

论熟人社会的竞选

——以广东 L 镇调查为例

贺雪峰

〔提 要〕村庄竞选的激烈程度与村庄经济资源和村庄社会结构有极为密切的关系。本文以广东 L 镇村庄选举调研为基础，讨论了竞选得以发生的前提、竞选的机制和竞选对村庄熟人社会的影响，重点是占有较多经济资源但是农民原子化程度高的村庄的竞选机制及其后果。

〔关键词〕熟人社会 选举 乡村治理 派性

〔中图分类号〕C915 〔文献标识码〕A 〔文章编号〕1000-114X (2011) 05-0189-08

一、问题意识

2010 年底，本人到广东番禺 L 镇调研，发现村委会选举中的贿选现象十分普遍。后到广州市社科院交流，从长期在广州调研的吴重庆研究员那里获知，广州贿选一直十分严重，他们正起草《防止村委会选举贿选办法》送相关部门，以助决策。

竞选、贿选、冲突及冲突的解决，构成了当前一些具有资源村庄的常见景象。而在农村资源较少的村庄，村庄选举中却少有竞选，更无贿选，因选举而发生冲突的情况非常少见。道理很简单，村庄没有资源，村干部唯一的好处是每年几千元报酬，这点报酬激不起村庄精英的竞选激情和村民的参与热情。

除村庄资源以外，村庄选举竞争性的差异还与村庄社会结构有关。依我们的研究，中国农村可以划分为三大地域，即北方农村、南方农村和中部农村。北方农村以华北为主，也以华北为典型，其重要特点是村庄内部结构的“分裂”。所谓“分裂”，即村庄内往往有众多相互竞争的小亲族，不同小亲族，内部相对团结，外部则相互竞争，村庄由若干相互竞争的小亲族“碎片”组成。南方农村以江西、福建、广东的宗族村庄为典型，其重要特点是村庄内部团结，即村庄即使内部有分裂，对外也是团结一致的，村庄作为一个相对完整的行动者来行动。中部农村以两湖平原为典型，这些地区建村历史往往不长，杂姓聚居，村庄结构与地方文化规范之间缺少相互强

化所结成的牢固联系。其重要特点是村庄内部结构是分散的，即我们所说的原子化程度很高。^①

因为村庄内部结构的差异，村庄选举也会有相当不同的表现：在团结的南方宗族农村，选举往往是村庄内部协商的结果，在某种意义上，竞选是无用且无效的，村庄内既有的结构力量决定了最后的选举结果。在分裂的北方农村，竞选往往表现为不同小亲族之间的合纵连横，村庄内部力量的分化组合状况决定了村庄选举的结果。在分散的原子化的中部地区，村委会选举中，并无一突出的组织起来的力量，也无若干强有力的势力集团，而是一群原子化程度很高的分散村民借很细微的联系来组织，此时，面向每个村民的竞选就十分重要，选举结果往往取决于参与竞选者个人的动员能力。

简单归纳不同地区农村选举中的以上讨论如下表：

	村庄结构	行动者	竞争激烈程度	竞选策略	典型地区
南方农村	团结	个别	低	协商一致	江西、福建、广东
中部农村	分散	众多	中、高	广泛动员	两湖地区
北方农村	分裂	若干	中、高	合纵连横	华北农村

这样一来，我们就可以依据村庄资源占有状况和村庄内部结构来对村庄选举进行分析。村庄资源状况与村庄内部结构又可以进一步简化为中国区域差异，这个区域差异中，村庄经济状况主要表现为东中西部的差异，东部沿海发达地区和大中城市郊区农村，因为经济发展带来土地增值和工商业机会，而使村庄掌握有较多资源；相对来讲，中西部农村地区，经济不够发达，土地主要用于种植大宗农作物，工商业机会也少，村庄资源甚少。经济发展的“东中西”部差异，可以简称“东西差异”。村庄内部结构则可以简化为南方农村、中部农村和北方农村的差异，简称“南北差异”。^②

当然，中国地域范围极其广大，任何简单化的讨论都可能落入陷阱。比如，除“东西”差异外，村庄资源还可能与村集体的资源状况有关，比如煤炭等矿藏资源、林木资源、水利资源等，都可能使中西部村庄掌握有大量的资源。再如，从“南北差异”看，南方农村往往是宗族村庄，村庄内部比较团结，但在珠三角的沙田区，因为建村历史很短，甚至是建国以后才建村，村庄没有来得及发展成为宗族村庄，就遭遇了现代性的入侵，村庄宗族力量很弱，村民都是相对分散的行动者。我们这次调研的L镇就是这样的地区。

在L镇所属番禺区，L镇是经济最不发达的乡镇之一。以沙湾河为界，沙湾河以北地区，因离广州市更近，经济发达程度较高，且这些地区的开发历史较长，宗族势力已经形成并且至今仍然影响村民的行为，是所谓“民田区”。沙湾河以南地区，离广州市区较远，经济相对欠发达，且建国前大多是涨潮即淹、退潮露田的沙田区，建村历史不长，村内姓氏杂多，村民原子化程度相当高。相对来说，沙湾河以北地区，经济发达，村庄集体动辄有上亿元资金，村庄竞选应更加激烈，而沙湾河以南地区经济欠发达，村集体年收入大多仅及沙湾河以北村庄的1/5—1/10，村庄竞选激烈程度应较沙湾河以北为低。但从调查来看，沙湾河以南的竞选激烈程度甚至高于沙湾河以北，其中原因，正与沙湾河以南村庄原子化程度高，参加竞选的村庄精英只有通过广泛动员才可能在选举中获胜，而沙湾河以北村庄存在宗族，宗族内部可以通过协商一致达成默契，村庄精英仅仅通过请客吃饭即可以选举成功。

村庄是一个熟人社会，熟人社会的竞选，会因为村庄集体资源状况和村庄内部结构状况的差异，而有完全不同的表现，这种不同表现及其后果又会对村庄政治乃至村庄结构产生影响。本文以 L 镇调查为基础，讨论熟人社会的竞选机制及其后果。

二、L 镇村庄选举案例

广东省正式推行《村民委员会组织法》的时间较晚，大致在 1999 年《村民委员会组织法》正式颁行后，才在村一级进行村委会选举。L 镇第一次真正意义上的村委会选举是在 2002 年进行的，此后 2005、2008 年均进行了村委会换届，我们在 2010 年底进村调研时，L 镇正准备第五届村委会换届选举。

1. L 村案例

L 镇 L 村真正意义上的村委会竞选始自 2005 年，起点应是在外开办工厂的梁深明决定参选村委会主任。梁深明竞选的第一步是组织智囊团，商量如何竞选。首先是请客吃饭，摆了 40 多桌，花了 4 万多元。全村 1200 选民，共有 400 人赴宴。在首轮提名中，梁获得提名票超过 400 票，仅次于在任书记兼主任吴树生的提名得票数。

2005 年的村委会选举，广东省强调两委交叉任职，由村支部书记兼任村委会主任。若先选村委会主任，则村委会主任是党员的，就优先推荐为村支书人选。吴树生是书记兼村委会主任，若吴竞选村委会主任失利，不仅主任落选，而且书记可能也当不成了。吴必须为捍卫自己而战。吴也组织起自己的选举智囊团，也请客吃饭。吴反击的效果不错，因为在正式选举中，梁得票数比提名票还要少，只得了 300 多票，吴树生以绝对优势当选村主任，然后顺利连任村支书。

主任落选后，梁转而竞争副主任。他的竞争对手是原村委会副主任陈兆球。陈兆球在村里当过近 20 年文书，1999 年出任村委会副主任，是村里元老级人物，当年已有 50 多岁。陈的能力比较一般，家庭经济条件也不够好。陈也组织起自己的竞选班子。梁与陈的副主任竞选，以梁当选陈兆球落选告终。

梁、陈实力相差并不悬殊，两人因此都是全力动员选票。竞选过程中，两边的竞选班子都充分地利用每一个关系，及充分动员每一张选票。这种动员和利用的过程，也就是进一步激活传统关系的过程，而为了做到充分有效动员，这种利用关系就精细到以村民组为单位，每个村民组都有人来组织，每个村民组的每一票都被计算进入动员对象中来。

2008 年村两委换届，梁继续竞争村委会副主任。这次换届中，支书兼主任的吴树生因无人竞争，从容连任，有一林姓村民上来竞争副主任。林也是在外做生意，他以陈兆球的竞选班底为基础，加上自己的亲密朋友，组成一个强大的竞选团队。因此，L 村 2008 年的竞选主要表现为副主任职位的激烈争夺。

梁继续请客，且显然，只请客是不够的，还要深度动员，其中最有效的办法是送钱，每人送 50 元、100 元。在 2008 年的选举中，梁深明花了更多的钱，动员了更多关系来竞选，林也花了钱，林还从陈兆球那里借力。无奈梁的工作能力和工作态度还是获得了村民的认可，梁以微弱优势再次当选副主任。

2. B 村的竞选

B 村的激烈竞选始自 2002 年，村两委换届前，B 村书记、主任分设，因为书记年龄较大，镇委确定老书记退下来，由村委会主任接任书记，主任位置空出。村中两位在外经商村民王耀辉

和秦刚标竞争村委会主任。王、秦之前都没当过村干部，长期在外经商，个人资产都在 300 万元以上，在村中有一定影响。结果，王耀辉以高出秦刚标 50 票当选。这一年的选举，虽然竞争也很激烈，但还没有出现请客吃饭和花钱买票的情况。

2005 年，秦刚标决定再次竞选村委会主任，他为此加大投入，不仅组织了竞选班子，花钱请客，而且送钱买票。这次竞选，王、秦两人各为选举投入 10 多万元，最后秦以超过 3 票过半当选，秦仅比王耀辉多了 30 票。

2008 年村委会选举，B 村另一老板周正恩参选。周与王耀辉是好朋友，个人资产超过 600 万元，比在任村主任秦刚标更有钱。周充分利用王耀辉建立起来的竞选网络和资源，并投入更多资源来巩固这一网络。在 2008 年的选举中，周正恩投入竞选的资金超过 40 万元，而秦刚标只花了 10 万元。周以高出秦 80 票当选。

B 村选举的特点是，自 2002 年以来，每次竞选都很激烈，且竞选在村委会主任层面展开，这对村庄结构的调动及影响就远远超过 L 村在副主任层面的调动及影响。因为每次得票相差不多，竞选双方都竭尽全力动员中间票，从而使得所有中间村民不得不有所表态，所有村民都被动员起来，村民形成集结对立。所有村民分边站队，就不只是使村民在政治上分成两派，而且之前熟人社会中的正常交往关系也受到影响。模糊地带的明晰化，不走极端的乡土逻辑难以维持，村庄因选举而产生了一个过去少有的尖锐对立的结构。

3. 全镇概况

最近几届村委会换届选举，全镇 23 个村，除一个村没有发现贿选外，其余 22 个村均出现比较严重贿选问题。请客固然是习以为常，送钱也已见惯不怪。选举的激烈竞争还会延续到选后，甚至会酿成恶性事件。比如 2008 年选举后一个月，L 镇一个刚当选的村委会主任被绑架谋杀，至今仍未能破案。

相对来说，与 L 镇相邻的经济也更加发达的沙湾河以北的村委会选举，虽然也请客，但也只需一次请客而已，送钱贿选的事情反而不如经济较不发达的沙湾河以南的 L 镇，其中原因，与沙湾河以南属沙田区，而沙湾河以北为民田区有关。

要理解沙湾河以南与沙湾河以北在村委会选举表现上的差异，或沙田区与民田区的差异，就要理解构成村委会竞选得以展开的熟人社会的结构及其区域差异。

三、熟人社会的资源及其动员

L 镇地处珠三角的最下游，是河网地带，涨潮时，河水比一般农田要高，因此是围垦而来。L 镇大部分村庄的历史较为短暂，村庄并非聚居形成的宗族村庄，而是多姓杂居。在这样一种农村社区中，村民之间的主要联结方式有三种，一是血缘，二是地缘，三是友缘。具体地讲，血缘主要是族亲和姻亲关系，在缺乏宗族力量的情况下，由婚嫁形成的亲戚关系就变得尤其重要。

在 L 镇 23 个村，几乎所有村都是非宗族村庄。以 L 村为例，全村 1700 口人，400 户，有近 50 个姓，全村最大的姓是陈姓，但陈姓仅占全村户数的 1/5，且陈姓并非同出一门。L 村最重要的血缘关系，除兄弟堂兄弟等族亲关系外，就是由婚嫁形成的亲戚关系。因为多姓杂居，L 村内通婚甚至组内通婚就十分普遍，而建国后出生人口，大多兄弟姐妹众多，通过婚嫁，在村内建立亲戚关系，这种亲戚关系又连通带动兄弟堂兄弟关系，由此形成了一个比宗族更为强大但也更加私人化的个人关系网络，这个网络以个人为中心，成为一个可以在日常互动中得以使用的关系资

源。

第二种联结方式是地缘关系。在人民公社时期，生产队是一个共同生产和共同生活的单位，也往往是一个共同的人情单位。至今，在 L 镇，村民办丧事，本村民组农户都有参加的义务。因为住在一起，利益联系多，人又特别熟悉，就容易形成集体行动。

第三种联结方式是友缘关系。最直接的友缘关系是拟血缘的结拜兄弟和结拜姐妹。在 1980 年以前，L 村几乎所有男子都会有结拜兄弟，这种结拜关系可以延续一生。结拜兄弟多则 10 多人，少则 3、4 人。L 村现任村支委组织委员黄柏生和村委委员、治保主任陈润明就是结拜兄弟，最近几次活动，村支书吴树生也被拉入到这个结拜兄弟团队中。这样一个结拜兄弟团队中，就有三个村干部，占了村干部总数的 3/5，足可想见结拜兄弟的作用及其能量。

此外，村庄经济社会分层越趋明显，且对村庄选举发生影响。L 镇在广州市仍然属于经济欠发达地区，农业占有很大比重，其中 L 村以甘蔗、香蕉种植为主。L 村经济已有很大的分化，大致来讲可以分为五个等级：

第一个等级是家庭财产在千万级别的，全村有三、五户。这个级别的农户家庭，主要是在外做生意或办工厂。这部分人并不关心 L 村的事务。第二个层次是百万级财产的农户，这一级别农户年收入在 10 万—30 万元，主要有两种人，一是在外承包几十亩耕地种甘蔗的农户，这样经营规模的农户，一般也兼甘蔗经纪人。二是做生意或办工厂但规模不是很大的村民。第三个层次是年收入在 5—10 万元农户，这个层次农户主要收入来自以承包地种甘蔗或香蕉，兼打工。第四个层次是年收入 3—5 万元的农户，这些农户单纯靠农业收入，或单纯靠务工收入。第五个层次是年收入低于 3 万元的农户，这样的家庭往往存在病残等问题。

在 L 村，资产千万级的三、五户，其经商或办厂都在村庄以外，与本村几乎没有关系。在 L 村，参与村委会竞选的主要集中在第二层次和少数第三层次农民上面。第四、五层次的农民，根本没有机会参与村委会选举，也选不起。

以上四点，构成了 L 镇社会关系的基本网络，在 L 镇这类建村历史不长，宗族力量十分薄弱的农村社区，超过个人和家庭的社会联结力量大都比较薄弱和细碎，在竞争性的选举中，如何将这一些细碎力量联结起来，通过什么方式才能联结起来，是颇有趣的研究对象。

四、熟人社会遭遇选举

L 镇的村委会选举之所以激烈，是因为有人想当村干部，有意竞争村干部位置，这样一种竞争遭遇原子化程度很高的熟人社会时，就自然引发出各种故事。我们以下讨论三个问题，一是村庄精英为什么愿意当村干部，二是如何进行选举动员，三是这种选举动员的后果。

1. 村庄精英为什么愿意当村干部

珠三角地区是经济发达地区，L 镇是广州市最为边远和贫困的乡镇，但相对于一般农村地区，L 镇经济条件仍然是相当好的，尤其是其中的资源流量是相当巨大的，有经济流量，就有经济机会，权力的含金量就大。

从村干部权力含金量来看，番禺区规定，凡是村集体收入低于 50 万元的，由区政府无条件补足。整个番禺区，村级收入不足 50 万元的村极少，L 镇是经济最不发达乡镇，村级收入低于 50 万元的村也只有三、四个村，村集体收入最高的达 500 万元，集体收入超过 100 万元的村占一半左右。

村集体收入主要用于支付村干部工资和村办公费用。以 L 村为例，村干部每年工资约四万元，相对来讲，村干部工作并不复杂，且有时间从事兼业，比如农业、做生意。

在过去六年中，市区两级在 L 村投入上千万元修建村庄基础设施。虽然超过 5 万元的工程由区镇招标，但工程终究还是要到村里来做，这么多工程款要花出去，离不开村干部的协助参与。

最近几年，先后有广州南二环和广深港铁路通过 L 村，两项工程的征地款有 2600 万元，征地及工程建设都是繁杂的工作，其中也有机会。

此外，L 镇的 8 万多外来务工人员也创造了众多经济机会，比如村干部可以托关系将子女安排到镇“流动人员管理办公室”工作，或者在企业旁边开饭店等等。

在经济机会众多的情况下，村干部身份显然是有助于获取经济机会的。村干部身份可以增加政治信任，可以扩大交往面，可以获取做生意赚钱的机会等等。

总而言之，在 L 镇，因为有着足够的经济流量及由此带来的经济机会，使村干部身份具有相当高的含金量，正是这个含金量，促使村庄精英愿意竞选村干部。

2. 村庄精英会如何进行选举动员

我们可以分出两种不同类型的村民与村庄联结的方式，一种是村民有着强烈主体感，认为村庄是自己村庄，认同自身利益与村庄密切联系的类型，这种类型中，村民认为自己利益与村庄利益是一致的，他们有很强的政治效能感；另外一种村民对村庄并无强烈认同，也不认同村庄利益与自身利益的联结，政治效能感很差，这种村庄，若村集体有资源，最好立即分掉。

在第一种类型村庄，村民会有一种强烈的选出放心村干部的愿望。即使有村民认为选谁都一样，但村庄中的主流态度仍然是对自己负责，且有一群敢于站出来基于公共立场讲话的村庄精英。相当部分宗族村庄可以归为这种类型。

第二种类型村庄，村民认为选谁都一样，他们仅仅依据个人短期利益最大化来决定自己的态度和行为。本文讨论的 L 镇各村即属于这种类型村庄。L 镇农民对村集体资源的态度叫做“分光吃光，身体健康”。

在此情况下，村庄精英参与村委会选举，他们显然不能只是泛泛地发表个人政见，而必须利用自己可能动员起来的各种关系资源。

利用亲戚、兄弟、结拜兄弟、同学、朋友关系，组成一个精干有效的竞选班子，再分别动员每个村民组的关系户，在每个村民组组成强有力的分支动员人群，这是竞选村干部的第一步。

竞选班子组成后，要告之全体村民准备参选村干部了，于是开始请客吃饭。仅仅请客往往不够，还需要送钱，比如一人一百元。若村委会选举中，只有一个人花钱买票，则这个买票的人只花比较少的钱就可以当选。若竞选双方都花钱，就要看谁花钱多。在原子化程度高，每个人都可以通过自己的亲朋好友来动员一些选票时，竞争双方往往无人有绝对优势，往往是几十票决定最后输赢。因此，竞选双方就会竭尽全力来争取这几十票，挖掘这几十票，各种关系都动员起来，各种手段都使上去。随着投入资金越来越多，挖掘关系越来越深且越来越广时，即使当选村干部有巨大含金量，一般村民也已无力投入到村委会竞选中去，村委会选举也就越来越成为村庄富人的游戏。

有趣的是，往往也只有有钱人才能更加充分地利用村干部身份来实现自己的利益，因为村干部身份可以增加有钱人做生意的份量，开拓生意的机会。因为办有工厂，或承包工厂饭堂，当了村干部，与上级打交道更方便，与社会交接面更广，可以获得更高的社会信任。注意，有钱人

在这个过程中既没有贪污，也没有从村庄工程承包中捞取灰色收入，他们并未让村庄和村民失去什么，却可以增加自己利益。

也就是说，a. 只有富人才有能力当选村干部，富人通过金钱投入来连接和弥补了细碎的村民之间的联系；b. 只有富人选上去才能充分利用村干部身份作为扩大生意获取利益的资源，一般村民当村干部，无助于生意的扩大，因为本来就没做生意；c. 因此，在村庄经济发达的原子化村庄，富人治村不可逆。不做生意的普通村民被排斥在可能的村委会选举名单以外。

这样一来，村委会竞争性选举的后果可能是“只有富人选得起，及只有富人愿意出钱去选”，一般村民越来越排斥到了可能当选村干部的机会以外。富人治村与竞争性选举不谋而合。

3. 村庄竞选的可能后果

激烈的竞争性选举，尤其是竞选双方都有大笔资金投入的选举，就将过去细碎分散的原子化的关系连接起来。在村委会竞选中，细小的往往只是私人性的村民关系（比如兄弟、亲戚、朋友）被逐一细致动员、连接、强化，这种连接落实到村民组，就将村民组这个过去的熟人社会分成两派，这两派在今后的每次政治社会动员中，都可能被习惯性地利用，从而得到进一步强化，形成更有力的派别。在矛盾激烈时，不同派别之间甚至不相往来，一个熟人社会被人为分裂为两个部分。

村委会选举中，总有一派失败，这失败的一派有了巨额资金投入，也因这些投入的资金而连结起一些关系，强化一些关系，形成了过去村庄中未曾有过的结构性力量。这个结构性力量并不甘于自己的失败，他们企图再起。村庄熟人社会失败的面子难堪，进一步加剧了这个结构性力量不甘失败而会反击的可能。下次选举，新的候选人就自然而然地接过既有结构性力量。这当然会加强派性。

而当选村干部在处理村务时，他会发现自己处处面对着一个分化的社会，自己不能从一个抽象、正义原则出发去处理问题，可以压服小道理的大道理没有人爱听。之前支持自己当选的村民希望村干部事事偏袒自己，而之前支持另一派的村民总认为村干部处理事务时损害了自己利益。村干部坚持原则处理一件村务，就得罪一个村民，这些被得罪的村民就成为下一次选举中反对自己的力量。村干部不坚持原则处理事情，村干部又会得罪所有村民。

只有两种情况下，竞争选上的村干部可以稳坐自己位置，一是村干部能力极强，公心极强，他在村干部位置上做出很多显而易见的成绩，并获得大部分村民明确的赞誉。在常规的村治状态下面，这样的村干部不常见。二是村干部经济条件相当好，能与之竞争的村民要么没有，要么对村干部位置没有兴趣。这样，村干部位置就由对村干部位置有兴趣的最富裕村民所得。

五、小结：村庄选举的社会基础

L镇特定的经济发展水平和农村社会性质，促成了其带有必然性的村委会竞选逻辑。这种竞选逻辑又会进一步侵蚀乡村社会。我们来回顾这个过程。

1. 村庄资源使村干部位置对村庄精英有吸引力。
2. 村庄精英利用自身资源参与竞争性选举。
3. 村庄精英有两种资源，一是关系资源，二是经济资源。

4. 在村庄缺少强有力的既有关系资源（比如强宗大族，或强有力的亲族），村庄高度原子化的情况下，村庄精英通过组织竞选班子，逐户逐人进行动员。所谓逐户逐人，即当动员到自己

人以外时，这种动员就不再有效，除非你送钱给其中的一些人，他们得到实惠，否则他就可能不选你。候选人不能通过收买某个代表人物来获得一个团队的支持。而在小亲族地区，只要获得小亲族代表人物的支持，整个小亲族就都可以支持你。

5. 一旦金钱力量介入，则往往是谁出钱多，谁就可能胜出。竞争双方既然已经出钱，为了让钱不至白出，就一定会加码。双方加码，可能导致贿选费用达到天文数字。

6. 金钱介入也使一般村民被排斥在村委会选举以外，选举成了富人的游戏。

7. 金钱投入导致选举的深度动员，及其中一方失败，就使村庄中结成了一种反对力量，这个反对力量不是因为原则、正义，而是因为失败、愤怒、不满而结成，在此后的治理过程中，尤其是在下次的选举中，这个反对力量就可能被借用，及由此强化。村庄派性由此形成。

8. 派性的形成导致村庄熟人社会逻辑的解体。原子化的村民就不只是在社会连结上出了问题，而且在文化连结上也会出问题。

9. 在原子化的熟人社会中，选举是个人行为，个人参选并自己组织竞选班子。因此，原子化地区，个人选举必须要有经济实力，而小亲族地区，有无经济实力并不关键，关键是有无能力及能否代表小亲族利益，并善于换取其他小亲族的支持。

10. 村庄的原子化状态，经过竞争性选举而致分裂、派性化^③及反对派的集结与消散，是我们观察村委会选举的重要视角。

① 关于北方农村、南方农村和中部农村区域差异的讨论，可以参见贺雪峰《村治模式：若干案例研究》，《导论》，济南：山东人民出版社，2009年。

② 宋丽娜通过农村人情的差异详细探讨了中国农村的区域差异，参见宋丽娜《农村人情的社会基础》，华中科技大学2011年博士论文。

③ 关于农村选举中派系的研究，参见卢福营的相关论文。早期如“论现阶段农村基层政治生活中的派系”，

《天津社会科学》，2005年第1期。

作者简介：贺雪峰，华中科技大学中国乡村治理研究中心主任，教授，博士生导师。武汉430074

[责任编辑 左晓斯]