



迁移群体中的亲缘-业缘共同体： 一个温州超市业家族的上海生活史

屈啸宇

复旦大学中国语言文学系，上海 200433

摘要：近年来，文化断裂是人群迁移研究中的重要概念。这一概念试图从文化的角度对于城市外来人员形成的特殊生活方式加以解释，而外来人员中存在的亲缘-业缘共同体正是文化断裂的具体表现，是外来人员应对迁移风险的主动选择。本文选择在上海的一个来自温州永嘉的超市业家族作为研究个案，从这一家族共同体的在沪生活史入手，阐述家族内部的组织特征、日常生活方式与人际网络中的封闭性与互助关系，了解这一由来自工业化地区的新移民在短时段内重新组成的家族同业共同体与传统乡村家族相比所具有的特殊性。由其城市文化中的特殊地位出发，本文将重新思考文化断裂的内在意涵，反思传统的迁移群体研究。

关键词：外来人员群体；亲缘-业缘共同体；文化断裂

Community of Relatives–Occupation among Migrants: the Life in Shanghai of a Market Family from Wenzhou

QU Xiaoyu

Department of Chinese Language and Literature, Fudan University, Shanghai 200433 China

ABSTRACT: Cultural fracture is an important concept in the study of migration in recent years. This concept tries to explain the special living status of migrants in the light of cultural perspective, and a community of relatives-occupation of migrants is a concrete manifestation of cultural fracture and proactive choice in the face of risks of migration. This paper investigated a family of micro-supermarket business in Shanghai as a sample. This family came from Yongjia of Wenzhou, an industrial region, and were merged into another city in a short period of time. Taking their life history in this metropolis as a stage, this research showed the organization, daily life, network between family members, and self-sufficiency and interdependence within this network. The uniqueness of the communities of relatives-occupation was then exhibited, compared with the traditional village family communities. Considering the special status of the community in the city culture, this paper re-evaluated the force of cultural fracture and criticized the previous studies on the migration groups.

Key words: Migration group; Community of relatives-occupation; Cultural fracture

自从九十年代中期王春光与项飏系统发表关于北京“浙江村”的研究之后，大规模迁移造成的城市空间的断裂被学术界所认识，而外来群体与城市文化之间的关系也成为学术界的焦点。但“文化断裂”这一术语往往有两个定义，一者将“文化断裂”指向文化主体之间缺乏共享性而产生的排斥，如詹姆斯·亨特(James Davison Hunter)将其定义为：“不同道德理解体系下形成的政治与社会的敌意”[1]；而另一者则着眼于城市文化空间的再生产，张乐天认为，文化断裂是“在文化随着社会经济变迁的过程中，有一部分人格守在原来的文化网络之中，并逐渐与文化

变迁的节拍脱节，最终出现了断裂现象”，但除去表面上的制度性断裂外，根本上是文化变迁的产物，是文化变迁中不同群体自主选择的结果[2]。本文将从后者出发，考察一个永嘉人(Ethnologue: 吴语区东瓯片，ISO639-1 代码[WUU][3])同业家族的在沪生活史，以此来探讨外来群体文化的相关问题。

一、研究背景

永嘉县自宋起以行商闻名，程俱《北山集》[4]中记载道：“永嘉闽粤之交，其俗彪悍以啬，其货纤靡，其人多贾。”永嘉地处

山海之间，土地贫瘠不利种植，而且自然灾害频发，处于地震风灾多发区，仅嘉庆元年至光绪七年就记载有造成大规模歉收的灾害五十五次，因此传统上不专利农耕，光绪《永嘉县志》[5]说道：“温居涂泥斥卤，土薄艰艺，民勤于力而以力胜，故地不宜桑而织紵工，不宜粟麦而粳稻足，不宜漆而器用备。”加上永嘉地处商道，乾隆时期孙扩图做词《温州好》[6]言道：“温州好，贾客四方民，吴会洋船经宿到，福清土物逐时新，直北是天津。”另一方面，永嘉自古产盐，因此私盐贩卖也是当地人的生活常态。宋代就有记载台温私盐“贩私百十成群，大船搬载”[7]，而且“盐益出于江湖南北之境”[8]，长途贩盐伴随发展而来的货郎、弹棉郎等，都是永嘉人外出谋生的传统职业。光绪时永嘉统计人口时，全县就有兼做行商者 6364 人[9]，当时永嘉大族已经有将“外出经营，坐家买卖”作为立足之生理，列入家训，并载入县志[10]。

80 年代以后，这一传统复苏。1981 年全县外出人口 3 万人，1985 年 7.91 万人，1990 年时，全县 46.2% 的农民弃农，外出劳动力达到 9.95 万人，占农村总劳动力的 26.6%，迁入人口是迁出人口的 22.29 倍[11]。07 年，永嘉县外出人口 262541 人，占全县人口的 28.8%[12]。其中永嘉超市群体遍布全国几十个省，据不完全统计仅仅花坦乡、枫林镇等地就对外拥有 10000 家以上的超市店面，年销售额在三百亿元以上[13]。超市行业的性质使这些人长期居留同一城市，同时也形成了遍布全国的永嘉超市家族。这些家族中不少已经形成家族企业，如花坦乡东川村村民邵志余兄弟创办的上海如海超市公司，就已在上海、江苏等地拥有 1000 多家如海超市加盟店，但更多的是散居在居住城市的小型家族共同体。

上海宝山区南蕴藻路场北公寓是庙行镇专门为外来人员修建的集中居住地，也是第一个由当地社区修建的外来人员集中居住地，目前共有 314 户外来人员家庭入住，总居住人口 1000 余人。其中浙江籍外来人员占该公寓内家庭生计主要负担人 (bread-owner) 的出生地比重的 5.1%。在

2008 年六月至八月的社区调查中，笔者接触到公寓大门对面开超市的陈盘一家(文中将陈家，以及其他永嘉人经营的零售店面称为“超市”，主要考虑民间与采访人对这一类自选式商店的惯用称呼，加上各家店面确实加盟了上海各个超市集团，统一配货，使用“超市”作为店名)。这一家的男主人陈盘(图 1)，28 岁，初中学历，原籍温州永嘉县瓯北镇，19 岁来沪；陈盘的妻子陈红赛，28 岁，初中学历，原籍温州永嘉县罗浮区，17 岁来沪。夫妻俩有一个儿子陈超豪，7 岁，幼儿园中班；陈红赛的表妹王红，原籍永嘉县城区，16 岁(虚岁)，2008 年二月初二年级辍学后来沪。陈家 2003 年接手陈家超市的同时由亲戚介绍入住场北公寓，居住至今。陈盘与其亲戚组成了一个在沪拥有几十位成员、十几家超市的超市家族，本次研究的主要采访对象陈盘一家是在沪成员里的第二代，拥有其中两家超市的股份并参与经营。



图 1 受访人陈盘与其子陈超豪

Fig.1 Interviewee CHEN Pan and his son CHEN Chaohao

二、超市家族的在沪生活史

陈家在沪的超市生意始于九十年代初，前后经历了两个阶段。1992 年左右，自选商店(民间称为超市)刚刚进入中国不久，之前定居上海经营日用百货的堂姑在松江开设陈家的第一家超市。1998 年，陈盘的姑姑在经营发夹厂拥有一些资金以后，经堂姑介绍来沪买下呼玛路的一个面积二百多平

米的店面开了第二家超市，这家超市也是陈盘在沪超市生涯的起点。在呼玛路超市开业以前，曾经有来沪经历的哥哥陈斌半雇佣成为超市最初的成员，几个月后又接来原先在湖北做弹棉花生意的陈盘。这一阶段的两家店面都只有一二十平方米，依靠家庭资金经营，雇佣了少数几个本身就在外打工的亲属。两个经营者都属于陈盘上一辈人，其中姑姑一个人定期往返两地，其他家庭成员都在永嘉从事旧业。这两家超市本都没有加盟超市连锁集团，使用自取的店名。

一年后，小城市的生活和经营模式开始使超市陷入困境。杂牌超市被呼玛路的本地人怀疑经营假货，而且店堂陈设管理混乱，因此生意惨淡。正值该地段整体萧条，姑姑对于投资加盟超市集团，整修店面缺乏信心，加上思乡心切，最终决定放弃回乡。姑姑从永嘉找来了赋闲的弟弟，把股份一分为二交给他和陈斌，但这时两人都是刚三十出头，“只带了铺盖和人过来”，无法用相应的经济代价来换取超市的经营权。因此，两个接收者将超市股金分为两份，以各欠姑姑三十万投资款的方式接收这家超市，以经营收入偿还欠款。两个人获得经营权后，立刻加大投资改善超市的经营和管理，并且加盟上海华联。从2000年开始，呼玛路商情转好，超市也因为紧挨集贸市场开始发挥商业潜力，生意逐渐好转，而其他亲戚也因此开始陆续来沪开店，从此超市家族在上海的发展也进入第二阶段。加盟后店面装修扩大，急需人手，因此陈斌通过永嘉的人际关系最终找到了住在罗浮区的远亲，高中落榜后赋闲在家的陈红赛负责收银，店里连同陈斌的妻子与看店开车的陈盘，一共五个人。

几年后陈斌叔侄还清了欠款，开始扩张自己的生意。2001年，陈斌与堂姑合股在顾春路开设自己的第二家超市。2003年，陈斌盘下南蕴藻路的这家超市，并以以债代股的方式转让给之前回乡跑长途，车祸后希望回上海发展的陈盘，后者也由此成家立业，与陈红赛结婚，并且接来了父母照料家里和店铺。同年，陈盘赋闲的妻弟到陈家超市打工，一年后同样以欠款的方式接手了陈斌、陈盘的表姐夫以及一个表兄弟所拥有的

股份，开始在金山区单独经营超市，在上海成家后接来母亲帮忙。2006年，原先在张家港经营超市的表兄弟在生意受挫之后来到了上海，连同胞弟与呼玛路的小叔合伙，开始经营保安公路的一家店面。2007年还清哥哥的债务之后，陈盘也与依然定居永嘉的阿姨合股在上海北部远郊的罗泾镇开了自己的第二家超市，并接来陈红赛的另一位表妹在这家超市打工帮忙。不到十年，超市家族由最初的两家店面已经发展到十几家，遍布上海周边数个区县，在沪成员也达到数十位。

这一阶段也形成了超市家族现在的基本面貌。超市家族拥有的十几家店面现在分别使用联华、华联，世纪联华，以及永嘉超市集团嘉联与如海的名号，在物流配送、货款周转上都有各自的加盟公司参与协助。店面规模大小不一，陈斌参股的一家联华超市已经接近于中型卖场，扩张至数百平方米，能够服务整个居民区，而大多数家族成员的店面则在几十到一百多平方米左右，销售能力类似于较大型的连锁便利店，主要服务于所在街道。家族店面之间的经济共享主要在各种商业信息，以及临时的周转资金援助，具体经营上互相独立。

家族成员在来沪前都未接触过超市业，大部分人来沪时只是半雇佣的打工者。但以以债代股的转手模式，超市里的亲戚打工者往往能在建立家庭后不久拥有自己的店面。在沪成员中，除去有四家的父母往返两地帮助照顾家务，年龄都在五十以下，半数以上在三十岁前来沪，两年内成家。除去拥有上海户籍的堂姑，陈盘上一辈来沪成员或者已经回乡定居，或者只是定期来沪，而陈盘这一辈从年纪最长的哥哥陈斌开始，所有核心家庭成员都在上海实际定居，只有个别家庭因为升学障碍，在考虑让子女回乡就读。人际联系上，随着这个家族在沪家族成员的增多，成员和老家的人际联系也在迅速减少，与永嘉原籍的亲缘关系靠少数家族长辈维持，婚丧嫁娶之类的大事，也多由长辈代劳。按陈红赛的说法，家里亲戚基本上都在外地了，留在永嘉的大部分亲戚也已经分散居住，鲜有走动，自己如果回家一般只待几天

时间,基本上只会选择住在宾馆里。在陈盘这一代中,也有几家因为各种原因关门回乡,或转迁他地,但大多数都留在了上海。以陈盘这一批中青年成员的核心家庭为中心,成员家庭组成了一个基本定居于上海的家族共同体,而通过以家族内部合作为核心的扩张方式,家族现在已经在上海拥有十几家超市,所有成员都在经营或参与超市行业,在异地构成一个紧密的亲缘-业缘共同体。

三、家族生活的封闭性与互助关系



图2 陈家超市所在街道外景
Fig.2 The street where CHEN's shop is on

陈家超市正对场北公寓大门(图2),租用场北镇的铺面,每月租金六万元,扣除其他成本与日常花费,每月收入结余在两三千上下(这家人除超市外还有数笔投资,拥有一辆本田皮卡,儿子的教育投资与本地学龄前儿童相比差异不大,其中幼儿园、幼儿英语辅导班以及没有言明的费用每月高达数千元,整体估算月收入在5000元以上)。超市内部空间呈长条形,营业面积150平方米左右,有四排货架,沿门口摆开两台冰箱和一台冰柜,未做大的装修,除去日用百货、食品烟酒以外,还经营光碟等杂项商品,由陈家人自己进货。超市靠门处是收银台,后部离店门较远,隔出一间简易厨房,陈家夫妇和伙计在店堂内吃午饭和晚饭。超市门口有一个赌摊(图3),使用安徽规则赌扑克牌九。因为参与容易,不像麻将依赖熟人,因此颇受公寓和周围农民房的外来者欢迎。考

察期间除去一两次因为巡警和其他原因中断外,每天下午都聚集了大量赌客,其中操安徽方言的居多,江苏方言次之,没有人使用上海话或者上海口音普通话。陈家超市提供赌摊场地,陈盘本人也是这个赌摊的最活络的参与者之一,除了参赌外还要经常为牌手和下注者兑换大钞,并且借贷赌资。



图3 陈家超市门口的赌摊
Fig.3 The gambling stalls outside CHEN's shop

但陈盘特意将家里人的赌钱娱乐与超市门口、以及场北公寓内住户之间组织的赌局区别开。“我们自己家里搞搞也都是七八千块输赢的,小的我们觉得没劲,我那个叔叔这样说,自己和外人搞搞十赌九赢,和自己家人搞搞则要十赌九输……我们要做生意也是找自己家里人做,玩也是找自己家里人玩,这个大家都知道(对方),放心,这里的这点东西(赌局),那是我这个闲人随便弄弄的,和自己家才是真正在一块,这些人不是和我们一起的,这些话,再熟也是我们自己的感觉,我们感觉和他熟了,你怎么知道他有没有把你当熟人啊,这点生意让他揩油就没了。”实际上不仅赌博,整个超市家族各方面都体现出强烈的封闭性。

家族内部存在广泛的合伙关系(图4),这减少了合伙人的收益,金山镇超市就是因为四家分利太少无法经营才转让股份。但按照陈盘的说法,合伙经营的另一个原因是因为只信任自家人,“不然超市虽然小,但是也容易管不过来”。亲戚打工者或合伙人保证了资金上的互助和经营人手上的互助还是超市家族日常经济活动的主轴,内部之间的竞争是被尽量避免的。家里人的超市不会

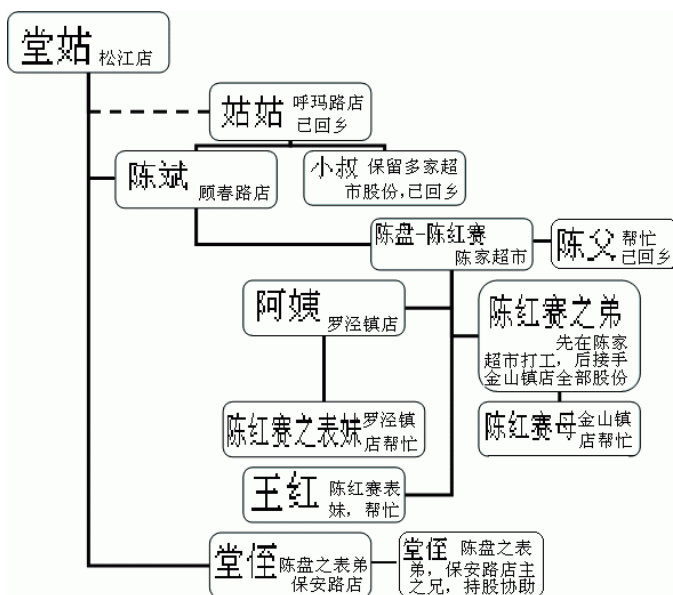


图4 超市家族内部资助与合伙关系图
Fig.4 Grants and partnerships in the supermarket family

开在同一个街区，互相之间依靠像叔叔这样的长辈或陈斌这样的年长者协调，很少发生实质上的冲突。

这种经济互助在帮助新成员起步，同时规避临时风险时就更加明显。如上所述，协助后来者开店是家族扩张的基础，这不仅包括打工者，持资金入沪投资的成员，也包括在其他地方经营失败的成员，比如陈盘张家港的表哥，家族提供的资金和其他协助实际上就为其规避了经营失败的连带风险。这一作用在成员遭遇重大风险时就显得更为突出。陈盘的姑姑的发夹厂 2006 年遭遇了火灾，损失殆尽。“当时厂子和姑姑家都需要重新开始。我们的生意当年毕竟都是靠了姑姑才起来的，所以当时大家想了想，都拿出钱来帮助姑姑，家里有钱的拿出几万块，像我这样年轻没什么钱的就拿出几千。不是借，就是无偿的给，谁让当年她帮我们呢，谁让我们是亲戚呢。”最终，这些资金促成了工厂重建。由此可见在封闭的家族共同体内部，互助关系使成员之间因为经济风险而形成了一定的依赖关系。

这种依赖性在日常生活与人际关系中体现的更加明显。如上所见，以陈盘为例，家族男性在人际交往中内外分明，实际上几乎拒斥在家族外深入发展人际关系，而于家族里的女性与新加入的年轻成员而言这一点更为突出。陈红赛告诉笔者，因为上海发

达的经销配送系统，超市生意并不复杂，但是一年三百六十五天，这家店几乎天天需要开门，因此自己也就要天天守着生意和家人。“我很少出门，只有偶尔出去逛逛街，平均到一个星期都没有一次，家里有个店出去也没办法放心。而且小孩的幼儿园在他(陈盘)哥哥那边，所以要是出去买东西卖衣服之类的也是和自己的嫂子们出去。”陈红赛在场北没有什么朋友，邻居倒是认识，但是“大家都是做生意的，并没有多少时间在一起”，而且“和这里的安徽人一块出去是不可能的，她们买衣服也根本不出去。”才进入这个超市工作半年的王红则抱怨道：“刚来的时候，一天到晚做到这里，哪里也去不了，简直要疯了，我在家里是玩惯逛惯了的。直到干了几个月，我才习惯一些……除了和家里人出去几次，我哪里也没去过，平时想买什么也是告诉表姐、表姐夫他们代买的。”在调查时，陈家超市里除了王红以外还有一个聘来的河南籍伙计，但陈盘表示虽然都是打工的，像点货、关店之类的任务还是要王红去做，晚上王红还要睡在店堂里。家族店面对亲戚打工者多采用半雇佣形式，不定期的发给零用钱，而社会接触也被限制在最小范围内，王红就被告诫不要去场北周围的网吧和游乐场所，对于住所周围的外来者也有明显的拒斥情绪，认为这些人和自己没什么好说的。

这种封闭性实际上保证了家族内部社会资源的共享。陈超豪选择了在呼玛路陈斌家附近的幼儿园就读,同时每周在邻近的幼儿英语班补习,首先因为陈斌家靠近这些教育场所。家族内的其他几个学龄前儿童在教育上也与之类似,而陈斌家就需要照顾弟弟与几家亲戚的学龄前子女,包括接送和照看,甚至通过自己的关系帮助家族成员的子女入学。各家与子女相关的活动往往集中于靠近学校的成员家庭。陈红赛把和嫂子们一起陪同孩子郊游作为在上海主要的休闲活动的同时也一起承担了这些孩子的教育职责。这样的互助也包括在医疗等方面,尤其是因为户籍障碍难以直接享受城市公共服务时,封闭的家族成员的人际关系使得成员掌握的社会资源与信息能够在内部充分共享,使得在家族内部发展人际关系成为成员的优先选择。这尤其见于在居留问题。以往的研究认为争取永久居留是迁移人群的最终目的,居留的阻滞主要归因于户籍障碍与经济能力。尽管超市家族的大部分成员在上海已经生活了十年以上,在沪拥有大量财产,但是他们都未获得本地户籍,家族中的不少人有资本置产入户,像陈斌兄弟都曾购买房产,但只是为了炒卖生利。陈红赛认为,“虽然亲戚都在这边,但是生意要是一结束,大家肯定是要散掉的,我们要是买在上海,那万一他们都在老家怎么办”。由此可见,家族生活几乎就是其上海生活圈的全部内容,家族组织内部的互助关系提供很多制度性居留所能提供的社会资源,因此对于家族的成员家庭而言,亲缘-业缘共同体的封闭环境起着比城市制度更具优先性。

这个家族的成员实际上是由原先散居的小城镇居民组成,来沪前从事各个行业。陈斌兄弟家经营计件的家庭作坊,未满18岁就先后外出做了弹棉郎,之后陈盘又学会了开车;陈红赛家住在永嘉市区,以开家庭工厂和棋牌室为生;其他成员居住在市区周围和几个乡镇,从事过各个行业。这些成员大都只有中学学历,如陈盘所言,“在我们那里,小孩要是读书没什么盼头,在家要是又没多大出息,那就是出去做生意”。与另一个超市业输出地花坦乡不同,陈斌兄弟家

所在瓯北镇是永嘉县城的卫星城镇,作为瓯江码头与温州市区的鹿城区相连,也是温州最大的工业区永嘉工业园区所在地,九十年代初就以泵阀工业而著名。但与浙东其他高度工业化地区一样,高度发达的地方经济对于当地人并不完全有利,如陈盘所说:“温州外地人多,一个几千人的厂子,能够有百把个当地人就已经很不错了。”现在这批家族成员大部分因为本地工业化造成的生存压力才外出谋生,而通过在异地加入家族共同体共享资源,他们得以重新择业并获得了基本的生活和发展资本。

这可以对比场北公寓的数据。在场北的浙江籍住户中,城镇户口占26.7%,农村户口占73.3%,大多也来自工业化地区,而城镇户口拥有者中初中以下学历也占到63.3%。浙江人中首站就到上海的有85.7%,其中53.3%由熟人介绍在沪的第一份工作,而在城镇户口群体中这占到了87%,从城市到城市的迁移反而使这些在原居地缺乏资本与机遇的外来者更倾向于利用亲缘资源,而这与超市家族的情况是相同的,先行者会帮助后来者,而城市居民先行者往往有更大机会站稳脚跟,并且掌握一定社会资源,因此也就容易形成家族共同体,尽管在原居地未必有这样紧密的关系。场北公寓居民在迁入上海前大多只有一年左右工作经历,除45.2%务农,23.3%担任非技术工人外,并无主流职业选择,其中经商只占8.2%。但到沪第一份工作中,务农减至3.5%,而经商增至26.6%,做司机的由9.6%增至26%。但像陈盘一样,大多数最终选择成为自营业主,个体户人数在场北占到50.7%。可见在择业上大多数城镇外来者会重新选择经商这种低技术高资本的职业。而钱雪飞对浙江杭州地区的1012位外来人员进行的采样研究显示,这些外来人员平均外出工作年数为7.34年,与大部分家族成员以及场北居民一致,但平均更换工作数为2.82种,平均2.6年更换一次工作,而且平均更换2.59个工作城市,平均从事工作2.82种^[14],因此在迁移风险中,重新择业的风险十分关键。但超市家族的所有成员在进入超市业之后,最终都选择长期从事家族超市

生意，鲜有更换工作的记录。因此异地组织封闭的家族共同体为成员规避了大部分择业风险，同时提供了新的发展机会。

因此，超市家族并非仅仅是传统乡村家族在城市的延续，并不如韦伯(Max.Weber)所言，“为纯粹私人的，尤其是亲属的关系所淹没和限制”[15]，它体现着城市语境所赋予的特殊品格。对于频繁的家族互助，陈盘认为：“我们有什么事情来了大家都是在一起的，在上海就要这个样子，我虽然有能能力，但是家里人毕竟是家里人”。但同时，他也强调“自己有能力，不用什么都靠别人帮”。在陈盘的家族成员之间，虽然有资金与经营上的互助，但是真正大的商业机会却并不随便共享，尤其是明显有把握得利的情况下。陈家家族成员之间“如果有人做的好，那当然大家都为他高兴，可是要是有好的商业机会，比方说找到一个非常适合开超市的门面可以买下来，手头又有资金可以独立经营，那这种机会自然不会让给别人的，即使是家里人也最多是参股。大家都是做生意的，生意总不能平白让人家做了吧。”随着生意的扩大，家族成员互相之间也由最初的高度依赖渐渐趋向一种新的平衡之中，按陈盘的说法，就是“大家都有自己忙的事情，各自先要顾好各自的日子，做好自己的生意”。而相对的，家族内部的礼仪纽带已经弱化到与城市家庭无异的地步。如陈红赛所言，即使是过年过节，因为各自家店里的事情太多了，所以也同样没有家族成员共同的聚会。新移民经济学认为发展中国家的迁移家庭为分散风险会采取多样化经营的策略，主要家庭成员会保持与原居地的密切联系，同时随行家庭成员会选择尽量不同的职业，以此提供足够多样化的社会资源，而这一迁移过程会持续多年[16]。但由上可见，超市家族几乎完全逆反这一理论，这种反常现象既可以归因于超市家族来自一个高度工业化地区，也可见构建家族共同体的目的并不是单向的迁入城市，而是在城市中如何尽量扩张自己，通过互助获得经济上的成功和文化上的独立性。

四、结论

超市家族是一个工业化城镇居民在生存和发展压力推动下迁入更大城市之后，重新利用自身的亲缘关系，以择业为契机组成的亲缘-业缘共同体。费孝通先生在总结中国传统乡村社会模式时，认为其中的社会关系以亲缘与地缘为基础，而在文化上则体现为家族组织所体现的“差序格局”[17]。而在超市家族中，个体家庭的品格，成员之间的关系，以及对各种资源的共享表面上是这种传统家族模式的现代重现，是外来者群体在进入现代城市后，重新选择传统乡村的生活方式所形成的文化断裂。

但如上所见，超市家族以及其他永嘉超市共同体仅仅经历了十多年时间，而传统意义的家族组织至少延续了一代以上，在时间上并无可比性，超市家族所体现的文化特性与传统家族之间的关联以及实际意义，也无法在有限的案例中条分缕析，需要进一步的研究。但这个由一群闯荡上海的中青年成员异地重组的现代家族所体现的价值或许正在于说明，在当代急速工业化与现代化推动下，家族、城市、迁移这些传统观念所具有的内涵已经发生了怎样的转变。在沿海地区的工业化与城镇化初见成效之后，向着部分大城市的持续迁移仍在继续，而新一代的外来者群体所具有的诸多特征是传统以农民工城乡迁移作为基本研究对象所形成的对于中国迁移问题的诸多理论所难以直接应对的。正如上海各个边缘社区的，同样来自城市的新一代移民正在成为外来者群体中的主流，他们对于城市文化的参与性，自身具有的择业能力与传统的农民工迁移者相比更加积极，他们和城市文化之间的关系也更具双向性，因此他们如何面对城市生活，也决定了我们如何理解他们组成的城市空间。如列斐伏尔(H. Lefebvre)所言，城市所具有空间的文化意涵既包括空间本身，同样也包括使用空间的人[18]。超市家族的传统主义色彩所应对的问题正是剧烈变迁所造成的，它所形成的城市生活方式实际上正在塑造着城市的边缘社区，因此如张乐天的定义所揭示的，文化断裂并不仅仅是一个被克

服的对象,同时这一异质部分也是城市化过程的必要内容,是城市空间再生产的一个环节。这一点是传统单向度的迁移研究所忽略的,也是本文希望继续探索的方向所在。

致谢

感谢受访人陈盘一家以及场北公寓相关人员的配合与协助。感谢复旦大学社会发展与公共政策学院场北公寓调查组为笔者提供研究机会,尤其感谢郭莉博士为笔者提供场北公寓社区调查数据。感谢张乐天先生对本文所做的课程指导。

研究对象授权

本文主要研究对象陈盘于2009年4月24日代表家族成员签署了个人信息出版授权同意书。

Consent was signed on April 24, 2009 by CHEN Pan as a delegate of the family to authorize the publication of their personal information in this paper.

参考文献

1. Hunter JD (1991) Culture Wars - the Struggle to Define America. New York: Basic Books, 42.
2. 张乐天,杨雪晶 (2004) 文化断裂与老年人的孤独. 见:鲍宗豪(ed)人文与社会.上海:上海社会科学院出版社,28-29.
3. Gordon RG Jr (2008) Ethnologue: Languages of the World, Fifteen edition. Dallas: SIL International. Web version:

<http://www.ethnologue.com/>.

4. 俞光(2005) 温州古代经济史料汇编. 上海:上海社会科学院出版社,2.
5. 王棻,孙诒让,张宝龄(清)光绪永嘉县志,卷三十六,祥异.
6. 齐召南,汪沅,李槐(清)乾隆温州府志,卷一,风俗.
7. 朱熹(宋)奏盐酒课及差役利害状,朱子大全集,卷十八.
8. 王棻,孙诒让,张宝龄(清)光绪永嘉县志,卷三十二,艺文志,内编,奏议.
9. 俞光(2005)温州古代经济史料汇编. 上海:上海社会科学院出版社,152. 温州府永嘉县光绪四十三年实业统计表.
10. 王棻,孙诒让,张宝龄(清)光绪永嘉县志,卷六,风土.
11. 徐顺旗(2003)永嘉县志,人口卷. 北京:方志出版社,237.
12. 温州市统计局(2008)温州市统计年鉴,第五次人口普查分县(市、区)主要统计数据. 北京:中国统计出版社,521-522.
13. 浙江省发展和改革委员会(2009)永嘉打造“超市第一县”在全国开办超市1万多家. 浙江经济信息网 www.zei.gov.cn/portal/.
14. 钱雪飞(2008)农民工城乡迁移个人风险成本的构成. 改革与战略 24(2):82-85.
15. 马科斯·韦伯(2004) 康乐,简惠美(译)中国的宗教. 南宁:广西师范大学出版社,152.
16. Stark O, Taylor JE (1991) Migration Incentives, Migration Types: The Role of Relative Deprivation. The Economic Journal 101(408):1163-1178.
17. 费孝通(1998)乡土中国 生育制度. 北京:北京大学出版社,27.
18. Lefebvre H (1991) The Production of Space. Oxford: Blackwell Press, 33.

(本文照片均由屈啸宇拍摄)