通过上层农民参政而获得政治效能感。因此，对下层农民来说，谁担任村干部都一样。既然选谁都一样、投票与不投票一样，那么，就把票投给那些给钱多的人。因而，下层农民从最开始对贿选半推半就，到最后欣然接受甚至期待贿选。有学者称，应该通过技术手段和制度设计来杜绝贿选，如设置秘密投票点，让农民能够不受报复地投票、自由表达选举意志（吴淼，2004）。但其实贿选不是问题的关键，贿选不过是上层农民的一种动员手段罢了，即便没有贿选，上层农民也有足够的动员能力进行选举动员，最终胜选的还是他们。问题的关键在于下层农民的无政治效能感，而之所以如此，又与农村阶层的高度分化有关。

七、资源总体占有：赢者通吃、社会排斥与阶层固化

东部农村通过竞选上台的村干部多数是上层农民。他们将经济上的优势转化为政治上的优势，垄断村庄利益再分配的权力，进而利用权力和农村“三资”（资金、资源和资产）管理上的漏洞攫取和瓜分村庄公共资源，从而将政治上的优势再转化为经济上的优势。譬如，村干部将宅基地指标、集体建设用地等资源分配给上层农民，上层农民利用这些资源以突破企业发展的土地要素瓶颈，实现企业的转型升级。没有得到这些资源的其他农民，就只能维持家庭作坊的低端经营模式，获得的利润较低。上层农民亦可以利用政治上的优势实现资金、技术、管理等生产要素方面的突破。于是，上层农民掌握并垄断了当地优质的经济资源。笔者调查发现，在 2005 年之后，东部农村一个农民要想从家庭作坊白手起家，已不再可能。

不仅如此，上层农民还在经济基础上垄断了镇域范围内优质的社会关系资源和文化价值资源。在社会关系上，上层农民通过人情往来和共同消费在其内部构建庞大的关系网络。只要能够拉扯上关系，他们就去赶人情，或者邀请人家吃酒席，使双方从没关系变成“弱关系”。上层农民注重弱关系的构建和经营。弱关系看起来没有什么用，还要花费时间和精力去维持，成本并不低，但是，上层农民认为“说不定哪天就用得上”。不少上层农民介绍说，他们的某单大生意就是“朋友的朋友介绍的”。上层农民主要通过共同消费来经营“强关系”，方式包括一同狩猎、垂钓、喝咖啡、逛街、旅游、运动等。强关系主要有生意伙伴、政治盟友、与党政领导干部的私人关系等。上层农民还通过联姻的方式实现强强联合。上层农民的关系既是生活性的，更是生产性的，能够给上层农民带来

生产效益，推动企业发展。下层农民没有经济承受能力，因而逐渐退出了与上层农民的社会交往，这样，上层农民的所有关系资源都不能为下层农民所用。

掌握文化价值资源是指上层农民在生活和消费上起引领作用，主导村庄的价值评价体系。上层农民的价值目标取代了其他评价体系和标准，成为村庄主导的价值标准，只有在经济上、消费上达到上层农民的标准，才算得上成功。这样，上层农民就成了村庄中成功的标杆，获得了村庄极大的承认，其价值也得到了充分的实现。上层农民成为村中最有面子、最具荣耀感和成就感的人。这样的人当然是其他人结交和趋附的对象，“有钱就有关系”。

总之，上层农民通过经济上的优势垄断了农村权力资源、社会关系资源和文化价值资源，从而总体性地占有了农村的优质资源。这是赢者通吃的逻辑，占有一种资源便可同时占有其他资源。这些资源具有相互转化性，即一种类型的资源可以转化为另一种类型的资源。上层农民的资源垄断和总体性占有对下层农民而言是排斥和剥夺的，即将下层农民排除在任何资源的占有之外，使他们不能占有任何一种资源而获得成功。从这个角度说，上层农民在村本身就意味着下层农民的失败。

由于资源具有再生产性特点，上层农民可以利用其总体性资源扩大企业生产，占有更多资源，以保持和提升其社会阶层位置。上层农民利用其资源培养子女，首先是让他们接受最好的教育——如果上不了国内名牌大学，就留学欧美；其次是让子女在自己公司、分公司独当一面，并将他们置入自己构建的高质量的关系网络中。笔者在G镇调查发现，当地上层农民的子女内部结成了一个联系紧密、活动频繁、认同度高的关系网络，自称“创二代”，即第二代创业者。上层农民通过这些措施来实现精英的自我复制和再生产。而下层农民则无资源可用，也不能给自己的子女提供良好的教育和成长的高起点，其子女一般只接受了初高中教育，较好的读了一般的专本科。下层农民子女大多在当地企业打工，属于工薪阶层，工资不高，上升空间不大，因而难以实现阶层的代际流动。下层自我循环的格局开始显现。总体来说，东部农村阶层的流动性降低，阶层固化迹象明显。

在上层农民总体性占有资源的情况下，下层农民难以再通过创业获得成功，通过其他资源获得成功之路也越来越窄。但还有一条畅通的渠道，那就是下层农民的子女在大学毕业后考上当地的公务员。这意味着他们拥有了政治资源，上层农民的子女就可以与之婚配。下层农民的子女可以利用上层农民的资源成为新的富人。

八、结语

综上所述，在东部农村，“村庄里的分化”、“高度分化”、“上层农民规模大”和“富人在村”是农村阶层分化的四个基本特征。其中，“村庄里的分化”是相对于城市里的阶层分化而言的农村特有的社会分化特质。村庄是熟人社会，熟人社会的分化与陌生人社会的分化有本质区别，后者是匿名的和可逃逸的，而熟人社会具有信息对称、互动透明和价值共享的特点，因而农民一般不能随意退出熟人社会。农村不同阶层必须正视与对方的互动，并在互动中确认自己的位置和角色。“高度分化”是对东部地区农村阶层分化本质属性的概括。作为一个分析因素，高度分化意味着下层农民与上层农民的差距甚大，以至于影响到了二者的关系，下层农民也因此退出与上层农民的竞争。“富人在村”

意味着下层农民不得不与上层农民互动和比较并直面由此带来的压力，也预示着上层农民要参与村庄的社会性竞争和价值生产，介入村庄公共资源的分配，并可能因其经济上的优势而包揽农村所有优质资源。而这些能够成立的条件是“上层农民规模较大”，能够产生规模效应。

东部地区农村阶层分化的四个基本特征是分析农村阶层分化和阶层关系问题的基本变量，它们相互联系、相互作用，共同形塑了东部地区农村阶层分化、阶层关系和乡村治理的诸多独特现象，包括“阶层怨恨”、“富人治村”和上层农民总体性占有资源等。认识这四项基本特征，可以更加深刻地理解东部地区农村其他政治社会现象。东部地区农村阶层分化还有许多亟待进一步研究的问题。本文抛砖引玉，期冀有更多学者参与这一研究工程中来。

参考文献

- 1.陈柏峰，2011：《仪式性人情与村庄经济分层的社会确认》，《广东社会科学》第2期。
- 2.陈柏峰，2016：《富人治村的类型与机制研究》，《北京社会科学》第9期。
- 3.杜姣^a，2015：《农民上访的阶层对抗解释》，《华南农业大学学报（社会科学版）》第4期。
- 4.杜姣^b，2015：《内生型工业村庄人情面子竞争与阶层关系建构》，《湖南农业大学学报（社会科学版）》第6期。
- 5.贺雪峰，2011：《论富人治村——以浙江奉化调查为讨论基础》，《社会科学研究》第2期。
- 6.贺雪峰、谭林丽，2015：《内生利益密集型农村地区的治理——以东南H镇调查为例》，《政治学研究》第3期。
- 7.贺雪峰，2016：《农村熟人社会中的阶层分化》，《决策探索》第1期。
- 8.李璐璐，2005：《中国城镇社会的阶层分化与阶层关系》，《中国人民大学学报》第2期。
- 9.林辉煌，2012：《土地流转与乡村治理的阶层基础——以江汉平原曙光村为考察对象》，《中州学刊》第2期。
- 10.刘锐，2015：《富人治村的逻辑与后果》，《华南农业大学学报（社会科学版）》第4期。
- 11.罗兴佐，2015：《阶层分化、社会压力与农民上访——基于浙江D镇的调查》，《思想战线》第12期。
- 12.卢福营，2011：《经济能人治村：中国乡村政治的新模式》，《学术月刊》第10期。
- 13.田先红，2015：《阶层政治与农民上访的逻辑——基于浙北C镇的案例研究》，《政治学研究》第6期。
- 14.谭林丽，2015：《派性政治——城镇化进程中的农村基层民主机制研究（1999-2014）》，华中科技大学博士学位论文。
- 15.吴思红，2009：《村委会选举中的社会基础与治理机制》，《经济社会体制比较》第3期。
- 16.吴淼，2004：《论秘密投票的乡村意义》，《社会主义研究》第1期。
- 17.夏柱智^a，2015：《论村级选举中的贿选——基于华东F镇调查》，《云南行政学院学报》第5期。
- 18.夏柱智^b，2015：《阶层分化与农民层级迁移》，《西北农林科技大学学报（社会科学版）》第4期。
- 19.杨华，2011：《农村阶层分化对农村基层民主政治的新挑战》，《中共杭州市委党校学报》第6期。
- 20.杨华，2013：《阶层分化、代际剥削与农村老年人自杀》，《管理世界》2013年第5期。
- 21.杨华，2014：《农民分化程度与农村阶层关系状况》，《人文杂志》第7期。
- 22.杨华，2016：《农村阶层关系研究》，武汉：华中科技大学出版社。
- 23.印子，2015：《浙北农村社会阶层区隔化及对村庄治理的影响》，《西北农林科技大学学报（社会科学版）》第2期。

24.袁松，2015：《富人治村——城镇化进程中的乡村权力结构转型》，北京：中国社会科学出版社。

25.张建雷，2014：《阶层分化、富人治村与基层治理的重构》，《长白学刊》第5期。

26.张雪霖，2015：《利益密集型乡村的富人治村逻辑》，《中共宁波市委党校学报》第2期。

（作者单位：华中科技大学马克思主义学院）

（责任编辑：鲍曙光）

Village Division, Acquaintance Society, the Rich in a Village and Class Resentment: Towards an Understanding of Social Division in Rural Areas of Eastern China

Yang Hua Yang Zi

Abstract: With the development of the private economy in rural areas of eastern China, class division can be witnessed, characterized by "division in a village", "high degree of division", "the rich in the village" and "a large size of upper-class peasants". This study finds that, unlike social division among strangers in cities, division among peasants is happening within a village. An acquaintance society in villages is characterized by information symmetry, interactive presence and value contribution. Those characteristics influence peasants' cognition on and positioning of their own social strata. "High degree of division" summarizes the fact that a large gap exists between lower-class peasants and upper-class peasants. "The rich in the village" indicates the willingness of upper-class peasants to participate in social competition and public resources allocation in their villages. "The large size of upper-class farmers" leads to a scale effect of upper-class peasants in villages, giving the possibility for their value standards to become villages' value standards. Thus, lower-class peasants have difficulty in following the value standards led by upper-class peasants, resulting in their survival pressure and resentment towards the latter. When upper-class peasants use their economic advantages to hold the posts of village cadres and possess villages' high-quality resources at a large scale, social exclusion and deprivation of lower-class peasants may arise. The study concludes by noting that class solidification in rural areas of eastern China starts to happen.

Key Words: Rural Area; Class Division; Acquaintance Society; Class Relation; Class Resentment; Class Solidification