

万湖归江：抱团取暖与义乌农民的商业实践

张 寒 周晓虹

摘 要 在中国市场转型的进程中，早期出身农民的草根商人普遍面临资源匮乏与正式制度缺位的双重约束。作为典型的内生型市场，浙江义乌的发展一直是中国式现代化实践的底层典范之一。通过对义乌新老商人的口述史料及地方志分析，以历时态的溯源和共时态的叙事为基础，可以将义乌商人复杂的抱团实践划分为博弈型抱团、增利型抱团、防御型抱团和互助型抱团四种类型，并提炼出义乌商人抱团取暖的行动路径。进一步，从关系类型、信任机制和网络结构三个维度入手，能够发现不同抱团类型也具有不同的运作特征，借此在关系的灵活性与制度的规范性之间获得巧妙平衡。在义利交错的社会场域，“抱团”一直是义乌乃至各地商人自发的替代性非正式制度。这既是义乌农民从鸡毛换糖到创建世界小商品之都的发展奇迹，也是中国经济奇迹背后的草根韧性所在。

关键词 关系运作 商业实践 义乌 鸡毛换糖 小商品市场

作者张寒，南京大学社会学院博士研究生（江苏南京 210023）；周晓虹，南京大学人文社会科学资深教授（江苏南京 210023）。

中图分类号 C91

文献标识码 A

文章编号 0439-8041(2026)06-0119-16

一、问题的提出

在中国古代社会，治国之要是“令民归心于农”，其原因在于“归心于农，则民朴而可正也”，农民被束缚在土地上，不能随意迁徙和变业。^① 对农业的重视派生出对商业的抑制，可以说，重农抑商思想贯穿了中国封建王朝，但为什么商品经济总会复苏甚至繁荣？从政治经济学的角度看，这是因为当人类社会处于特定的历史发展阶段，生产力的变化会引起生产方式的变化，从而产生与生产方式相适应的生产关系，三者之间具有历史暂时性。^② 面对有限的土地资源与不断增长的人口数量之间的矛盾，受限于社会结构的农民为了生存，不得不持续地将家庭劳动力投入到农业中以获取收益。克利福德·格尔茨（Clifford Geertz）用“农业内卷化”（agricultural involution，又称“过密化”）来描绘印度尼西亚爪哇地区农业内部不断精细化的耕作现象，他认为，这是一个“自我战胜的过程”，即在吸纳更多劳动力的同时，并不会导致人均收入的显著下降。^③ 黄宗智借用这一概念分析华北小农经济时，将其解读为劳动的边际生产率递减，并认为这种自我剥削式的过密化劳动是一种“没有发展的增长”。^④ 尽管内卷化概念引发了诸多争议，但它确实直观地呈现出大量劳动力被持续吸纳进农业生产的图景。^⑤ 本文无意探讨留守土地的效益，而是将关注点转向那些为了摆脱紧张的人地关系而

① 叶茂：《略论重农抑商的历史根源》，《中国经济史研究》1989年第4期。

② 俞可平：《马克思的市民社会理论及其历史地位》，《中国社会科学》1993年第4期；吴易风：《马克思的产权理论与国有企业产权改革》，《中国社会科学》1995年第1期。

③ Geertz, Clifford, *Agricultural Involution: The Process of Ecological Change in Indonesia*, Berkeley, CA: University of California Press, 1963, p. 82.

④ 黄宗智：《华北的小农经济与社会变迁》，北京：中华书局，1986年，第304页。

⑤ 刘世定、邱泽奇：《“内卷化”概念辨析》，《社会学研究》2004年第5期；郭继强：《“内卷化”概念新理解》，《社会学研究》2007年第3期。

选择离开土地的农民。

中国贫农的苦难处境，主要是由于长期的半无产化与短期的天灾人祸之双重压力造成的，靠天吃饭的农民只能季节性从事农业活动，农闲时期势必会出现劳力过剩的现象。^① 在计划经济时期，尽管有过放松，但总体却是管束。为了捱过这份苦难，政策收紧时期农民总会以隐蔽的方式从事其他非农活动，直到 20 世纪 80 年代，邓小平指出：“总不能老把农民束缚在小块土地上，那样有什么希望？”^② 由此最终孕育了改革开放大潮。中央自上而下的方向引导和地方自下而上的灵活应变两相结合，为农村剩余劳动力提供了多样的转移渠道，数以亿计的农民有了乡镇企业就业、非农产业经营、外出务工经商等多样选择。^③ 在这一历史分流中，以东南沿海为代表的部分农村劳动力，较早地选择了以经商作为主要谋生方式，尽管改革开放之初民营经济所处的制度环境并无过多利好，政府对保护私有产权也没有可置信的承诺。^④

那么，在确立了经商的生计路径后，一个普遍且棘手的现实难题横亘在中国早期民营企业者面前：面对资源限制和制度环境不确定等多重劣势，洗脚上田的草根农民究竟如何开展商业实践？彼时，转型期的中国市场虽已逐步开放，但产权保护、契约执行、金融信贷等正式制度几近空白。正如周雪光所言，在转型经济中，市场和商业环境的不确定性是企业面对的最大困难。^⑤ 为了对冲正式制度缺位带来的脆弱性，农民出身的中国商人往往会调用自身基于情义联系的非正式网络，“情”意味着没有工具性的前提条件，出于情感而建立关系；“义”意味着具有工具性的行为后果，相互之间需恪守互惠义务，这是他们最为熟悉也最为可靠的资源。^⑥ 在这一过程中，商人们通过灵活多变的“关系运作”，将乡土网络中潜藏的社会资源转化为增殖性的社会资本，用以抵御外部风险、获取商业信息以及惩罚违约行为，这种商业策略在经验现象上表现为具有中国特色的“抱团”景观。我们看到，中国的个体与民营经济不是在完善的市场与制度中生长起来的，草根商人们通过“抱团”在体制间隙创设了一套替代性非正式制度，它充当着银行、法院和保险（的角色），并且这种抱团网络并未随着市场的做大而陷入内卷或僵化，反而展现出能屈能伸的韧性，这是恪守科层制度的现代企业难以企及的。

当我们将目光从政策红利、市场规律转向真正驱动市场运转的“人”及其社会网络时，便会发现，在高度不确定的中国转型期，草根商人依靠单打独斗很难实现持续的商业增长。原子化的散商或许能在狭窄的信任半径内维持生计，却难以穿透复杂的关系壁垒，更无从创造带动群体共富与区域崛起的倍数效应，遑论拓展国内国际双循环市场。因此，“抱团”成为本土商人谋求生存的刚需，更沉淀为常态化的行动策略，在市场博弈中被频繁试错与挪用。更重要的是，随着市场发展与竞争加剧，这种非正式制度并未走向消亡，反而展现出极强的演化韧性，构成中国民营及个体经济在过去四十余年能够抵御巨大不确定性的内生机制。那么，原本散沙一片的商人们缘何会内生出抱团惯习？在动态的市场博弈中，具体如何抱团？进而，这种根植于传统乡土伦理的非正式机制，何以能在现代市场的契约导向中延展其生命力？本文旨在探讨和回答这些问题。

如果说个案必然蕴含某种普遍法则，从个案中发现普遍性乃探索之道。^⑦ 为了回答上述追问，我们选取义乌商人群体作为核心案例，原因在于：首先，在初始条件上，义乌“地少人稠，所产粮食，历来仅够自给”，且国家资本长期缺位，但最终却在经济体量上取得了瞩目成功，是典型的内生型市场样本；其次，在历史纵深上，义乌的鸡毛换糖活动一直未曾间断，深厚的“敲糖帮”乡土底色与抱团传统，伴随义乌商人跨越了中国市场转型的完整周期，为动态追踪抱团机制的演化提供了便利条件^⑧；最后，在理论张力上，即便义乌小商品市场正在经历数字化转型，其抱团网络依然高度活跃。这种“传统与现代”“情感与理性”的交融，

① 黄宗智：《华北的小农经济与社会变迁》，第 307 页。

② 《邓小平文选》第 3 卷，北京：人民出版社，1993 年，第 214 页。

③ Ang, Yuen Yuen, “Ambiguity and Clarity in China’s Adaptive Policy Communication,” *The China Quarterly*, Vol. 257, 2024, pp. 20–37; 蔡昉、王美艳：《农村劳动力剩余及其相关事实的重新考察——一个反设事实法的应用》，《中国农村经济》2007 年第 10 期。

④ 章奇、刘明兴：《权力结构、政治激励和经济增长：基于浙江民营经济发展经验的政治经济学分析》，上海：格致出版社，2016 年，第 3 页。

⑤ 周雪光：《“关系产权”：产权制度的一个社会学解释》，《社会学研究》2005 年第 2 期。

⑥ 边燕杰、郝明松：《二重社会网络及其分布的中英比较》，《社会学研究》2013 年第 2 期。

⑦ 卢晖临、李雪：《如何走出个案——从个案研究到扩展个案研究》，《中国社会科学》2007 年第 1 期。

⑧ 义乌县志编纂委员会：《义乌县志》，杭州：浙江人民出版社，1987 年，第 255—272 页。

为我们理解“抱团”作为替代性非正式制度的存续，以及中国经济奇迹背后的草根韧性，提供了具有解释力的中国样本。

二、文献综述与分析视角

农业劳动力向非农产业转移呈现出显著的过程性特征，其初始阶段既不是格尔茨所述“农业内卷化”的单一延续，也不是卡尔·波兰尼（Karl Polanyi）意义上“市场社会”（market society）的彻底转型，而是农业与工商业兼营的过渡状态。^① 在中国农耕文明的历史脉络中，以义乌为代表的早期商业萌芽，最初是底层农民为改善生存境遇而探索出的“以商补农”模式。为了提高贫瘠土地的单位面积产量，义乌农民因地制宜，以本地盛产的糖块换鸡毛，充当农田肥料，敲糖佬们集结成帮^②；1949年后，尤其是合作化和人民公社制度将此谋生方式基本取缔；“文化大革命”后期，由于社会控制松弛，加之民生凋敝，鸡毛换糖业悄然浮现；及至70年代后期，由于基层供销社经营品种有限，为了满足农民的购买需求，一部分“敲糖佬”开始以小商品代替糖块，提篮客们分工协作，在义乌周边形成早期的集市贸易，作为农民互通有无的最小单位，市场重新浮现，弥补着自然经济自给自足的局限性。^③

（一）从农民经商到同乡同业

1980年代初，借改革开放之势，为了挣脱“打击投机倒把”的束缚，冯爱倩等胆大的个体摊贩拦下县委书记谢高华，自下而上地倒逼政府提出“四个允许”（1982）。^④ 为了充分释放市场活力，义乌县委、县政府从善如流，相继提出“兴商建县”（1984）、“划行归市”（1992）等发展战略，自上而下地引导规模经商的氛围，义乌终从传统农业小县发展成世界小商品市场。^⑤

鉴于这类经济主体兼具市场参与者与农业生产者的双重身份，其所内含的角色张力促使学术界逐渐形成了“市场”与“乡土”两种主导性的分析视角。在市场逻辑主导的分析中，农民多被视为追求利益的理性经济人，研究焦点集中于农户经营与市场经济如何接轨，以及农民经商的组织形态从个体化（如个体户、家庭作坊、合作社）向规模化（如行业组织、公司化运营）演变的历程。^⑥ 然而，纯粹的市场逻辑难以充分解释中国农民复杂的经济动机。诚如费孝通所言，农民的经济行为遵循着一种独特的生存理性。^⑦ 因此，学界引入乡土逻辑进行修正，强调在转型期市场制度不完善的情况下，血缘、亲缘、地缘等传统社会关系起着安全阀作用^⑧，“人情”“面子”“信任”“互助习俗”等乡土文化传统并未退场，而是被广泛调用并嵌入其商业实践。^⑨ 事实上，市场逻辑会消解乡土人情带来的团结，乡土逻辑则会降低市场理性应有的效率，当二者交织共生，如何克服信息不对称与交易风险，是走向市场的农民面临的共同难题。在此背景下，已然形成的乡土社

① Geertz, Clifford, *Agricultural Involvement: The Process of Ecological Change in Indonesia*, Berkeley, CA: University of California Press, 1963, pp. 79–82; 卡尔·波兰尼：《大转型：我们时代的政治与经济起源》，冯钢、刘阳译，杭州：浙江人民出版社，2007年，第36页。

② 包伟民、王一胜：《义乌模式：从市镇经济到市场经济的历史考察》，《浙江社会科学》2002年第5期。

③ 义乌的集市贸易最早出现在下辖的自然镇“廿三里”供销社门前，该地因距离义乌、东阳、苏溪的距离都是23华里而得名，作为义乌小商品的起点，素有“拨浪鼓之乡”的称号；施坚雅：《中国农村的市场和社会结构》，史建云、徐秀丽译，北京：中国社会科学出版社，1998年，第25页；张兆曙：《乡村五十年：日常经济实践中的国家与农民——以义乌市后乐村为个案的实地研究》，《开放时代》2004年第4期。

④ 1982年春，冯爱倩等人拦下谢高华“评理”，触发“政策”松动。当年11月，谢高华在全县专业户、重点户代表大会上首次提出“四个允许”。简单地说，就是：允许农民经商、允许从事长途贩运、允许开放城乡市场、允许多渠道竞争，参见何百林：《义乌党史专家（刘俊义）讲述档案背后的谢高华》，《金华日报》2018年3月19日。

⑤ 刘成斌：《活力释放与秩序规制——浙江义乌市场治理经验研究》，《社会学研究》2014年第6期。

⑥ 郭松义：《小农经济运作中的几个关系问题》，《中国经济史研究》1994年第1期；牛若峰：《再论市场经济与农民自由联合》，《农村合作经济经营管理》1999年第1期；Lei, Guang & Lu Zheng, “Migration as the Second-Best Option: Local Power and Off-Farm Employment,” *The China Quarterly*, Vol. 181, 2005, pp. 22–45。

⑦ 费孝通：《江村经济》，戴可景译，北京：北京大学出版社，2012年，第249–251页。

⑧ 郭伟和、张鑫鑫：《把制度性结构带回来——农民专业合作社经营中的人情信任及其制度性基础》，《开放时代》2024年第5期。

⑨ 张强：《自家人、自己人和外人——中国家族企业的用人模式》，《社会学研究》2003年第1期；彭泗清：《信任的建立机制：关系运作与法制手段》，《社会学研究》1999年第2期；翟学伟：《人情、面子与权力的再生产——情理社会中的社会交换方式》，《社会学研究》2004年第5期。

会网络几乎是他们唯一可以动用的社会资本^①，中国基层市场广泛衍生出“同乡同业”现象，发展出“一村一品”“一镇一品”经济，如北京“浙江村”、湖南新化的数码快印业、河北白沟箱包市场、山东曹县庄寨镇木材加工等。^②

这些跨地域的经验研究指向了一个普遍机制：面对早期的资源约束和政策乏力，农民在走向市场时表现出了强烈的集群联合倾向，即中国本土商业语境中常用的“抱团”。这种抱团不同于曼瑟尔·奥尔森（Mancur Olson）基于理性人假设提出的“集体行动”（collective action）^③，也并非政治学家罗伯特·达尔（Robert A. Dahl）定义的“利益集团”（interest group）^④，其关键在于，既往村落社会的低流动性缔结了熟人社会的信任结构，这种中国式信任很难代入理性算计。更普遍地说，这种以礼物往来、情感义务与社会联结为核心的关系实践（the art of relationship），是中国人及其组织行为中最为重要的结构现象。^⑤与此相应，中国农村集体行动的联结基础常常是伦理而非利益或理性，并不主要依赖制度性强制，而是建立在关系契约与互惠规范之上。^⑥因此，本文将“抱团”界定为：人们基于利益或伦理，在高度不确定的市场环境中自发集聚、共同谋生，进而形成某种具有松散组织或互动形式的关系实践。由于义乌的小商品大市场是从农村内生出来的，如今具有极高的交易频率、庞大的资金流转和“买全球，卖全球”的开放结构，其商人群体的结合早已超越了“（来自）同一地区的人群经营相同的行业”的静态白描。^⑦研究义乌商人动态的“抱团”实践，能够更精细地透视中国商人群体如何策略性地调用“抱团”这一工具，通过个体松散资源到群体社会资本的转变，实现攘利、争权或自保的目标。

（二）“嵌入性”解释的局限性

对于农民出身的中国商人而言，市场规则与乡土人情交织，经济活动与社会关系互嵌，这与古典经济学中“原子化”假设有悖，并指向经济社会学领域的“嵌入性”概念。1944年，波兰尼在《大转型：我们时代的政治与经济起源》一书中首次提出“嵌入性”（embeddedness）一词，他强调人的社会性，认为经济并非经济理论中说的那样是自足的，而是从属于政治、宗教和社会关系的。^⑧1985年，马克·格兰诺维特（Mark Granovetter）重新界定了这一概念，认为其核心要义是“经济行动嵌入社会结构”，将关系网络作为分析经济行动的核心。^⑨前者聚焦宏观层面的社会制度嵌入，代表着社会构件论的市场观，后者则关注中观层面的关系网络嵌入，代表着社会建构论的市场观。^⑩虽然二者在嵌入性理论上并不存在直接的思想传承，但他们都反对主流经济学对社会的忽视、对历史的遗忘和对人性的化约，都强调必须将经济行动重新置于社会情境中理解，这也是对韦伯传统的回应，即将经济行动视为社会行动的一种类型。当嵌入性问题经由格兰诺维特的推广成为显学，该视角及其衍生出的“社会网络”“强弱关系”等一系列关系研究，常与本土社会学概念“差序格局”一道被用于观照中国社会的非正式网络。^⑪所谓“差”是横向的、弹性的涟漪式圈层，“序”是纵向的、刚性的等级化构架。这里达成的共识是，中国是情理合一的社会，因而中国商人在面对市场的不确定性时，常常将经济交易嵌入如此立体的关系格局中，这种嵌入不仅表现为对“关系”（guanxi）的工具性价值的开发，更体

① 吴重庆：《“界外”：中国乡村“空心化”的反向运动》，《开放时代》2014年第1期。

② 项飙：《跨越边界的社区：北京“浙江村”的生活史》，北京：生活·读书·新知三联书店，2018年；谭同学：《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》，《南京农业大学学报（社会科学版）》2020年第5期；沈原：《北镇田野的再思考》，《社会学评论》2025年第6期；邱泽奇、黄诗曼：《熟人社会、外部市场和乡村电商创业的模仿与创新》，《社会学研究》2021年第4期。

③ 曼瑟尔·奥尔森：《集体行动的逻辑》，陈郁、郭宇峰、李崇新译，北京：生活·读书·新知三联书店，1995年，第2页。

④ Dahl, Robert A., *Who Governs?: Democracy and Power in an American City*, New Haven: Yale University Press, 2005.

⑤ 周飞舟：《中国特色社会学的理论渊源》，《社会学评论》2023年第1期。

⑥ 应星：《“气”与中国乡村集体行动的再生产》，《开放时代》2007年第6期。

⑦ 郑莉：《东南亚华人的同乡同业传统——以马来西亚芙蓉坡兴化人为例》，《开放时代》2014年第1期。

⑧ 卡尔·波兰尼：《大转型：我们时代的政治与经济起源》，冯钢、刘阳译，第49—58页。

⑨ Granovetter, Mark, “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,” *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, 1985, pp. 481—510; 孙艺璇：《关系与经济行动：两种路径及其比较》，《社会学评论》2023年第1期。

⑩ 符平：《“嵌入性”：两种取向及其分歧》，《社会学研究》2009年第5期。

⑪ 费孝通：《江村经济》，戴可景译，第37—48页。

现为将经济取向的交易裹挟在“情”“义”的交往伦理之中。^①此时，资源存量极高的非正式网络不仅是中国商人信息传递、资源获取的渠道，更是一种提供人格化信任、降低交易成本、提高应变能力的隐性社会契约。

然而，当我们将目光投向高度复杂、利益博弈激烈的现代专业市场时，传统的“嵌入性”解释便显露出理论局限。其一，格兰诺维特过于强调关系网络这个近因，以及后继学者在泛化使用“嵌入性”概念时，往往将社会关系视为铁板一块的既定结构，陷入“社会结构绝对主义”的窠臼，从而忽视了文化、历史、制度以及情感等非经济因素的影响。^②其二，在“嵌入性”的经典叙事中，商人们仿佛被锁定在宗族和老乡网络中，但实际上中国商人对非正式网络的运用是因时、因事、因地制宜的。他们既会主动激活老乡关系、拓宽“自己人”的边界，也会为了利益或自保及时切断联系；既依赖传统的人情面子，也会在特定时刻跨越乡土逻辑，在“老乡”与“同行”之间自如切换，这种关系网络的激活、再造、延续与断裂，显然突破了传统结构主义的解释范畴。其三，“嵌入性”研究往往只从程度上区分了强弱关系，但商业活动中的关系实践是高度动态的，对关系的考察至少还要纳入“过去”与“现在”两个时点，如若单纯依赖静态的关系存量来推演商业实践，势必会掩盖商人群体在长时段中对关系网络的生产与再生产过程。

（三）作为“关系运作”的抱团

为了弥补静态结构视角的不足，本文引入薇薇安娜·泽利泽（Viviana A. Zelizer）的“关系运作”（relational work）理论。该理论被明确界定为：对于每一类不同的社会关系，人们都会设立一个边界，通过名称和实践来标记边界，建立一套在边界内运作的独特理解，指定某些类型的经济交易是适合这种关系的，禁止其他不适合的交易，并采用特定的媒介来进行核算和促进该关系内的经济交易。^③与“嵌入性”将关系网络视为既定存在不同，“关系运作”将关系问题化和过程化，探究具体关系纽带和网络的形成过程。换句话说，她关注的不是嵌入在什么网络中，而是如何去嵌入，以及这种嵌入本身就是一种能动的社会建构过程，进而实现从关系结构主义向关系过程主义的跃迁。为了具体分析这一过程，泽利泽提出了一个包含四大要素的“关系包”（relational packages）：（1）独特的社会关联（distinctive social ties，如义乌商人的老乡或同行）；（2）经济交易（economic transactions，如担保借贷、合伙入股）；（3）交换媒介（media for those transactions，如体现交情的口诺或权责清晰的合同）；（4）协商意义（negotiated meanings，如把高风险的借贷赊账称为情感性的兄弟互助），这些要素的动态匹配（variable connections）构成了“关系运作”这一持续性过程。^④

与嵌入性概念相比，关系运作取向中的行动者更接近于实用主义者，这种实用主义倾向突出了行动者的能动性，以及在经济交易关系建立和维系过程中的策略选择（如义乌商人最为实用的策略选择：抱团）。泽利泽主张任何经济行动都内在于特定的社会背景中，这提供了一个全新的视角——“关系运作”理论对文化、历史等非经济因素的强调，能够超越“义乌商人利用社会网络做生意”的简单叙事，更能深入剖析这一“利用”背后的复杂机制。缺憾之处在于，泽利泽的理论更多是一种中观视角的启发，并未直接为切入中国本土提供操作性的经验路径。^⑤对于义乌商人而言，乡土逻辑从未被市场逻辑消解，反而作为一种持续存在的资源，在关系运作的全过程中被反复调用。因此，参照费孝通对乡土中国的描述：没有陌生人的社会（强关系）、信任互助的交往伦理（人格化信任）、低流动性的差序格局（封闭性网络）^⑥；并结合格兰诺维特等学者对社会网络的阐释：陌生人或仅仅相识的他人（弱关系）、系统信任或曰制度信任（制度化信任）、结构洞的开放性（开放性网络）。^⑦以此为基础，本文兼顾乡土与市场的双重逻辑（如表1所

① 阎云翔：《差序格局与中国文化的等级观》，《社会学研究》2006年第4期；边燕杰、郝明松：《二重社会网络及其分布的中英比较》，《社会学研究》2013年第2期。

②④ Zelizer, Viviana A., “How I Became a Relational Economic Sociologist and What does that Mean?” *Politics and Society*, Vol. 40, No. 2, 2012, pp. 145–174, p. 151.

③ Zelizer, Viviana A., “How I Became a Relational Economic Sociologist and What does that Mean?” *Politics and Society*, Vol. 40, No. 2, 2012, p. 146；汪和建：《再思“经济与社会”——经济社会学转向发展的的问题与抉择》，《江海学刊》2021年第1期。

⑤ 魏海涛：《关系类型、交易方式与中国建筑业劳动力市场构建》，《社会学研究》2022年第6期。

⑥ 费孝通：《乡土中国 生育制度》，北京：北京大学出版社，1998年，第9、10、70页。

⑦ Granovetter, Mark, “The Strength of Weak Ties,” *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6, 1973, pp. 1360–1380; Burt, Ronald S., *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge: Harvard University Press, 1992, p. 26；尼克拉斯·卢曼：《信任》，瞿铁鹏、李强译，上海：上海人民出版社，2005年，第62–79页。

示),将抽象的关系运作操作化为关系类型、信任机制和网络结构三个维度,进而系统考察义乌商人抱团实践的动态演变。在此需要特别澄清的是,有关强弱关系的类型界定将遵照格兰诺维特给出的操作化定义,即关系强度由互动时间(amount of time)、情感强度(emotional intensity)、亲密程度(mutual confiding)和互惠行为(reciprocal services)四个维度共同决定。^①例如,在义乌市政府划行归市的政策干预下,物理距离的拉近强制性地拉满了商户同行的“互动时间”,日常共处中的相互帮衬积淀了“情感强度”与“亲密程度”,高频的货物周转与资金拆借使“互惠行为”成为可能。我们看到,即便在业缘内部,也存在被行动者动态建构出来的强弱之分,这再次印证了,“关系”不是非黑即白的静态存量,而是在运作中不断变化的动态产物。

表 1 关系运作视角下的分析框架

分析维度	典型特征	
	乡土逻辑	市场逻辑
关系类型	强关系	弱关系
信任机制	人格化信任	制度化信任
网络结构	封闭性网络	开放性网络

三、研究方法 with 典型案例

与社会学中传统的田野研究及深度访谈相比,口述历史明确地将时间维度纳入研究,这个“史”是以个人生命史为基础的。个体的叙事不仅能反映亲历者自身的生命历程和生活事件,也会揭示由各种社会关系与权力网络结成的结构性力量对个体的意识、行为乃至愿景的制约。^②

(一) 口述历史与类型学划分

本文以口述史作为主要方法,2021 年 7 月和 2023 年 5 月,课题组成员两度赴浙江省义乌市进行了多轮调研。在空间分布上,调研以中国义乌国际商贸城为轴心,辐射至廿三里镇(义乌小商品市场发源地)、义乌国际生产资料市场(与国际商贸城相呼应的新市场群)、鸡鸣山社区(外商聚居的有“联合国”之称的社区),以及基层政府部门,以获取有关义乌市场发展脉络的整体感知;在经验材料的具体呈现上,由于本文的核心是剖析商人群体内部的关系运作,故聚焦义乌本土新老商人及其对父辈回忆的口述史料,并参考地方志、纪实文本、媒体人物专访等资料,通过覆盖义乌六代市场变迁的跨代际叙述,生动还原义乌商人在不同制度环境与市场阶段的抱团实践。

结合前文释义,“抱团”可理解为义乌商人们自发集聚的关系实践,以利益或伦理为联结基础,并在实践形态上呈现出合作或抗争的张力。在合作路径方面,既有研究普遍认为农民合作是历史必然,这与国家的发达程度无关,而是由农业生产和市场经济的特性共同塑造的。为整合分散资源,农民往往愿意加入各种形式的合作社,并推动相关组织与制度的日臻成熟。^③在抗争路径方面,当农民的生存道德和社会公正感受到侵犯时,由于公开的、有组织的政治行动具有不同程度的风险,他们或采取偷懒、装傻、假装顺从、诽谤等隐蔽的“弱者武器”来象征性地对抗权威^④;或转向积极运用国家法律和中央政策,同基层政府及其代理人斡旋。这种以政策文本为依据的抗争模式曾被概括为“依法抗争”(rightful resistance)。^⑤在对口述史料进行分析的过程中,上述讨论为我们提供了有益启示。基于此,本文从“联结基础”(利益/伦理)与“实践形态”

① Granovetter, Mark, “The Strength of Weak Ties,” *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6, 1973, pp. 1360–1380.

② 周晓虹:《口述史与生命历程:记忆与建构》,《南京社会科学》2019 年第 12 期;刘亚秋:《口述史方法对中国社会学研究的意义》,《学习与探索》2021 年第 7 期。

③ 苑鹏:《中国农村市场化进程中的农民合作组织研究》,《中国社会科学》2001 年第 6 期;Lei, Guang & Lu Zheng, “Migration as the Second-Best Option: Local Power and Off-Farm Employment,” *The China Quarterly*, Vol. 181, 2005, pp. 22–45.

④ 詹姆斯·C. 斯科特:《弱者的武器:农民反抗的日常形式》,郑广怀、张敏、何江穗译,南京:译林出版社,2007 年,第 293–367 页。

⑤ Li, Lianjiang & Kevin J. O’Brien, “Villagers and Popular Resistance in Contemporary China,” *Modern China*, Vol. 22, No. 1, 1996, pp. 28–61; O’Brien, Kevin J., “Rightful Resistance,” *World Politics*, Vol. 49, No. 1, 1996, pp. 31–55.

(抗争/合作)两个维度出发,并结合其经验特征加以概括,将义乌抱团划分为四种基本类型:利益抗争型抱团(博弈型)、利益合作型抱团(增利型)、伦理抗争型抱团(防御型)与伦理合作型抱团(互助型)(见表2)。

表 2 义乌抱团的类型学划分

	抗争	合作
利益	博弈型抱团 (案例I:叶君)	增利型抱团 (案例II:黄君)
伦理	防御型抱团 (案例III:冯君)	互助型抱团 (案例IV:毛君)

在乡土社会的抱团实践中,利益与伦理总是交织在一起,二者很难完全剥离,但在具体的抱团事件中总会有一定的偏向。当义乌商人为了满足发展,以同行身份对外争取权利时,可能发生“博弈型抱团”;以资源整合和收益增长为导向时,会出现“增利型抱团”;当他们为了保障生存对外讨说法时,会出现“防御型抱团”;出于自我管理和自我服务的需要,以关系再造和内部协作为导向时,会形成都是“自己人”的“互助型抱团”。前两类多依托行业协会等组织展开,后两类则更多建立在非正式的人情关系之上,更加灵活多样。

(二) 典型案例分析

为了更好地借由口述史料重构义乌市场的发展进程,复现义乌商人的抱团细节及历史现场。同时,考虑到具有典型意义的个案可以帮助形成对某一类共性(或现象)的深入认识,本文在四种抱团类型中各选取一个典型案例进行描述,为后续在理论与经验之间的往返创设情境基础。^①在案例选取时,不仅要考虑抱团事件的类型,还要兼顾亲历者的年龄、籍贯、经商体验、流动经历以及行业声望等因素,最终筛选的四位亲历者都生于(或嫁到)义乌,在义乌生活超过50年,经商超过30年,是深度参与某一抱团事件全过程的核心成员。我们先概述这四个案例的个人生命史,并将相关抱团事件嵌入其中;再将他们的抱团过程进行对比分析;最后尝试提炼出义乌抱团的一般路径。

1. 案例I:“杀”进商品城的叶君。

叶君,男,1956年生于浙江义乌,1990年辞掉供销社工作后在篁园市场做装饰画生意,后搬迁至赵宅专业街,2002年赵宅涨租且市政府协调无果,框业行业虽曾首批进入义乌国际商贸城一区,但因店铺面积无法满足陈列需求,于2003年陆续退回赵宅,此时装饰画经营户已发展到1000多家,每年每间房租金涨至3万元—4万元,个体商户单独与房东议价的能力有限,租赁矛盾遂由个体问题演化为行业性的共同利益问题。

(1) 2005年赵宅再次集体涨租,年租金暴涨至每间28万元,引发商户与房东激烈矛盾;(2)面对危机,框业协会发起动员与协调,将业缘同行锻造为利益与共的“强关系”;(3)叶君作为框业代表出面与赵宅村委会沟通;(4)提议由协会统一收租,村委会与房东协商并转付租金,并将租金整体压低。该方案的关键不只是降租,更在于通过“整租”方式将商户打包签订三年合同,并以“如果有一家没谈拢,1000多家商户将集体搬走”为威胁;(5)村委会接受方案并入户做房东工作,叶君回到行业内部达成共识;(6)合同落成,开始形成具有契约效力的制度化信任;(7)三年内风平浪静,叶君带动协会承担组织协调、纠纷调解等日常管理工作,这是框业行业的第一次胜利。

三年期满。此时,(1)赵宅又涨租,而框业行业也无法再次进入商贸城的分配体系;(2)框业协会再次激活此前缔结的进退与共的“强关系”;(3)叶君出面主持,提议更名为画业协会;(4)并与义乌市政府沟通,一方面强调画业作为朝阳产业的重要性,另一方面释放行业可能整体外迁的信号(东阳市木雕城的免租和供地邀请),最终市政府出面同意画业协会入驻商贸城三区;(5)由于商贸城只有700多个铺位,冗余商户表示不满,叶君建议将商户一分为二:卖画的属于画业进商贸城,卖框条配件的属于框业留在赵宅;(6)该方案获得认可,完成搬迁;(7)此后,叶君倡导商户集资改造经营空间,又于2018年形成《行业自律保护工作实施细则》,全面强化制度化信任,2019年更以“整合资源,抱团发展”为主题开展行业新品订货会并形成传统。

① 王宁:《代表性还是典型性?——一个案的属性与个案研究方法的逻辑基础》,《社会学研究》2002年第5期;王富伟:《个案研究的意义和限度——基于知识的增长》,《社会学研究》2012年第5期。

在这里,“博弈型抱团”的核心并非情感互助,而是同行面临共同利益受损时,为一致对外而形成的抗争联结。其网络结构呈现出高度的排他性与封闭性特征,以此确保核心资源的独占与集体行动的一致。

2. 案例Ⅱ:行业办展的黄君。

黄君,男,1970年生于浙江义乌,其父早年是敲糖货郎,80年代初开办家庭服装加工厂;1986年黄君开始参与家庭经营,负责采购与销售,姐姐在家当裁缝,母亲保障后勤;1994年虽在宾王市场有了摊位,但随着姐姐婚嫁,依赖血缘分工的家庭作坊难以为继;1998年跟随姐姐转入文具行业,并以某品牌订书机的总代理为起点发展出自有品牌;2015年担任文化用品行业协会会长。

虽然义乌早已划行归市,但早期文具商户仍以单打独斗为主。(1)义乌3500多家文具商户中,约90%是中小微企业,多数停留在产品能写能用即可的低端竞争和贴牌业务,市场份额不断萎缩;(2)面对困局,部分行业协会理事意识到,不能停留在传统坐商阶段,唯有行业内部合作联结建立“强关系”,才能实现资源整合与市场扩容;(3)2015年底黄君出任会长后,尝试以协会为平台推动行业转型升级;(4)通过海外考察,黄君提议“抱团发展,以协会名义创办中国义乌文具礼品展览会”; (5)最初,因为分散经营的中小微商户不愿承担参展成本,招展并不顺利;(6)为此,黄君团队通过以商招商、协会互助、常规招商等方式不断接通“弱关系”,经过持续动员,终于在2017年6月成功举办;(7)至2025年底已成功举办9届,累计成交额突破65亿元,义乌文具行业呈现出爆发式增长。

从类型上看,该案例之所以属于“增利型抱团”,关键在于其并非围绕既有利益受损而展开对外抗争,而是通过合作实现更大范围的资源整合、市场拓展与收益增长。故而,增利型抱团更强调以收益扩张为共同目标,以平台化协作为主要方式,并在开放网络的持续延展中推动行业由分散经营走向合作共赢。

3. 案例Ⅲ:争取摆摊权的冯君。

冯君,女,1940年生于浙江兰溪,父亲去世后随母亲回到祖籍义乌。1955年初中毕业后曾在义乌县第二农林牧高级社工作;1957年结婚生子,高级社解散后随丈夫返城;1962年下放农村期间,5个孩子留在义乌县城由母亲照看,生活难以为继,常靠借粮活命;1979年找到浙江省知青办要求在农村开下伸店^①,但因农村赊账严重,冯君凭借开店许可证批发纽扣、拉链等日用品,与朋友一道前往廿三里摆摊,成为进入市场谋生的第一批商户。

此时,个体摆摊尚未获得明确合法性,政府下设的打击投机倒把办公室持续清理这些“资本主义尾巴”。对底层摊贩而言,一人被抓全家挨饿。(1)由于无力独自应对查禁风险,原本脆弱的街头同行遂结成患难与共的“强关系”,这是一种以结伴进货、共同出摊、彼此通风报信为主要内容的防御性联结。(2)1982年4月,义乌县新任县委书记谢高华到任后,摊贩们商量着要向书记陈情,希望获得最低限度的经营许可,摆脱游击摆摊的生存焦虑;(3)冯君作为底层摊贩的活跃代表站了出来;(4)她在县委大院门口拦下谢书记,当面陈述摊贩们的共同困境,由此获得“暂时去摆”的权利,并影响到其他摊贩;(5)正是依靠对冯君这位带头大姐以及谢书记的人格化信任,早期摊贩结束了东躲西藏的状态;(6)在湖清门逐步形成第一代马路市场,同年9月,义乌县政府正式发出“允许农民经商”的通告;(7)此后,冯君带头交税、担任治保主任,又从熟识商户中推选治保委员,共同维护市场秩序,一直到70岁才退出市场管理。^②

需要进一步区分的是,“防御型抱团”虽与“博弈型抱团”同属抗争实践,但前者是以伦理联结为基础的生存性抗争,为维护道义正当与生存底线;后者则是以利益联结为基础的议价性抗争,为争取更优规则与资源配置。随着市场开放与秩序规范,防御型抱团在义乌已不再占据主导,相关交易纠纷逐步转入法治化维权轨道解决。

① 下伸店,是公社供销社设在各大队的杂货店,为方便农村居民购买生活用品。

② 1986年,义乌县政府在《关于进一步搞活义乌小商品市场的若干意见》中提出要加强小商品市场个体劳协、小商品市场个体劳协党支部、小商品市场个体劳协团支部、小商品市场治安联防队的组织建设,发挥他们自我教育、自我管理、自我服务的作用,协助工商、税务等部门搞好市场管理(吴小锋:《义乌40年:从“兴商建县”到建设世界“小商品之都”》,《义乌商报》2018年12月12日)。

4. 案例Ⅳ：异地经商的毛君。

毛君，男，1970 年生于浙江义乌，1989 年高中毕业后做过油漆工，1991 年随亲友远赴吉林长春黑水路市场摆摊，1993 年回义乌摆摊卖袜子，1998 年开办袜厂，2003 年因“旧村改造”项目当选村民代表后关闭工厂，转入村庄治理。他对义乌商人异地经商的回忆，较为清晰地呈现了互助型抱团的运作逻辑。

20 世纪 90 年代初期，货源仍是最大的商业机密，义乌本地购买力有限，许多农民商人只能通过异地摆摊打开销路，“像蚂蚁搬家一样把市场上的货搬到全国各地”，靠双脚和火车越走越远，做到了买全国卖全国。（1）当时跨省金融汇兑和物流运输尚不发达，货款转移、货物调运和信息传递都面临较高风险，个体商人在陌生城市也普遍缺乏安全保障与日常照应；（2）在制度供给不足、异乡风险突出的情境中，义乌商人以老乡身份激活互帮互助的“强关系”，通过抱团经商市场和生活社区，那时最核心的互助诉求是“把货顺利带出来”和“把钱安全带回去”；（3）为此，商人们通常选出几位公认信得过的老乡作为代表，轮番上阵充当信使和押运员；（4）代表们把现金货款和进货单（或带给家里人的口信）准确送达义乌各家；（5）随后，他们在义乌老家集中采购再拼箱把产品带出来，并在长春的物流托运处负责卸货与分发；（6）凭借这种前后方分工合作，黑水路批发市场的义乌商人联结为共同体，在异乡形成了一条完整的商业产业链；（7）同时，这种抱团不限于经营合作，还在日常生活中提供庇护。

从结果上看，“互助型抱团”并不以共同利益最大化为前提，而是商人在现实压力下依托老乡伦理、熟人信任和“自己人”边界所形成的支持性互助，其核心功能在于提供照应、支持与保障。需要指出的是，异地经商只是这种抱团最典型也最易观察的情境，凡正式制度供给不足或个体应对能力有限时，商人都可能诉诸互助型抱团，以维系基本经营、应对外部风险并获得必要的行动支持。

（三）关系运作的特征分析

从上述案例可以看出，义乌商人的抱团内容虽不尽相同，但无论是哪种类型的抱团都大体经历了下述七个阶段：

（1）问题出现：抱团往往始于商户意识到自身遭遇并非个案，而是难以独立解决的共性问题，比如“赵宅涨租”“市场份额越来越小”“一人被（打办）抓，全家挨饿”“需要老乡帮衬”等。

（2）形成群体：出于把问题圆满解决的共同信念，商户会围绕共同困境或目标滚雪球式地联合起来，但不同抱团类型的联结基础并不相同。尽管如此，一如本文标题所言，“万湖归江”，抱团的效力总好过势单力薄。

（3）精英出场：抱团初具规模后，往往需要资历深或胆子大的行动精英出面主持大局，除了互助型抱团（伦理—合作）中的精英会因事制宜地轮番上阵，其他三种抱团类型中的精英都相对稳定，这些行动精英的办事效率和个人魅力直接影响着所属群体的紧密程度。

（4）走出去：在内部达成初步共识后，抱团转向对外行动。博弈型和防御型抱团主要表现为行动精英向外部权力主体表达诉求，比如叶君与村委会、市政府谈判，冯君说“谢书记，我们要摆摊”；增利型和互助型抱团则更多表现为资源整合与风险共担，比如黄君说“我们要抱团在一起，共同开展会”；毛君说“如果你今天回（义乌），我们每家每户都一个包叫你带回去”。

（5）带回来：落地执行之前需再次统一意见，如有异议还要加以协调和动员，最后往往以少数服从多数的原则推动方案落地，比如叶君需在铺位有限的条件下重新分配进入资格，“我就去跟他们动员”；虽然黄君等协会成员非常看好办展的方案，但市场里的文具商人并非一呼百应，“上面要沟通，下面要沟通，白天要沟通，晚上要沟通，这是必须的”。因此，这一阶段的关键不只是信息回传，还要将外部资源重新嵌入内部关系秩序。

（6）落地执行：达成共识后付诸行动。

（7）后续保障：抱团并不因一次行动结束而终止，后续的组织维持、秩序巩固和信任再生产，决定其能否转化为更稳定的关系结构。因此，

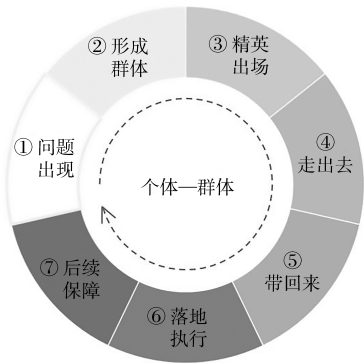


图 1 义乌商人的抱团周期

后续保障关乎群体存续，既是终点也是起点，它不仅预示着一个周期的结束，也支持着下一轮抱团的衔接与启动（详见图 1）。

经过上述叙事、建构与比较，不同类型的抱团实践呈现出以下四个维度的显著特征。其一，抱团的前提：义乌商人的抱团并不完全遵循自由竞争的市场逻辑，合作抱团的前提是市场够大，抗争抱团的前提是事情够急，当个体乏力时，相同境遇的人们会自愿抱团，在联结中寻求解决之道。其二，抱团的目的是：“精核算，善权衡”的商人之所以拧成一股绳，不是为了宣泄情绪，而是为了满足诉求，在效率逻辑与合法性逻辑的共同作用下，合力把事办成。其三，抱团的策略：这四种类型的抱团都是草根性的、自组织的理性行动，虽然行动过程避免了政府的家长式干预，但乡土中国的社会资源极具亲缘和地缘色彩，总会有行动精英崭露头角并担当着“家长”角色，通过人格化运作，松散的资源有了转变为资本的可能。其四，抱团的演化：也是最为关键的一环，一次成功的抱团经验会极大地增强成员之间的凝聚力，形成万湖归江的态势。在制度化、组织化和规模化的进程中，呈现出超越预期的生命力。至此，借助关系运作视角下的分析框架，动态的抱团进程与静态的抱团特征得以有效整合，相关分析成果最终归纳于表 3。

表 3 不同抱团类型的关系运作特征

	博弈型抱团 (利益—抗争)	增利型抱团 (利益—合作)	防御型抱团 (伦理—抗争)	互助型抱团 (伦理—合作)
关系类型	强关系	强关系+弱关系	强关系	强关系+弱关系
信任机制	人格化+制度化	人格化+制度化	人格化	人格化
网络结构	封闭性	开放性	封闭性	开放性

更深层次的问题随之浮现：为何乡土逻辑中的“强关系”与“人格化”能够持续作为抱团的内在基础？同时，在何种条件下，市场要素中的“弱关系”与“制度化”得以被引入，并促使网络结构从封闭走向开放，抱团实践从非正式转向正式？其背后的动因与运作，是本文后续分析的关键所在。

四、义乌抱团的运作机制

早期的义乌商人以“鸡毛换糖”起家，“我们有一个拨浪鼓，‘拨浪拨浪’就过来了”（王君口述，1954 年生），用糖块换取鸡毛等废品，通过“薄利多销”的易物模式走村串户地进行活动。由于缺乏正式制度和充足资金，这种流动性极强的商业形态，迫使他们必须寻求同宗、同族、同乡的强关系互助，以应对行商途中的各种风险。随着成员的不断增多，义乌商人逐渐发展出一套内部角色分工体系，并逐步拓展经营路线：“我第一次挑货郎担是 1968 年左右，跟着大人一起，是我爸爸的一个好朋友。今天他到东边我到西边，明天你到南边我到北边”（叶君口述，1954 年生）。货郎们在货源、采购、集货、运输和销售的过程中，通过紧密的合作建立了固定联系，由此形成极具地缘色彩的“敲糖帮”。

（一）建立关系：“强关系”的绝对主导

当小商品取代糖块，市场经济开始发展，义乌商人并没有被动地等待正式制度的完善。相反，他们继续主动且创造性地利用既有的乡土“强关系”，将其作为正式制度的替代或补充。这种基于熟人社会的信任基础和非正式的互助机制，极大地降低了商业实践的启动成本，义乌模式得以在夹缝中萌生并成长，“我当时有两个姐姐，姐姐们在家里当裁缝，那个时候都是缝纫机，所以我们家里跟父亲就组成了这么一个小作坊”（黄君口述，1970 年生）。可以说，义乌抱团的起点，是根植于乡土传统的强关系网络；而义乌模式的本质，正是基于这一网络所构建的准社会化生产协作体系。

抱团之于义乌人而言更像是皮埃尔·布迪厄（Pierre Bourdieu）所说的“惯习”（habitus），是一种可持续的倾向性系统，这种倾向是个体由于其生存环境和社会经历而通常以无意识的方式内化的。^① 在人多地少的义乌，他们的抱团惯习从敲糖帮时期就有迹可循，因为身处较低的社会位置，他们没有太多可以利用的资源，抱团其实是资源的借用，作为一种策略来“保证或改善他们在场域中的位置”。^② 对于身无长物的敲糖佬而

① 皮埃尔·布迪厄：《实践理论大纲》，高振华、李思宇译，北京：中国人民大学出版社，2017 年，第 213 页。

② 皮埃尔·布迪厄、华康德：《实践与反思——反思社会学导引》，李猛、李康译，北京：中央编译出版社，1998 年，第 139 页。

言，人力甚至可以说是唯一的资源。义乌老乡们曾经或一直紧密地生活在同一块土地上，他们拥有相似的人情观念、道德规范等，这让他们善于开发、利用和转化乡土资源。

进一步说，义乌农民基于亲缘或地缘建立的“强关系”，形成了紧密的非正式协作网络，使得信息传递更加高效，交易成本大幅降低，并在面对外部不确定性时，展现出超越科层与规章的灵活性。^①“我们市场里面经营户，最早肯定是夫妻档。男的去送货，女的在店铺里面接单，现在也都基本上这样。相对比较简单，说干就干了。哪有现在为了做一件事情找资源这样来合伙，以前基本上没有”（王君口述，1977年生），正因如此，即使没有完善的科层制度、明确的规章和强大的内部控制，义乌商人也能从最初“鸡毛换糖”式的自发性民间贸易，最终发展成为全球最大的小商品批发市场。总的来看，强关系网络促成了义乌模式的升级：从最初快速组织起家庭作坊式的生产，满足贸易需求；到通过与市场销售环节紧密连接，形成“前店后厂”的产销一体化模式，显著提升效率；最终发展成为“义乌接单—周边生产—全球销售”的全球化产业链。

当然，如果将目光迁移至更广阔的时空坐标中便会发现，对强关系网络的依赖与调用并非义乌独有，而是广泛见诸中国草根商业实践。共时态地看，在转型期正式制度缺位、市场环境高度不确定的结构性约束下，寻求非正式的联结机制实为民间商业力量的普遍生存法则。正如地方主义分析范式所指出的，初始资源禀赋与制度遗产的差异，形塑了市场化进程中截然不同的区域演进路径。^②这种差异使得各地的“抱团”形态有所不同：譬如在长三角腹地，苏南模式依托强大的基层政权与集体资产，形成了行政力量主导的抱团；在东南沿海，珠江模式借力地缘优势与外资注入，构建了跨域互助的抱团；晋江模式则凭借侨乡背景，将抱团深植于传统宗族网络与海外侨资之中。相比之下，既无体制兜底，亦无海外资源傍身的浙江商人（以温州、义乌为代表），只能向内进行自我的极限挖掘，他们将乡土情义转化为生存资本，“亲带亲、邻帮邻”地蹚出了草根崛起的内生路径。无从否认的是，无论外在形态如何各异，“抱团”始终是中国商人在面对风险高悬的市场环境时，一种自发且必然的回应；但是从资源的匮乏性而言，义乌商人却将“抱团”的效果发挥到了极致，由此创造了被时任浙江省委书记习近平所赞誉的“莫名其妙”“无中生有”和“点石成金”的巨变。^③

历时态地看，这种基于强关系的抱团惯习甚至呈现出时空延展性，并未随着宏观体制的变迁与商人的流动而稀释。以改革开放为界，“分田到户，自负盈亏”，农业生产由集体经营转向个体经营，农业生产效率大幅提高，越来越多的中国农民涌入集镇与都市，转而经商或从事其他非农职业。^④离乡赴京的浙江人因追求亲友老乡的群体式发展，曾通过连锁迁移的形式在异乡“抱团造出自己的一个社区”，即规模庞大、内部自成系统、影响深远的“浙江村”，流出地传统的亲友关系是人们关系发展的起点^⑤；或许是一方水土养一方人，出于增加收入和改善生活的需要，从土地中解放出来的义乌农民，也经历了从“不离土不离乡”到“离土不离乡”，再到“离土又离乡”的阶段。要知道，农民流动的根本原因在于经济利益，不断规模化的义乌市场意味着在家也能赚到钱，传统乡土观念成为拉力，义乌后续衍生出“离乡又返乡”的回流现象。但无论义乌农民身居何处经商，都离不开“抱团”二字，在外形成聚集地，守家打造商品城，“大家要赚钱，同时要做一个好亲戚、好老乡”^⑥，聚零为整的义乌人，或者说是更广义的浙江人，在“强关系”的绝对主导下，逐步形成了以个体私营经济为基础的“小商品、大市场”的发展格局。

（二）锁住关系：“信任”作为非正式制度

如果将信任界定为一种心理状态，信任源自对合作的乐观预期（optimistic expectation），最终目的是促成双方实现单凭一方无法达成的共同利益。由于缺乏有效的契约、等级、法律或社会强制手段，这种信任从根

① Redding, S. Gordon, “Weak Organizations and Strong Linkages: Managerial Ideology and Chinese Family Business Networks,” in *Asian Business Networks*, Gary G. Hamilton (ed.), Berlin and Boston: De Gruyter, 1996.

② 冯兴元：《市场化——地方模式的演进道路》，《中国农村观察》2001年第1期。

③ 《习近平在义乌调研时强调“深入学习推广义乌发展经验 坚定不移地走科学发展之路”》，《浙江日报》2006年6月9日，第1版。

④ 周晓虹：《传统与变迁：江浙农民的社会心理及其近代以来的嬗变》，北京：生活·读书·新知三联书店，1998年，第256—261页。

⑤ 周晓虹：《流动与城市体验对中国农民现代性的影响——北京“浙江村”与温州一个农村社区的考察》，《社会学研究》1998年第5期；项飙：《跨越边界的社区：北京“浙江村”的生活史》，第394页。

⑥ 项飙：《跨越边界的社区：北京“浙江村”的生活史》，第xxii页。

本上诉诸受信方对各方权益的自愿承担与保护。^①对道德义务的强调,使得信任成为个体在面对不确定性和脆弱性时,所采取的一种非理性的行动。“其实第一笔资金还是我姨夫借给我的。2000 块,没有打借条。所以到现在为止我还是把他看成师傅一样的,逢年过节经常跟他喝酒喝茶”(吴君口述,1965 年生);“我们东阳义乌人在昆明的时候,大家相互之间还是很好的,比如说今天你要去进货了,因为都要随身带着现金,那么大家都把钱凑起来,先给你贷去,你去进货”(金君口述,1955 年生)。无论是本地还是异地经商,义乌商人的抱团实践所依赖的正是这种人格化信任,而非正式的法律契约。

关于中国社会的信任问题,以马克斯·韦伯(Max Weber)和弗朗西斯·福山(Francis Fukuyama)为代表的西方学者认为,中国社会是一个“低信任社会”,其信任模式是一种特殊信任,即只信任有私人关系和家族或准家族关系的“自家人”,而对“外人”普遍不信任。^②彭泗清对这种排外论调做出了回应与修正,他区分了两种“不信任”:一种是源于不熟悉的“起点上的不信任”,这是可以随着交往加深而改变的谨慎态度;另一种是源于“内外有别”的“永远的不信任”,这是无法填补的隔阂与敌意。^③事实上,只有后者才会导致真正的低信任社会。不可否认,当交易超出强关系网络所能提供的信息范围时,风险确实会急剧增加,“我 1984 年开始办服装厂,就被外地一个骗子骗去 9400 块钱,那是致命的。打官司追了两年钱没追回来。从负面来看是沉重的打击,从正面来看也是经验教训,这种东西不能太信”(王君口述,1950 年生)。必须厘清的是,这种在缺乏制度化约束的陌生人社会遭遇的轻信代价,不应与文化基因层面“永远的不信任”混为一谈。其实,义乌商人并没有被“起点上的不信任”困住,反而展现出跨越边界、与所谓“外人”积极建构相互信任的强悍能力,“到 1990 年我已经没钱了,福建的一个朋友,十几万块钱的牛仔裤发给我,到货了才知道。我说我都没向你,你怎么都发给我了?他说没关系,你什么时候卖掉,什么时候来付钱就行了。因为我以前一直在那边跟他们玩,我的信誉还是比较好的”(金君口述,1955 年生)。我们看到,跨地域的普遍信任完全可以通过长期的非正式互动与声誉积累被有效“运作”出来,进而从亲密程度的加深,自然衍生出互惠行为。

在强关系网络中,维系成员之间合作与互助的核心机制是人格化信任,但这种信任并非凭空产生,而是嵌入特定的文化结构与持续的互动过程之中。正如关系向度理论所指出的,中国人的信任内嵌于人情与面子文化机制中,稳定的社会交往容易引发人情与面子问题,反之,松散的交往则很难建立这种信任。^④在义乌市场发展初期,尤其是在相对封闭的乡土网络内部,商人主要依托血缘、地缘等纽带形成稳定的关系群体,使得人情与面子从单纯的文化偏好上升为具有约束力的非正式制度。在这一特定范围内,个体的背信弃义往往意味着个人声誉的破产与关系网络的断裂,这种被所属群体排斥的非正式惩罚,曾在特定历史阶段有效维系了内部的抱团信任。不过,这种建立在人格化信任基础上的抱团机制并非没有边界。若将其视为一种能够自我维系的稳定秩序,便难以解释义乌市场中屡禁不止的“老赖”等失信顽疾。随着市场经济的发展、交易半径的扩大和人口流动的加速,传统熟人社会赖以维持的结构条件逐渐松动,建立在乡土伦理之上的人格化信任也越来越难以再生产;与此同时,传统关系约束在现代市场中的失灵与局限日益显现,这在客观上推动了义乌商人对契约、规则等正式制度的倚重,并促成了制度化信任的成长。这也印证了格兰诺维特的主张:现代市场秩序的维系不能仅依赖相对道义的手段,还需借助市场契约和等级控制。^⑤

顺此逻辑,义乌的发展经验并不支持一种传统与现代截然对立、且前者终将被后者完全替代的线性现代化叙事。更准确地说,义乌商人的调适路径体现为人格化信任与制度化信任的互补共构:前者为商业实践提供道德基础与关系黏合,后者则通过法理条约为失信行为提供外部约束与兜底机制,二者并非简单替代,而是在实践中形成了相互嵌合的治理结构。简言之,乡土社会所赋予的道德自律并未随着市场化进程而彻底没

① Hosmer, Larue Tone, “Trust: The Connecting Link between Organizational Theory and Philosophical Ethics,” *The Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 2, 1995, pp. 379–403.

② 杨中芳、彭泗清:《中国人人际信任的概念化:一个人际关系的观点》,《社会学研究》1999 年第 2 期;李伟民、梁玉成:《特殊信任与普遍信任:中国人信任的结构与特征》,《社会学研究》2002 年第 3 期。

③ 彭泗清:《信任的建立机制:关系运作与法制手段》,《社会学研究》1999 年第 2 期。

④ 翟学伟:《信任的本质及其文化》,《社会》2014 年第 1 期。

⑤ Granovetter, Mark, “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,” *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, 1985, p. 488.

落，反而在与现代制度的结合中被重新组织与转化。正如亲历者所言：“义乌市是建立在市面上的城市。市场旺，义乌兴；市场亡，义乌就走向末路”（范君口述，1968年生）；“我们（老一辈）有经验，他们（年轻人）有新思路，所以结合起来生意一般垮不了”（周君口述，1956年生）。他们深知市场即命运共同体，在代际与新旧的融合中，从锁住关系到解锁关系，传统的乡土资源不仅没有拖现代性的后腿，甚至促成义乌商人从分散经营走向更具弹性的再合作。^①由此可见，制度化并未消解义乌商人的抱团实践，而是在重新界定边界与规则的同时，推动其由依附熟人网络的关系性合作，演化为适应现代市场秩序的组织化协作，并最终沉淀为符合义乌实际的草根商业竞争力。

（三）拓展关系：“弱关系”的积极构建

村落内部是一个没有陌生人的社会，但村落与村落之间往往是存在隔膜的，义乌的特殊之处在于，走乡串户的敲糖佬像篾匠一样，在经纬之间让义乌更似竹篱茅舍而非铜墙铁壁，这为外部资源的引入创造了良好的先决条件。流动有助于个人现代性的培养，外出的义乌商人因为生活所迫锻炼了适应新环境的能力，新的思想随着新的商品被一同带回义乌市场，即使是未曾走出土地的义乌人也不会过分抵制新事物。因此，当义乌商人察觉到抱团可以成为改善境遇的有效手段时，会迅速自组织地调动资源。这解释了为什么义乌能聚天下客。行商的流动经历可以促进义乌商人对变迁社会的适应能力、增加他们对新事物的接受能力、扩大生活半径并建立起超越地缘和血缘限制的各种新型的社会关系^②，这让他们有别于传统农民，具备走出去的胆量和把客商带回来的能力。

那么义乌人一直抱团吗？并非如此。在市场规模有限的早期，义乌商人停留在伦理层面利用熟人关系抱团取暖，“老一辈做生意的报价都要凑到客户耳边用手挡着说”（陈君口述，1969年生）。当市场提供了发展机遇让义乌商人不用藏着掖着做生意，他们逐渐意识到强关系带来的信息同质化会限制新商机的获取，这要求他们必须打破原有的强关系壁垒，积极拓展弱关系网络。比如18岁开始跟着父亲鸡毛换糖的方君，将扁担从义乌挑到周边的嵊州、诸暨、新昌等地，一路去到浙江省西南边界的江山县，最后将生意做到了江西省：“1972年鸡毛换糖业在浙江范围内已经饱和了，生意到处不好做，我和同行的伙伴挑着担子到义乌火车站，几人站在票价牌前看，心想去远一点的地方看看生意会不会好做一点，于是就决定跨越省界，到从未去过的（江西）萍乡试试。”

从1978年的“计划为主、市场为辅”到1984年的“有计划的商品经济”、1987年的“计划调控市场、市场引导企业”，再到1992年正式确立“社会主义市场经济”的目标模式，中国历时14年完成了观念上和经济结构上的市场化转轨^③，义乌在20世纪90年代走向全国，抱团的优越性开始凸显。义乌行商带着新人们走南闯北，“我们村里有人把义乌的袜子拿到福建去卖，这边是八毛钱一双，到那边能卖到一块钱，我就跟着他们一起去了”（虞君口述，1962年生），“卖货的同行价格统一，赚的多少各凭本事；如果有人被当地人欺负，我们义乌人都会团结在一起”（陈君口述，1949年生）。2001年中国加入世界贸易组织之后，义乌商人开始更加放心大胆地去搞活经济，外贸比重逐渐反超内销，“前店后厂”的模式将生意做到了全球，“有人认为，这条街都是卖其他东西的，（只有）我一家开饭店，生意肯定很好。其实他错了，一条街都是饭店，你才能有生意”（周君口述，1956年生）。数据显示，2025年浙江义乌外贸进出口突破8000亿元，义乌国际商贸城近8万个商位汇集了210多万种商品，与全球233个国家和地区有贸易往来。^④可以说，当生意出省到全国乃至全球时，“走到你这里你自己做，走到别人那里别人做，不拉客”（陈君口述，1956年生），市场的发展让义乌抱团成为大势所趋。

由此可知，尽管弱关系不如强关系紧密，但它却是义乌商人获取外部信息、了解市场需求和拓展业务的重要媒介。结合前文对四种抱团类型的描述，义乌商人并不是用弱关系直接取代强关系，而是实现了二者的

① 折晓叶：《村庄的再造：一个“超级村庄”的社会变迁》，北京：中国社会科学出版社，1997年，第53—70页。

② 周晓虹：《流动与城市体验对中国农民现代性的影响——北京“浙江村”与温州一个农村社区的考察》，《社会学研究》1998年第5期。

③ 萧冬连：《从计划到市场：突破如何成为可能》，《中共党史研究》2018年第12期。

④ 唐弢、李平：《2025年浙江义乌外贸进出口突破8000亿元》，新华网2026年1月18日，<http://www.zj.xinhuanet.com/20260118/a301ff7a3f2b4b6eb9efd35d7e55b568/c.html>。

共生与分工。“很多小企业都是我们培养的。当年为什么要培养他们？因为培养很多人做，后面跟得越多，我们才会跑得越快。没有（形成）行业的时候，我们所有的材料，连纸箱都是从广州进的”（王君口述，1969 年生），“（打造）一条标准化的生产线，我们的上游供应商、员工、客户能够更加紧密地联结在一起，这是前面几年我们习大大提出来的，命运共同体就是这么来的。因为我们都是紧密的”（陶君口述，1982 年生）。强关系提供了稳固的内部核心，弱关系则作为灵活的外部补充，强弱关系之间的动态平衡，共同构成了义乌的商业网络。

（四）规范关系：国家话语与政府介入

发生在义乌土地上的故事印证着蔡昉回顾农村改革 30 年得出的判断：中国领导层与人民群众形成了“上下结合”的改革方式，具体表现为群众首创、地方治理与国家认可的持续互动^①，这也是市场倒逼机制的内在逻辑。^② 比如 1952 年出生的何君在回忆自己赚到的第一桶金时说道，“1978 年我哥给了我十几张照片到电影院门口卖，门口看自行车的人是我最早的生意搭档。那时候做生意都是东躲西藏的，被打办抓去可就倒霉了，我们没有想到买的人很多，大家都来抢‘林妹妹’”。四五个月后有了一定的知名度，她把去廿三里鸡毛换糖的人组织起来在义乌卖照片，第一天就很成功，“现在很多人不知道，实际这是义乌的第一个市场，比湖清门还早”。回到当时的情境，何君只是偶然得知卖照片可以赚钱，鸡毛换糖的人只是为了少走 23 里路，索性在义乌县城找了块空地就开始摆摊，他们对外界的观察仅限于“打办”来了拔腿就跑，正如廿三里后乐村的王君所言“如果不是廿三里‘打办’盯得太紧，义乌城里就不会发展起来”，当时的摊贩不会想到这个举动会与一场改革有什么联系，但是他们的选择的确成就了义乌的市场。“我们现在国家政策这么好，我自己很满意很满意了。反正，真的做梦都想不到。以前偷偷摸摸地去做，现在这么堂堂正正，自己有多少本事都可以发挥出来了”（陈君口述，1956 年生）。

上述叙事说明，农村并不是预先选择的突破口。在中央尚未明确社会主义也可以搞市场经济时，温饱难以满足的农民最有可能成为试探政策底线的“排头兵”，当时无计可施的地方政府自然也会先默许随后承认继而推动，而立志改革正寻求国家出路的中央政府同样也会顺势而为制定全国性政策。如此，“打不倒、关不掉、禁不住、赶不跑”的义乌商人就这样从国家层面获得了合法性。^③ 今天再来看义乌发展经验，其表现出的市场生成与运作的神秘性，实则是义乌立足本地实际，在资源有限、制度未备的条件下，依靠群众首创精神，将分散经营的小商品生意通过“抱团”逐步做成大市场、大产业的发展过程。这一经验在今天已超出地方性实践范畴，成为具有更广泛意义的县域高质量发展的启示。^④

国家提供了制度空间让义乌商人可以名正言顺做生意，义乌地方政府的适当介入，则直接促成了市场要素与乡土要素的顺利融合。探讨地方政府在中国经济转型中发挥的作用时，戴慕珍（Jean C. Oi）提出了地方国家法团主义（local state corporatism），认为地方政府将自己管辖范围内的企业视为一个更大的法团整体的一部分，地方官员扮演着董事会成员的角色，他们不仅是中央政府的代理人，还是地方经济的参与者。^⑤ 这个概念用来描述义乌的政民或政商关系很是贴切。以税收为例，义乌市场建立后，20 世纪 50 年代留下的“八级累进税制”不适合薄利的小商品经济，义乌县财政税务局便提出“定额计征”，即对每个摊位设固定的计税额，目标额度之外的营业收入不再计税，简单解释就是交足国家的，留足市场的，剩下的都是自己的。“谢（高华）老说，出了问题他负责”，地方官员冒着风险与农民一起摸着石头过河，充分释放主动性来配合发展速度。随着市场的发展，当非正式的人情网络已无法完全应对复杂的市场环境，义乌政府的角色从简单的允许转变为积极的协作。“大小事情，政府都调研，听取我们市场的意见”（龚君口述，1957 年生），“有些地方

① 蔡昉：《中国农村改革三十年——制度经济学的分析》，《中国社会科学》2008 年第 6 期。

② 高玉炜、周晓虹：《私营企业家如何影响地方政策：义乌市场倒逼机制再研究》，《广东社会科学》2026 年第 2 期。

③ 萧冬连：《中国社会主义市场经济转轨之路》，《中共党史研究》2013 年第 8 期；杜润生：《农村制度变迁中的群众与领导的互动关系》，载杜润生主编：《中国农村改革决策纪事》，北京：中央文献出版社，1999 年，第 1—15 页。

④ 《习近平近日作出重要指示强调：把“义乌发展经验”进一步总结好运用好 探索走出符合各自实际的高质量发展之路》，《人民日报》2026 年 4 月 24 日，第 1 版。

⑤ Oi, Jean C., “The Role of the Local State in China’s Transitional Economy,” *The China Quarterly*, No. 144, 1995, pp. 1132–1149.

政府只是面上跟你说几句，实质动作是什么？没有。最后还是老百姓饿肚子。义乌不是这样，义乌政府是比较实在的”（楼君口述，1972年生）。

最难能可贵的是，改革之初达成的这份超乎寻常的政民或政商关系一直延续至今，亲历者强调：“在义乌40年发展历程里面，每一代领导都起到了不同的作用。谢书记只能代表他那个阶段，他是点燃市场的火柴”（王君口述，1963年生）；“义乌发展离不开政府的引导，真的，政府这一点做得相当好”（孙君口述，1959年生）。因为课题组的访谈是以亲历者的生命历程为主轴，未曾直接对政府满意度提问，结合访谈时对亲历者情态的观察，我们有理由相信他们对义乌政府的认可是发于真情的。正是在这一互动过程中，义乌从农业小县成长为世界小商品市场，义乌经验也从民间走向官方。

五、余论：鸡毛换糖再出发

理性导向与情感导向并非相互独立的分离领域或对立世界，市场的实际运行，比起市场神话所暗示的更多地服从于人类的控制。^① 为了理解义乌从拨浪鼓里摇出了世界性大市场这一“无中生有”或“莫名其妙”的社会事实，本文选择关注义乌商人和他们之间的关系过程（interpersonal processes），尝试找出理性与情感之间，或者说是市场与乡土之间当可名状的奥妙。在经验层面，通过历时态的溯源和共时态的叙事呈现义乌商人的抱团景观，并将其划分为博弈型、增利型、防御型和互助型四种类型，进而归纳潜藏在完整抱团周期中的行动逻辑及最终形成的万湖归江局面。研究发现，在义利混合的商业场景中，“抱团”绝非民间简单的弱者互助或功利的利益结盟，而是义乌乃至更广泛的中国本土商人自发演化出的一套极具韧性的替代性非正式制度。在他们的行动工具箱中，这不仅是应对市场不确定性的关键策略，更是贯穿其关系运作与商业实践的底层逻辑。

义乌抱团得以存续的原因在于，它并未遵循从传统走向现代的线性演进路径，而是在保留乡土传统的基础上，通过持续的内生性调适，实现了乡土要素与市场要素的动态平衡。这种平衡具体表现为：强关系与人格化运作的持续在场，以及弱关系和制度化的策略引入，使得义乌商人在市场竞争中葆有生存韧性。由于土地贫瘠甚至连农耕社会的“内卷”条件都不具备，“穷则思变”对他们而言不只是经济理性的算计，更是对生存困境的主动求变；更重要的是，共同的贫苦经历与艰辛的“鸡毛换糖”历史或创业历程，形成了一种集体性的道德约束。

即使在今天，苦难已成过往，但亲历者们关于过往苦难的个体记忆依然十分深切，进而通过命运共同体的叙事建构，在县域内部淬炼出朴素坚韧的商业伦理。在缺乏正式法律和信用体系的初期市场里，他们的自发合作也并未如韦伯所想象的那样，沦为“缺乏内在价值核心”（absence of an inward core）的唯利是图。^② 相反，“诚”与“不欺”作为儒家道德的始点，一体两面地构筑了中国商人的核心精神，使其未成为孳孳为利的俗物。^③ 这番伦理法则在各地商帮中或有异质性表征，但在义乌的商业实践和道德契约中，经过反复打磨与具象表达，最终形成了“勤耕好学、刚正勇为、诚信包容”的义乌精神，促成了相互间的信任与合作。进而，跃出县域边界，凝练成“走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦”的“四千四万”精神。^④ 这一精神，作为浙商群体在资源约束与体制突破中凝结的精神财富，不仅展现了中国草根商人的开拓胆识，更为其后续的高质量发展提供了丰沛的内生动力。

时至今日，当这批中国商人已经深度接轨全球化市场，从封闭的乡土小圈子迈向开放的世界大网络时，过去的“吃苦”事实已被重构为不忘初心的进步叙事。^⑤ 考虑到个体的生命史镶嵌于社会结构之中^⑥，再听到这样的说法：“我们有一句口号喊出来，‘鸡毛换糖再出发’，认真一点做生意，不能富了就忘了自己先前的

① 薇薇安娜·A. 泽利泽：《亲密关系的购买》，姚伟、刘永强译，上海：上海人民出版社，2009年，第13—17页。

② Weber, Max, *The Religion of China: Confucianism and Taoism*, Hans H. Gerth(trans.), Glencoe: The Free Press, 1951, p. 232.

③ 余英时：《儒家伦理与商人精神》，桂林：广西师范大学出版社，2004年，第320—324页。

④ 习近平：《之江新语》，杭州：浙江人民出版社，2007年，第144—145页。

⑤ 周怡：《“白手起家”：义乌商人的“苦”叙事及其道德基础》，《社会学研究》2025年第3期。

⑥ 周晓虹：《口述史作为方法：何以可能与何以可为——以新中国工业建设口述史研究为例》，《社会科学研究》2021年第5期。

历史”（周君口述，1956 年生），瞬间就能懂得义乌商人确实为我们提供了宝贵的例证——这一代人波澜起伏的生命史，恰是中国市场转型期民营企业商人的绝佳缩影。若视“市场”为“商人的关系结构”^①，那么他们在高度不确定性中的“关系运作”，不仅展现了如何在特定的时代、文化与制度中找到行动空间，更通过其商业实践回答了中国草根商人及其所缔造的市场“从何处来，到何处去”这一宏大命题。正因如此，理解“抱团”，也就更能理解中国民营经济在过去四十余年能够实现快速增长与全球发展的韧性所在。

最后，回到我们的理论对话。美国学者泽利泽发展出“关系运作”理论，欲在经济社会学领域与格兰诺维特的“嵌入性”理论对垒，把文化因素从边缘拉回中心。沿此思路，义乌商人身上的乡土痕迹及文化的草蛇灰线得以被挖掘。事实上，在当代社会学理论的发展中，“关系转向”是一种范式变革，在本体论和方法论上从关注“实体”转向关注“关系”。例如，义乌市场并非一个静态的经济实体，而是在绵延动态的关系运作中不断被构建的秩序空间。^② 在这一范式下，本文尝试与两种学术进路展开对话：一是西方脉络下的关系社会学（relational sociology），以哈里森·怀特和查尔斯·蒂利等人为代表，泽利泽也深受其影响，提供了称手的分析框架，从宏观层面跳出中国例外论；二是本土语境中的关系社会学（*guanxi* sociology），以边燕杰等人为代表，提供了文化和语境上的传统向度，转而可以从“情义”而非“理性”的范畴对义乌抱团进行更精准的阐发。^③ 尽管二者在本体论上有所共鸣，但在实践中各有侧重，希望本文能够在这两条理论脉络的交会之处，为关系社会学的知识积累提供一些生动的社会事实。

〔本文为国家社会科学基金重大项目“数字时代的国家记忆共同体研究”（21&ZD17）、南京大学“双一流”建设卓越研究计划“社会学理论与中国研究”（NJU-ZYR-01005）的阶段性成果〕

（责任编辑：朱 颖）

The Confluence of a Thousand Lakes: “Huddling for Warmth” and Business Practices of Yiwu Peasants

ZHANG Han, ZHOU Xiaohong

Abstract: During China's market transition, early grassroots entrepreneurs of peasant origin universally faced the dual constraints of deficient resource endowments and the absence of formal institutions. As a quintessential endogenous market, Yiwu, Zhejiang, has consistently served as an exemplary bottom-up paradigm of Chinese modernization. This study draws on oral histories from Yiwu merchants and local chronicles to examine how grassroots actors navigated China's reform-era transformation through informal solidarities (*Baotuan*, “抱团”), which took four main forms: bargaining-driven, profit-driven, defensive, and mutual-aid. Through the lens of relational work theory, we explore the relational ties, trust mechanisms, and network structures that sustained these practices. The study finds that *Baotuan* acts as an alternative informal institution spontaneously forged by Chinese merchants to navigate intertwined social and economic logics. This mechanism not only elucidates Yiwu peasants' transition from local peddlers “bartering chicken feathers for sugar” (*Jimao Huantang*, “鸡毛换糖”) to transnational merchants of the “World's Capital of Small Commodities”, but also embodies the grassroots resilience underlying China's economic miracle.

Key words: relational work, business practices, Yiwu, *Jimao Huantang*, small commodity market

① 沈原：《北镇田野的再思考》，《社会学评论》2025 年第 6 期。

② 王麓：《关系中的关系社会学：理论与方法与经验研究》，《社会科学》2025 年第 7 期；纪莺莺：《文化、制度与结构：中国社会关系研究》，《社会学研究》2012 年第 2 期。

③ 边燕杰、缪晓雷：《如何解释“关系”作用的上升趋势？》，《社会学评论》2020 年第 1 期。