



乡村社会网络：

“原生”和“再生”

——新生代农民工城市创业的网络构型

才凤伟

摘要：新生代农民工城市创业是一个充分利用乡村社会网络的过程。研究发现，乡情和血缘关系构成了乡村原生的社会网络，激发了新生代农民工的外出意向，减少了他们的城市适应成本。通过城市生活中的非正式交往以及加入老乡会和地方商会等团体组织，乡村原生的社会网络得到了进一步的延伸和扩展，并在创业过程中发挥了示范和带动作用。值得注意的是，无论是物质还是精神层面，乡村社会网络中家人和亲属的支持贯彻创业的始终，从而构成最持久、最稳定的支持网络。

关键词：新生代农民工；创业；社会资本；乡村社会网络

从人类生存的角度来看，社会关系构成了人与人连接的基本形式。回顾中国人的实际生活，无论从中国的传统还是现实来说，关系网络都是非常重要的存在事实。同样，在新生代农民工创业过程中，社会关系和社会网络也必不可少。由于自身人力资本（文化资本、政治资本）和经济资本的相对缺乏，社会资本成为他们为数不多可资利用的资本类型。而乡村原生的社会网络，以及乡村社会网络在城市的延续和扩展，都成为社会资本的来源，在实现创业目标的过程中发挥了重要作用。

一、社会资本：创业的必需

由于对社会资本的理解不同，不同学者对其概念

的界定存在差异。布迪厄是较早阐述社会资本概念的学者之一。在他看来，社会资本是“实际的或潜在的资源集合体，那些资源是同某种持久性的网络的占有密不可分的，这一网络是大家共同熟悉的、得到公认的，而且是一种体制化关系的网络”^[1]。以人力资本为研究视角，林南认为，“社会资本是投资在社会关系中并希望市场上得到回报的一种资源，是一种镶嵌在社会结构之中并且可以通过有目的的行动来获得或流动的资源”^[2]。科尔曼认为，社会资本的定由其功能而来，它不是某种单独的实体，而是具有各种形式的不同实体。其共同特征有两个：它们由构成社会结构的各个要素所组成；它们为结构内部的个人行动提供便利^[3]。与其他形式的资本不同，社会资本存在于人际关系的结构之中，它既不依附



于独立的个人,也不存在于物质生产的过程之中。罗纳德·博特指出:“社会资本指的是朋友、同事以及更一般的熟人通过它们获得使用金融和人力资本的机会”^[4]。相比较布迪厄等人的微观切入,帕特南和福山从宏观角度阐述了社会资本。“社会资本是指社会组织的特征,诸如信任、规范以及网络,它们能够通过促进合作行为来提高社会的效率。像其它形式的资本一样,社会资本也是生产性的,它使得某些目标的实现成为可能,而在缺乏这些社会资本的情况下,上述目标就无法实现……”^[5]。“社会资本是由社会或社会的一部分普遍信任所产生的一种力量。它不仅体现在家庭这种最小、最基本的社会群体中,还体现在国家这个最大的群体中,其他群体也同样体现这种资本”^[6]。斯蒂格利茨则将社会资本的本质概括为四个独特的方面:首先,社会资本是隐含的知识,它部分是产生凝聚力的社会胶水,但也是一系列的认识能力和素质;其次,社会资本可以被想象为一系列的网络;第三,社会资本既是声誉的累积,也是选择声誉的方法;最后,社会资本包括组织资本^[7]。

在本文中,社会资本主要是指新生代农民工能够动用的、隐藏在社会网络中的资源,其层次主要集中于个体而非群体或者更大范围的国家。与以往对社会资本的研究不同,由于本文是想通过新生代农民工创业的历程以及其生活经历来考察社会资本发挥的作用,因而并没有采取量化的测量手段,而是通过社会资本的结果——对事件解决是否发挥积极作用来衡量。实际上,此处所说的社会资本更多类似于我们常说的“关系网络”,可能说关系更容易接受,但“关系网络”在大众的心目中总是暗含消极的色彩。为了避免出现这种误解,采用“社会资本”来分析这一现象,也是不得已而为之。另外,本文所涉及到的访谈个案和调查数据等研究资料,来源于国家社科基金项目“新生代农民工创业与城市适应研究”,其中问卷调查主要在北京和珠三角地区(广州、深圳和东莞等地),发放问卷900份,最后回收856份;访谈则选取了25个个案作为深度访谈对象,个案主要集中于北京、上海、广州、深圳、东莞和西安等城市。

在新生代农民工创业的过程中,无论创业前,创业中还是创业后,都会动用一定的社会资本去完成自己的目标,而这些都和具体情境的社会网络紧密

相关。

二、“原生”的网络:乡情与血缘

两千多年来中国传统的农耕定居方式,共同的地缘和血缘关系将中国乡村社会形塑成一个关系社会,信息、情感和利益都会在关系的圈子里传递。每一个人从出生的那天起,就不可避免地置于一定的社会关系和社会网络之中。“守望互助”是生活其中的人们一直遵循的行为方式,也是一种日常生活中的道德准则。在新生代农民工离开乡村,进入城市创业的过程中,乡村中“原生”的社会网络通过乡情和血缘关系发挥了重要作用。

1. 乡村的熟人关系

进城的新生代农民工有其时间上的先后顺序。先进城的新生代农民工,在城市生活和工作了一段时间,回到家乡后,将城市所见、所闻、所感具体化和生活化,无形中充当了城市生活的代言人。这种代言是有个体主观倾向的,传播者会将自己的情绪色彩倾入其中,但这并不妨碍传播效果的实现。先去城市打工和创业的同村人回来,他们的经历、诉说,总是会一次次让仍留守在村里的年轻人感觉到有去外面闯闯的冲动。

G某今年21岁,是来自内蒙东部某市下面的一个乡镇的农村女孩。从2010年起,G某和自己的男朋友在CF市经营一家手机店,生意还算不错,去除开销一年能收入4万元左右。G某家里5口人,除了父母亲,还有一个弟弟和年迈的奶奶,生活条件在村里只能算中等水平。在我们访谈中,G某透露村里已经有很多青年去城市谋生了,自己也是从那些出去的人那里对城市生活有了大致的了解。但是自己进入城市之后,发现现实和自己想象的情况还是存在很大差异,描述中的城市很美好,但是现实可能就残酷一些。

“那些发小儿每次回来把城市描述的可好了,自己听了心里很激动,就想着自己也要出去感受一下。而且他们的穿戴,出去一段时间明显不一样了,他们之间说话有的时候也插不上嘴,怕说错了被人家笑话。可能人家也不会了,只是自己心里会总是这样想。终于,在2010年过完年,在我的一再央求下,我妈和我爸终于答应让我去城里去找份工作看看,说不行就再回来。可我真正到了CF市,才发现实际上没有

她们说的那么好，我猜想她们没有撒谎，只是把一些难熬的事儿没说，隐藏起来了。”(CF/2012 /GHW : CF, 访谈对象所在城市 ;2012, 访谈年份 ;GHW, 访谈者名字拼音缩写, 以下同)

虽然同伴的描述和现实中自己的感受存在差距，但 G 某还是在城市生活美好愿景的吸引下来到城市谋生，奋斗到现在也有了自己的小事业。在这个过程中，同村“先历者”所起的示范作用是不可忽视的，由于与“先历者”熟悉，他们的经历显得既可信又可及，因而其推动作用更加明显。已有研究也已表明，新生代农民工“生存型创业”的机会成本较低，社会网络传导功能形成的强烈的创业示范效应和就业创造效应，使农民工的创业意愿强烈，从而使新生代农民工转移就业内生性^[8]。这样的创业过程通过乡村熟人之间传帮带的优秀传统得到了更好的体现。

早期进入城市打工者的示范效应，不仅在思想上引起了其他仍留在乡村的同龄人的震撼，同时在行动上也有积极体现。在经历过思想斗争和与家人的协调之后，大部分留在村里的年轻人展示出非凡的行动力，构成了涌向城市谋生的后续浪潮。在这个过程中，“熟人带熟人”的传统推动了具有中国特色的“打工经济”的迅速发展，成为农村青年陆续进入城市，最大程度减少阻力的关键所在，也是新生代农民工创业前的主要情境。乡村网络的桥梁作用为农村青年进入城市提供了可能，也在不断的运用中加强了已有乡村社会网

络的联系。

2. 乡村的血缘关系

在创业过程中，具有血缘关系的家人和亲戚给予的支持和帮助是最显而易见，也最为重要的。从最初的进城，到创业起始，乃至创业的持续和发展，家人都成为农民工创业者最坚实的后盾。中国农村是以家庭作为基本认同和行动单位，在家人看来，创业不单单是个人的事情，也是家庭的事情。虽然农村有儿子成家后“分家另过”的传统——分家使土地和房屋等产权和相应的财权从原有的家庭结构中分离出来，成为另一个实体。在原则上，新的家庭已经与原有的家庭没有原来特定的义务和责任。但“家并没有严格的团体界限，在这个社群中的分子，可以依需要沿差序格局向外扩大”^[9]，在个人遇到困难时，大家还是会一起齐心协力共度难关^[10]。

资金对于创业来说是最基本的条件之一。调查显示，对于创业成功所需具备的首要条件，有 31.0% 的调查者认为是“充足的资金”；而在创业的风险考虑中，担心资金链中断带来的经济风险被认为是居于第二位的风险因素，做好预算，是防范经济风险的重要举措之一，也凸显了创业者对资金正常运转的重视超乎寻常。在需要资金最多的创业启动阶段，除了自己打工积攒的之外，农民工创业者一般会求助于谁呢？数据表明，父母、亲戚等提供资金的比例占总体应答比例的 20.4%，远远高于通过其他方式获得的资金的比例，具体如表 1 所示：

表 1 : 农民工创业起始资金来源 (N=474)

创业所需资金来源	频次	应答频次占总频次比例 (%)	应答个案占总个案比例 (%)
父母提供资金	80	11.9	16.9
自己积攒	311	46.4	65.6
向亲戚借	57	8.5	12.0
和其他人合伙凑	86	12.8	18.1
别人的投资	24	3.6	5.1
银行的贷款	83	12.4	17.5
高利贷	24	3.6	5.1
其他	5	0.7	1.1

具有血缘关系家庭成员以及亲戚所组成的社会网络，帮助创业者解决了最初的资金障碍。在创业的发展和维持阶段，来自他们的帮助同样必不可少。

K 某在西安做电子配件批发生意，2005 年开始

在一个老板的手下当销售经理，业绩和收入都很不错，考虑到以后自己的发展，他于 2009 年自己出来单干。刚开始做的时候，因为有一些老业务，开始还比较顺，但是中间出现了资金周转的问题。印象最深的是



在2010年年底一件用“信用证”结算的交易让K某大伤脑筋。

“信用证就是说货到了,钱(买方)已经付出去了,付给银行了,货不到,银行是不会把钱给你的,也就说我要垫这么多钱把货拿上,等发货以后,凭发货这些单据去银行取钱。所以我就得去找这么多钱。那段时间,确实比较头疼。那时候汇率六点多,将近60万,差了40万。还好那会业务也比较多,有一些账直接收上来了。收了两个合同的账,折腾了大半年吧,这是一方面。借差不多借了20万,主要是借父母和我一个堂兄的,然后货款有20万。我现在基本上不会再去办信用证。信用证是外贸合同,它走外贸。因为客户是研究所,他走信用证的目的就是风险小,但问题就是信用证交接是银行对银行(我必须垫付很多钱,风险太大)。(XA/2012/KQN)

“信用证”交易的经历让K某现在还心有余悸,所以再也不想做此类业务。而这次资金的周转,家里的帮助让K某震撼很大。一方面父母和堂兄也是农民,没有太多的钱,借给自己的钱已经动用了多年的积蓄;另一方面做生意的风险也很难预知。在K某的经历中我们发现,虽然家里人的支持不是其最终可以延续生意的关键因素,但发挥的作用却不容忽视。实际上,从传统社会到现代社会,中国的家庭一直是整体利益至上的,为此可以暂时牺牲部分成员的利益而达到更大的目标,家庭内部成员之间的关系是“利他主义”的。美国著名经济学家加里·斯坦利·贝克尔指出:“利他主义保证了其家庭成员能够抵御自然灾害和其他随之而来的不测事件:一个利他主义家庭的每一个成员都可以在不同程度上得到这一保证……其他一切家庭成员都会被引导去承担一部分责任。由于利他主义家庭有较多的保障,因而他们比利己主义家庭的成员更愿意采取提高自身收入可能性的行动”^[11]。在某种程度上,正是这种利他主义思想,让新生代农民工创业者可以无后顾之忧地去为实现自身的价值而选择创业。

“家是心灵的住所”。除了物质上的帮助,家人在精神上提供的支持和安慰也同样关键。创业当中遇到挫折是最经常不过的事情,这时候找谁去倾诉,或者谁能主动听自己倾诉,开导自己,将会标明社会关系网络的远近。无疑这时候家庭的归依是最为主要,也最为珍贵的。这一点和很多对家庭作用的研究结果相一致。21世纪初对上海市的问卷调查显示,家庭在面临压力时,亲缘网络尤其是近亲亲属关系是最常被

调动的、最为重要的支持资源,56%的家庭依赖亲缘关系网络降压或度过难关,远超过依靠其他社会支持的比重,其中主要是父母和兄弟姐妹等血亲关系的倾情相助^[12]。

乡村的熟人关系为农民工创业者进入城市创造了有利条件,而亲缘关系网络在创业者遭遇困难时提供了物质和精神方面的支持,且这种支持会一直在整个创业过程中持续。但乡村的熟人关系也并没有因为脱离农村而被削弱,而是在城市里经过变通和改造,成为新生代农民工创业者在城市里仍然可以运用的关系资源。

三、“再生”的网络:延续与扩展

不同于乡村的生活情境和面对面的熟人关系,新生代农民工进入城市后,一切社会关系都要重组,以适应新的生活环境。此时,通过各种方式,使原生的乡村社会网络在城市新的“运作空间”中得到延续和扩展,是符合理性的行动选择。

1. 乡村社会网络的延续

随着一批批的农村青年涌入城市,先进入城市成功的创业者,在能力所及的情况下,会为后进入城市的乡邻提供就业岗位,满足其最基本的生活需要。这样做的目的,不单单是因为自己也需要人员,自己熟悉的人会更放心一些,更重要的是这样做符合原有乡村社会网络的沟通规则,如若不然,乡邻就会认为不近人情。一旦回到乡村,如果受到这样的待遇,不单单是自己,连家人和亲属也会受到牵连而被人指指点点。这种情况无论如何是不能忍受,也是一定要避免的。毕竟,新生代农民工创业者的根还是在乡村,破坏原有乡村秩序和规范的事情除非万不得已是不能轻易做的,很多新生代农民工都是这种思维的典型受益者。

Z某来自黑龙江省哈尔滨市郊区的一个农民家庭,家里条件一般。由于是家里的长女,Z某初中刚毕业就来北京闯荡,现在已经在北京呆了十几年,经营一家拥十几名员工的印刷公司。她来北京的第一份工作就是在同村人王哥开的公司做销售业务。Z某现在也很感激这件事,认为一是客观上当时自己年龄小,很多用人单位不愿意用,觉得没经验;二是主观上自己迫切想找一份还算可以的工作,贴补家用,但在短时间内并不现实。在这种形势下,乡邻的帮助,如同雪中送炭。



积累了一些经验后 Z 某开始自己创业,但是仍然经常与王哥保持联系。王哥出生于 20 世纪 60 年代末,在北京打拼多年,具备了相当丰富的从商经验。得知 Z 某自己创业后,王哥并没有像一般的经营者的那样,将其当作竞争对手对待(实际上他们各自的公司也确实离得很远,没在共同的地域范围之内),而是将一些印刷行业的秘密告诉了 Z 某,比如如何报价(包括设计、样册、本金和印刷厂分成等多个方面的内容),如何和客户砍价,如何发展长远客户等,都一一相授。这在一般的商业圈里是不可想象的,而在这里,却实实在在地发生着。

“印刷行业看似很简单,实际上涉及到很多事情。一时半会儿很难弄清门道。弄不好会走弯路,赚钱的机会就没了。但在我这儿没有,王哥把他的经验和‘教训’告诉了我,我有不懂的地方也经常问他。”(BJ/2012/ZC)

在王哥的帮助和指导下,Z 某的事业慢慢发展,在城市里也渐渐立稳脚跟,稳定下来。在 Z 某以后的招聘中,有一些员工也是通过熟人介绍过来的同乡,其经历与 Z 某非常类似。现在来看,这些同乡是否以后也会走同样的创业道路,尚难确定。但有一点是可以肯定的,他们的圈子在小范围内已经形成规模,并有继续向外发展的趋势。与之适应的,圈子中的每个人由于工具性或情感性的需要,其社会网络除了延续自身的惯性,也通过圈子规模的扩展而不断得到“再生”。

不难发现,这里的关键在于“人情”。正如费孝通在《乡土中国》中所说的那样,亲密团体之间的团结依赖于彼此无法还清的人情。Z 某等和王哥的互动,并不仅仅像陌生人交往那样可以“算账”——你帮过我,我再帮你一次就扯平了,而是移植了乡村社会的交往规则,无论怎样,必须把“人情”和乡情放在第一位,这同时也是乡村社会网络在城市得以延续的重要原因之一。

通过 Z 某的创业历程我们看到,创业成功者会和后到城市的乡邻在生活中分享创业经验和心得,从而减少后来者创业的盲目性,强化其创业意愿,以及激励潜在的创业者继续奋斗。最终结果就是可能在某个行业形成了地域特色,甚至会达到地域垄断的地步,进而表现出明显的“团体”效应——在某一时段内,来自同一地域的农民工同时加入到某一网络中^[13]。如北京 90 年代“浙江村”的服装加工,以及目前湖南籍老板在打印复印行业的一统天下,都是

乡村社会网络带动创业的生动例子。

2. 乡村社会网络的扩展

随着生意规模的平稳发展,乡村社会网络的扩展是一个自然而然的过程。其中最为重要的是“老乡”的灵活应用。对于在城市谋生的外地人来说,“老乡”是挥之不去的心理情结。在中国人的语境中,“老乡”是中国一个很特殊的本土概念,它意指来自同一个地域的人所构成的群体,这个群体具有相同或类似的语言、风俗习惯和行为方式。“老乡”的外延很具有伸缩性,除了来自同一乡村是真正意义上的“老乡”之外,出于不同的需要,来自同一个县、同一个市、同一个省,甚至同一个大范围地理区域的人都可以称作是老乡。正是通过老乡所指范围的不断扩大,新生代农民工创业者主动地扩展了关系网络。

“我和李 XX 是去年夏天认识的,那天他正好来买鱼,我一听口音,就问了句,你是辽宁的吧?他说是啊,我说我也是,于是就聊开了。后来才知道我们的老家就在相邻的城市,也就 2 小时的车程。他说和他老婆在顺义区一个工厂打工,已经两年了,最近才搬到附近这个小区住。由于那时候刚好是快做饭的时间点儿,人比较多,聊了几分钟他就走了。但以后他只要是买鱼,就到我这儿来,每次都这样。渐渐熟悉了,也一起出去逛过,都是年轻人,好玩儿。”(BJ/2012/GGS)

个案中的 G 某来自辽宁沿海城市锦州,在北京市朝阳区的一个农副产品批发市场做水产生意。通过文中所述的方式,G 某慢慢地和李 XX 熟悉,经常有空了在一起聚聚餐,聊聊天。在后来 G 某的一次进货过程中,李 XX 帮他垫付 2000 块钱的货款,此后 G 某和李 XX 的关系变的比以前更近了一层。可以说,G 某的例子是很多农民工创业者经历的缩影。在其创业的过程中,来自同一地域的老乡最先通过很偶然的见面认识,而后随着沟通的频繁,交往的密切,关系也会变得越来越好。从功利的角度看,对于老乡之间的相识,共享的“老乡”标签给彼此都带来了一定利益——对于卖者,培养了忠诚的顾客;对于买者,可以在价格公道的基础上得到更多实惠。但更重要的,是去除了物质利益的精神层次上的沟通,他们彼此为对方提供精神上的慰藉,找寻在城市里日渐稀少的那种熟人感觉,这对于他们在心理上适应城市社会将发挥积极的影响。

除了非正式的、个体之间的交往,在条件允许的



情况下,一些新生代农民工创业者还参加了老乡会或者商会类的组织。与通过自己非正式的交往来扩展网络相比,通过中间人的关系,扩展自己的关系网络更为迅速和可靠。中间人是两人共同的朋友,他能明确地向对方担保这个人的品格和可靠性。如果这个中间人还是彼此的老乡,那么这种关系会更加值得信任。无论是正式的还是非正式的老乡会,都提供了这样的机会和空间。中间人这个角色充分展示了关系学的技巧,也给关系的艺术注入了动态的因素。与乡村生活稳定的社会模式相比较,它使人适应于流动的和异质的城市生活内容^[14]。

除了老乡会,如果新生代农民工创业者的企业规模达到一定程度,加入基于“地缘”团体的地方商会也是新生代农民工创业者扩展乡村社会网络的一个渠道。出人意料的是,在组织规模和规范程度上,商会要比老乡会正式;但是在实际运作过程当中,或者说从受益程度上来说,商会远没有老乡会实际,也并没有发挥想象中资源整合,降低交易成本的作用。一个在广州创业的X某说了自己对商会的感受:

“做商会的目的,就是做强做大,让大家都有钱赚。这是其一;其二,作为中间联系人,你王XX是做通讯的,通讯器材商我一定想办法让你们认识,买与不买是另一回事,但我一定要让你们认识,有一个平台。但是现在放在包包里藏起来,你给我回扣,我才卖给你。最终的结果,10块钱的东西,市场价11块钱就能搞定,但现在通过介绍要12块钱才能拿到手,还搞个啥啊?”(GZ/2011/XH)

访谈中X某认为通过商会买东西,反而比市场更贵,这样商会对创业者来说已经没有太多存在的必要,因此他对商会的事情也不热衷。导致的后果就是商会对其渐渐失去了吸引力。地方电视台来采访,商会委托他当代表,他也绝不接受。如何来解释这看似矛盾的结果?不难发现,商会的利益性是关键所在。由于商会的组织只是借用地缘的便利,而根本上是基于业缘关系发展的,利益始终会放在入会者考虑的第一位。正是商会经济利益的存在,参加者的入会动机没有老乡会纯粹,因而比老乡会融入人心要困难得多,甚至遭到排斥也在情理之中。

四、结论和讨论

概而观之,新生代农民工创业者在城市创业过程中充分发挥了乡村社会网络的积极功能,这其中既包

括对乡村“原生”社会网络的善加利用,也包括了乡村社会网络在城市的延续和扩展。

在进入城市谋生之前,先期进入城市的“先历者”对留守在乡村的同类群体发挥了“现代”的传播功能,激发了农村留守青年的潜在外出意向。同时,由于“熟人带熟人”外出模式的存在,使得后期进入城市的农村青年能够很快地适应城市的生活环境,减少了适应成本。“先历者”构建了从农村到城市的桥梁,也构成了大批新生代农民工创业前原有的乡村社会关系网络。

而到新生代农民工正式创业时,乡村原有的关系网络得到进一步延续,突出表现为创业中的示范效应和带动作用。创业成功者会和后到城市的乡邻在生活中分享创业经验和心得,从而减少后来者创业的盲目性,强化其创业意愿,以及激励潜在的创业者继续奋斗。这样的后果就是最终可能在某个行业形成了地域特色,甚至会达到地域垄断的程度。除此之外,乡村的社会关系网络也以“老乡”的形式进行扩展。通过日常生活中的非正式交往以及加入地缘团体组织,如老乡会和地方商会等,新生代农民工创业者的关系网络规模得到了进一步扩大。

在新生代农民工构建的原生和延续的乡村社会网络之中,血缘关系构成的亲属关系网络需引起足够的重视。家庭中成员之间的利己主义以及道德责任,使亲属关系网络褪去了功利的色彩。亲属关系网络贯穿于创业过程的始终,无论是创业前的准备还是创业的维持和发展,无论是物质的帮助还是精神的安慰,家庭成员及亲属的支持一如既往,从而构成新生代农民工创业者可以依赖的最持久、最稳定的关系网络。

除此之外,新生代农民工创业者成功创业还需构建“在地”的城市关系网络。“在地”网络比乡村社会网络更加复杂,也更不稳定,其构建的机制和运行逻辑还并不明了。但这方面的内容已超出了本文研究的范畴,需要在以后的研究中进一步阐述和讨论。

[本文系国家社科基金项目“新生代农民工创业与城市适应研究”的阶段性成果,项目编号:11BSH016]

才凤伟:中央编译局比较政治与经济研究中心助理研究员,社会学博士
责任编辑/杨守建
(下转第119页)

参考文献：

-
- [1] [法]布尔迪厄.文化资本与社会炼金术——布尔迪厄访谈录[M].包亚明.上海:上海人民出版社,1997.202.
- [2] [美]林南.社会资本——关于社会结构与行动的理论[M].张磊.上海:上海人民出版社,2005.18.
- [3] [美]詹姆斯·科尔曼.社会理论的基础(上)[M].邓方.北京:社会科学文献出版社,1999.354.
- [4] Ronald S Burt.1992.Structural Holes :the Social Structure of Competition.Cambridge ,Harvard University Press.
- [5] [美]罗伯特·D·帕特南.使民主运转起来:现代意大利的公民传统[M].王列,赖海榕.南昌:江西人民出版社,2001.195-196.
- [6] [美]弗朗西斯·福山.信任:社会美德与创造经济繁荣[M].彭志华.海口:海南出版社,2001.30.
- [7] [美]约瑟夫·斯蒂格利茨.正式和非正式的制度[J].武锡申.经济社会体制比较,2003(1):73-78.
- [8] 庄晋财.自主创业视角的中国农民工转移就业研究[J].农业经济问题,2011(8):75-80.
- [9] 麻国庆.家与中国社会结构[M].北京:文物出版社,1999.17.
- [10] 林语堂.中国人[M].上海:学林出版社,2000.187.
- [11] [美]加里·斯坦利·贝克尔.家庭论[M].王献生,王宇.北京:商务印书馆,2003.330.
- [12] 徐安琪等.风险社会的家庭压力和社会支持[M].上海:上海社会科学院出版社,2007.113.
- [13] 李树茁等.农民工的社会支持网络[M].北京:社会科学文献出版社,2008.153-154.
- [14] 杨美惠.礼物、关系学与国家:中国人际关系与主体性建构[M].赵旭东,孙珉.南京:江苏人民出版社,2009.113.