

内生型工业村庄人情面子竞争与阶层关系建构

——以浙北 D 村为例

杜姣

(华中科技大学公共管理学院, 湖北 武汉 430074)

摘要:基于对内生型工业村庄浙北 D 村的个案考察,从仪式性人情交往实践过程展示农村阶层关系的形成逻辑。村庄阶层通过仪式性人情所具有的面子竞争以及构建和维系社会关系的双重价值发挥作用,形塑着村庄社会的阶层关系形态。为富人阶层主导的人情规则,造成对底层阶层的三重排斥:对底层参与村庄中社会性价值追求的排斥和对底层社会关系上的排斥,进而形成富人阶层对底层的排斥性关系。中间阶层的特殊位置决定了他们有自身阶层性地位确保的需求,参与到为富人所主导的面子竞争之中,形成一种中间阶层同富人阶层之间带有依附性质的竞争关系。

关键词:农村;仪式性人情;交往实践;社会分层;阶层关系

中图分类号:C912.82

文献标志码:A

文章编号:1009-2013(2015)06-0052-06

Competitions of favor and face and the constructions of class relationship in the endogenous industrial villages: A case study of D village in the northern Zhejiang province

DU Jiao

(College of Public Administration, Huangzhong University of Science and Technology, Wuhan 430074, China)

Abstract: Based on a case study of endogenous industrial D village in northern Zhejiang province, this article shows the forming logic of rural class relationship from the practice process of ritual favors. The village stratum makes a difference by two values of the ritual favor with face competitions and the construction and maintenance of social relations, and shapes the form of the class relationship. The rules of the ritual favor which are dominated by the rich class have caused double exclusion to the bottom class: the pursuit of the village social value and social relationship. And finally, it shapes an exclusion relationship between the rich class and the bottom class. The special position of the middle class determines that they have the need to ensure their class status and they can participate in the face competition led by the rich class. This means that the relationship between the middle class and the rich class is competitive and dependent.

Key words: countryside; ritual favor; communicative practice; social stratification; class relationship

一、问题的提出

随着人民公社体制的解体和家庭联产承包责任制的推行,曾经束缚于土地之上的农民的自由流动权和职业选择权日益增加。这共同促使了剩余劳

动力向城市以及其他行业的转移,由此诱致农民职业多样化及其不同阶层收入差距不断拉大,均质的社会形态被打破。既有阶层研究的视角主要分为两类:阶层结构和阶层关系研究。阶层结构研究是指社会系统中不同成员之间的构成方式与比例关系,依据某些特定的原则、标准和方法对社会成员阶层归属的划分,确定各社会成员在社会结构中的位置^[1]。比较常见的分层标准有职业^[2-5]、收入、消费^[6-10]等。陈柏峰从土地流转的角度,以户籍在村的家庭

收稿日期:2015-10-19

基金项目:教育部人文社会科学基金青年项目(11YJC710064)

作者简介:杜姣(1990—),女,土家族,湖南张家界人,博士研究生,研究方向为行政管理、乡村治理。

为基础,根据农民的经济和就业状况将其划分为外出经商阶层、半工半农阶层、小农兼业阶层、举家务工阶层以及村庄贫弱阶层,并就不同阶层农民对土地制度的态度进行了分析^[11]。贺雪峰依据农户与土地的关系将农民划分为脱离土地的农民阶层、半工半农阶层、在乡兼业农民阶层、普通农业经营者阶层、农村贫弱阶层等五个阶层,并分析了不同农民阶层的处境、心态、行为特征和他们对政治和政策的态度以及农民与土地的关系^[12]。

以阶层划分标准为主要内容的阶层结构研究有利于人们对既有的阶层形成整体性的认识以及了解各个阶层的特点、表现以及不同阶层之间存在的差异、阶层之间在需求、利益诉求上存在的矛盾和张力。可是,现有以结构的视角来分析阶层结构,大多仅停留在对各阶层的现状及资源占有情况的呈现,“基本上是静态的或描述性的,都是类型学的意义上,从不同角度解读中国社会分层的现状,分析影响中国社会分层的各种因素”^[13]。因而无法解释阶层之间的互动与关联。阶层关系的性质与状况体现了社会阶层结构的合理与整合程度,是衡量社会和谐与发展水平的重要指标^[14]。因此,阶层关系的研究具有现实的紧迫性。这一点已经得到一些学者的认可^[13],出现了阶层研究应从“实体论”向“关系论”转向的呼吁。

阶层关系研究承接的是马克思阶级分层理论传统。面对部分学者对当前中国运用阶级阶层分析方法的质疑,陆益龙指出,阶级阶层分析为人们认识和理解社会提供了一种极为实用的工具^[15]。本文是阶层关系研究传统的延续。笔者基于浙北D村的个案考察,从仪式性人情交往探讨阶层关系的形成逻辑。从服务于村民家庭面向村庄的面子竞争切入,分析其中相应阶层关系形成的过程,同时论述仪式性人情交往实践作为社会关系和建构手段方式其中所内涵的潜在阶层关系形态。

二、D村经济社会特征及其阶层划分

浙北D村于2006年9月由七个行政村合并而成,共2925户,7823人,区域面积7.45平方公里。D村区位优势,交通便捷,距杭州市区不到40分钟的车程。D村经济的变迁与其乡村企业的发展存在紧密的关联。从1984年至今,该村的企业承

包责任制得到普遍推行,个体私营企业大量出现,市场得到了全面的发育,农业降为“副业”。依靠土地生存的格局被彻底改变,封闭的村庄日益向当地市场乃至全国市场开放。村庄脱离了依托于土地的农业生产方式,走上了自主工业化和市场化的发展道路。

D村2900多户中,500万元以上的企业家数有50余家,个体私营户890家。2009年工业总产值为363566万元,农业产值为426万元,农业产值仅占总产值的千分之一多。从事农业生产的人口不到总数的1/3,这三分之一中,有很大一部分主要从事工业生产获取家庭收入。因此,D村的经济生产方式发生了彻底性的变革,从原来的农业型村庄转变为工商业型村庄。

D村的工业化具有明显的内生性特征。不同于在国家及相关政策的引导下所形成的工业园区,该村的工业和企业是从本地的土壤中自发生长起来的。工业及企业在内生力量的作用下成长起来的形态决定了它的发展离不开本土的资源和关系网络。更为重要的是,当地村民基本上都是本地就业,而且还是大量外来人口的流入地。对很多村民来说,虽然生产的地点以及生产的都已经脱离了村庄,但本地就业的模式保证了村庄的完整性,村庄依然还是他们共同生活的地缘性场域,村庄体现为自然边界的对外开放以及社会边界的相对封闭,仍属熟人社会的范畴。工商业的发展带来了村民就业方式的多元化以及收入的差异化,改变了传统农业社会时期村民之间高度均质化的状态,形成了分属于不同经济收入层级的阶层。生产方式的变革所带来的不仅仅是人们谋生方式的变化,更是围绕这一生产方式的人们生活逻辑及行动逻辑的变化,以致到最根本的价值和观念上的改变,村庄之于村民的意义也发生了改变。因此,对D村经济生产方式的认识是我们进一步理解村庄、理解村民的起点所在。

调查发现,D村出现了明显的职业分化,家庭的经济形态呈现出多元化的特征,经济收入和职业已经逐渐成为影响人们行为及观念的重要变量。笔者以经济收入作为基础性标准,以职业为参照,将D村阶层分化情形予以界定和描述(表1)。

表 1 D 村阶层分化情况^①

层次	家庭年收入/元	家庭经济形态/职业	占比/%
富人阶层	50万及以上	中等及以上的私营企业等	10
中间阶层	10万~50万	较小规模的私营企业、个体工商户、家庭作坊、技术工人等	30
底层阶层	10万以下	普通打工群体及农业生产群体等工农家、老弱病残家庭	60

注：农业生产群体主要是指以土地生产为主要收入来源的群体，在当地主要表现为以老人为主的蔬菜种植群体。

(1)富人阶层。在国家鼓励私营经济的政策引导下，从集体中分化出来的部分厂长、经理、供销员、技术人员成为最先一批兴办私营企业的人。他们在个人能力和市场机遇的双重推动下一跃成为村庄中最富裕的阶层。他们的企业早已脱离了早期的家庭作坊形式，搬进工业园区，发展成中型甚至大型的私营企业。这部分人家庭年收入一般在 50 万元以上，生活宽裕，有很强的消费能力。在村里一般都建有上百万到几百万的豪宅，有豪车，在镇里或市里购有住房；公司采取现代化管理方式，专门雇人进行管理；有大量可供自己支配的自由时间，是村庄中的有闲阶层，闲暇生活丰富；社会关系超出村庄之外，有庞大的关系网络和广泛的朋友圈子，业缘圈和趣缘圈发达；虽然城里有房，通常在村里居住，广泛参与到村里的面子竞争之中，如举办大规模的酒席，一般为 60 桌以上，甚至是上百桌，每年的人情开支在十万元以上。同时，他们还积极参与到村庄政治事务之中。D 村两委干部中经商办企业的占 70%，村书记及村主任是所有干部中经济实力最强的。

(2)中间阶层。主要为个体工商户、家庭小作坊和技术工人等群体，年收入多为二三十万元。相对于富人阶层的有闲，他们显得更为忙碌。以家庭小作坊为例，在市场形势不是很好的情况下，他们一般不会雇佣工人，靠夫妻二人维持生产。只有忙不过来时，才会雇佣工人，而且与工人一起生产。因此，他们承担着家庭小作坊主和工人的双重角色。由于通过工作可以获得相对丰厚的收入，无需在工作之余找其他获取收入的机会，他们有稳定的闲暇时间；多数拥有轿车，村里建有新房；在村庄中有强烈的向上流动的愿望和需求，有建立社会关系的需要，且广泛地参与村庄中的面子竞争。他们一方面有一定的参与村庄面子竞争的能力，一方面也面

临富人阶层给与的巨大压力，存在严重的地位性焦虑；社会关系网络及朋友圈子少于富人阶层，酒席规模多在三四十桌左右，办酒席的频次低，每年人情开支在 3 万元以上。他们参与村庄事务的积极性不大。

(3)底层阶层。这个阶层主要由普通打工家庭和农业生产家庭构成，还包括少量的老弱病残家庭。D 村村民一般不会在村里的家庭作坊中打工，而是去正规企业打工，男性月工资三四千元元左右，女性两三千元左右；农业生产家庭主要以土地产出为主要收入来源，其中以蔬菜种植最多，年收入大多在 10 万元以下，家庭经济压力较大；他们在打工、卖菜之余还会寻找其他的赚钱机会，如经常会接一些厂里的手工活，闲暇时间稀缺；几乎没有汽车，住的房子相对破旧；基本退出了村庄中的面子竞争，不和中上层的村民攀比；关系网络及朋友圈子狭小，酒席规模只有十几桌，甚至是几桌，人情圈缩减至至亲的范围之内。尽量缩减办酒席的名目，能不办的就不办，一年的人情开支在 1 万元上下，少的则只有几千元。他们对村庄政治事务并不热心。

传统的乡土社会属于熟人社会，村民家庭的生产及生活都面向村庄内部，通过直接或间接的人情交往相互关联，在特定社会结构与地方性共识的规约之下，践行着自己的生活价值，村庄是村民生命意义的来源之所。在村庄中，村民遵循着“过日子”的生活逻辑。这源于社会性动力和超越性动力的支撑。“社会性动力表现为对社会评价所产生的声望资本的追逐”；“表现为村落中热火朝天的‘生活性竞赛’”；“超越性动力来自香火绵延和家庭传承的本体性要求，它被农民生活化为‘人生任务’”^[16]。计划生育政策的推行，加之现代文化及科学理念的冲击，传宗接代的观念弱化，生育儿子或多生孩子已经不再成为农民的人生追求。特别是随着市场化的发展，孩子抚养成本的提高，使得很多人宁愿选择生一个孩子，即使是女儿，也不会再生。因此，村民生活的这种超越性动力已经大为削减，社会性动力反倒有增强的趋势，具体表现为“生活竞赛”的社会性动力，体现为“农民以家为单位展开的谁家日子过得更好更红火为内容的社会性竞争，所竞争的就是村落社会评价体系中的肯定性位置”^[16]。这

种生活竞赛，在村庄中最直观的表现即为面子竞争。村民共同生活的村庄这样一种熟人社会场域，成为村民面子竞争的场所，每位村民都要参与到这种面子竞争之中，实现自己的社会性价值，否则就会为别人所看不起，也就没脸见人。

D村作为一种内生型工业村庄，绝大多数村民都实现了本地就业化。村民家庭的生产虽然已经脱离村庄，是社会化的生产，参与到了更为广泛的市场竞争之中，但村庄作为家庭的生活性场域的意义并未消失。村民的家庭生活面向还是村庄，他们依然需要在村庄中获得自己身份的体认，确立自己在村庄中的结构性位置，参与到村庄中的面子竞争之中，实现自己的社会性价值。

更为重要的是，D村村庄保持了其完整性，处于各种阶层等级的村民都生活在村庄，共同参与到了村庄的面子竞争之中。D村富有的阶层并不像中西部的大部分农村的大户人家，选择搬离村庄，融入到城市的生活之中。对中西部很多村庄中的富人阶层来说，村庄不再具有多少意义，他们同村庄的社会性关联已经瓦解。而D村，富人阶层的生活依然面向村庄，同村庄中其他阶层的人同处于熟人社会之中，处于相互可视的状态之中。无疑，在以财富成为对个人评价的最主要标准的时候，富人阶层作为村庄中财富收入的最顶层和最强势的力量，主导着以面子竞争为核心的整个村庄社会竞争规则。

三、富人主导的面子竞争与阶层关系建构

在传统的乡土社会中，人情既是农民之间实现生产生活互助的重要手段和媒介，也是农民之间建构和维系社会关系的方式。农民之间通过人情往来，借助“礼物”的形式，传递着情感，“感恩、义务和规范都是人们从人情中能够体验到的”^[17]。仪式性人情在村庄中是公开展演的，人情成为办酒席的主家展示家庭面子的重要方式。交往频率和交往强度的减少和弱化，使得仪式性人情的公开展演作用更为重要，因此，仪式性人情同村庄中的面子竞争联系起来。仪式性人情主要包含酒席规模、酒席档次两方面面子竞争要素。

酒席规模直观地展现出一个家庭社会交往范围的大小以及社会关系人员的构成。这是一个家庭

日常性交往所积累的社会关系成果。酒席规模与主家的家族大小、社会关系网络有关。前者是主家的先赋性关系，具有固定性，可变性小。因此，决定主办方酒席规模大小的主要是后天建构性的社会关系。就这部分关系而言，仪式性人情中的主人与客人的行为体现了他们的交往意向以及双方是否有进一步发展成稳定社会关系的意愿。也就是说，仪式性人情是人们日常性交往活动的延伸，是关系建构与维系的重要手段。通过仪式性人情来往不来往决定是维系还是断绝关系。因此，酒席规模越大，即意味着主家的社会关系网络越大，社会交往能力越强。通俗点说，这就表明主家在社会上“吃得越开”，也就越能展现其成功，在村庄社会中越有面子。

如果说酒席规模是主家社会性交往能力的重要表达，那么，酒席档次则直接体现了主家的大方程度。更重要的是，它们最直接地展现了主家的经济实力，是其财富的重要表达。在村庄面子评价体系越来越倾向于经济维度时，酒席档次日益成为主家进行村庄面子竞争的重要依托。酒席档次越高，意味着主家越有钱，也就越有面子。

仪式性人情中，富人主导的人情规则主要是通过形塑当地人情“亏”的逻辑以及人情价码的助推机制来实现的。二者共同促成的结果便是底层阶层从仪式性人情中的退出以及中间阶层同富人阶层之间依附性竞争，进而形成了富人阶层对底层的排斥性关系和中间阶层同富人阶层之间的依附性竞争关系。

(1)人情“亏”的逻辑。随着社会的发展、经济水平的提高，仪式性人情在传统所承担的筹集资金、物资的功能不断弱化，甚至消失。仪式性人情从原来的“互助”逻辑演化为“亏”的逻辑。这可从D村举办人情的收支上推断出来。在D村，办酒席基本上都是亏的，并越来越演化成这样一种认识和趋势：“亏”成为所有村民办酒席所遵循的成文的规定，将办酒席作为积攒钱财的手段视为可耻，“亏”得越多，就越有面子。正是仪式性人情这种纯粹的消费行为，为村民财富的展演提供了合适的场合。“亏”的额度在村庄中表现出相应的阶层性差异。一般说来，富人阶层办一场酒席亏上十几万甚至几十万元是正常的，中间阶层大多是亏

上几万元,底层阶层一般是亏上大几千到一万元。“亏”多少,即意味着面子有多少。

正是这种“亏”的逻辑使得村民既有的资金存量成为办酒席的前提和基础。也因此,资金存量越大,经济实力越强的村民,越能承担起仪式性人情的花费。反之,则有可能被排除于仪式性人情的游戏规则之外。所以,富人阶层在举办酒席时,显得最为轻松,中间阶层则会感受到一定的压力,底层则可能就是无法承担,越来越无法参与人情。

(2)人情价码的助推。更为重要的是,仪式性人情中,还形成了一种为富人阶层所主导的人情价码助推机制,进一步造成各个阶层在办酒席中行为表现的界限。随着主办方酒席规格的提高,人情礼金就会相应的抬高,否则“送的礼金钱,还不够在他家吃一顿饭”。不论是办酒席的规则还是人情礼金,基本都是在富人阶层的主导下形成的。富人阶层面子竞争的对手是处于本阶层内部的其他成员。因此,当某人开创一种新的方式或抬高人情价码时,为了不被“比下去”,其他人就不得不跟上,甚至会在前者的基础上进一步增加人情价码。在村庄熟人社会中,人情价码的攀升和提高会逐步溢出阶层内部,蔓延开来,成为所有阶层的不成文规定,并为全村村民不得不参与的游戏。

(3)底层阶层仪式性人情参与的退出与排斥性阶层关系的形成。在当地人情“亏”的逻辑以及人情价码不断抬高的情形下,办酒席的次数越多,意味着需要投入的资金量越大,也就亏得越多。底层村民的经济实力根本无法承担,精简办酒席的名目及减少参加人情的次数便成为他们的理性选择,“可走可不走的人情,就不走了”、“可办可不办的酒席,就不办了”。在现实的经济压力下,他们顾不上在村庄中以人情为载体的面子。在具体的实践中,他们遵从的是生存理性,而非社会性的价值理性,并逐渐退出村庄中的面子竞争秩序。这由此形成了富人阶层对底层阶层的排斥性关系,实则是一种对底层阶层村庄社会性价值参与的排斥。

(4)中间阶层同富人阶层间依附性竞争关系的形成。中间阶层与底层阶层不同,他们依然有在村庄社会中保存自身阶层身份的需求,认为有参与村庄社会面子竞争的必要。更为重要的是,较之于底层阶层,他们仍然具有承担高昂人情价码的能

力。只是,在以仪式性人情为载体的面子竞争中,中间阶层处于对富人阶层的不断追逐之中,而有限的经济实力,使得他们在追逐的过程中,面临着巨大的压力和焦虑。中间阶层在筹办酒席时,往往纠结两个问题:一是请多少人;二是准备怎样的酒席档次。纠结的背后都是“面子”在作祟,存在极强的地位性焦虑。一方面,他们不能像底层阶层那样,抱无所谓的态度;另一方面,他们又不能像富人阶层那样从容地面对各种层级和档次的面子竞争。由此而发出“蹲也不是,站也不是”的感叹。他们清楚自己同富人阶层经济实力的差距,因此,在办酒席的过程中需要进行反复掂量,如何才能将成本控制到最低,又能保住自己的面子。同时,他们也清楚自己同底层阶层的不同,如果以底层的标准来办酒席,不符合自身的身份,是会“掉面子”的,因此这就决定了他们必须在办酒的规模及档次上达致最起码的符合中间阶层的标准。即使是中间阶层的标准,也是跟随着富人阶层标准而上升,中间阶层不得不参与到为富人阶层所主导的以仪式性人情为载体的村庄中的面子竞争之中,形成一种中间阶层对富人阶层依附性的竞争关系。

四、仪式性人情面子竞争的后果

在D村村民的仪式性人情交往实践中,作为面子竞争手段及作为社会关系建构和维系方式的仪式性人情,在人情规则为富人阶层主导的情况下,造成了对底层的双重排斥:对底层阶层参与村庄中社会性价值追求的排斥和对底层社会关系上的排斥,进而形成了富人阶层对底层的排斥性关系。

第一种排斥后果,直接影响到底层村民社会性价值的实现,在以经济实力为主要支撑的社会性价值的获得途径之下,底层村民社会性价值获得的渠道被堵塞,只能无奈地遵守自身的生存理性这一套逻辑。第二种排斥后果,则是对底层村民社会关系的剥离和交往活动范围的挤压。在社会关系作为一种社会资本形式而存在的情形下,这意味着底层阶层社会资本的被剥离以及他们所掌控的社会资源的稀薄化。同富人阶层社会关系的不断累积和扩大的社会资本的增加相比,他们展现出一种相反的状态。阶层之间的差距便在这样一种过程之中不断拉大,进而形成一种阶层固化。

中间阶层则由于其特殊的阶层位置，他们一方面无法向富人阶层那样从容地参与到村庄中的面子竞争之中，另一方面他们又无法将自己同底层阶层同等看待。这就决定了他们有自身阶层性地位确保的需求，参与到为富人所主导的面子竞争之中，形成一种中间阶层同富人阶层带有依附性质的竞争关系。在这个过程中，中间阶层产生了一种独有的地位性焦虑心态。

(感谢杨华、张世勇、谭林丽、仇叶等师友为本文写作提供的帮助。)

注释:

① 需要特别说明的是：首先，上表的数据并不是进行严格数据统计的结果，而是来自于访谈中各村干部及普通村民的估计，笔者对各访谈人员提供的数据进行了相互比对和反复验证，最终所得出的上表数据为绝大多数被访谈对象所认可。因此，上表数据基本展示了该村经济分化的基本情况；其次，上表中关于收入及所占比例也来源于各访谈对象和笔者综合的估计，具有上下波动的可能，并不具备绝对准确性。比如，从上表中单纯的收入数字可以看出30万-50万之间的收入出现了断层，但这并不代表没有人属于这一收入范围之内，只能说处于这一收入范围的人数极少，不具有统计呈现和比较的意义。对此，笔者在这里采用了将其纳入到与其相邻的富人阶层和中间阶层之中的策略。通过上表，笔者所要展示的是以经济收入为基础的村民之间分化的基本现实，这是笔者根据具体的经验资料对复杂的村庄进行的简化，各阶层亦是一种理想类型的概括，因此并不追求数据的绝对准确性，而追求总体性的呈现。

参考文献:

- [1] Bourdieu P. Distinction[M]. London and New York: Routledge, 1984: 483.
- [2] 李培林, 张翼. 消费分层: 启动经济的一个重要视点

- [J]. 中国社会科学, 2000(1): 52-61, 205.
- [3] 李春玲. 当代中国社会的消费分层[J]. 湖南社会科学, 2005(2): 8-13, 124.
- [4] 陈文超. 消费视野下农民阶层结构的分析——基于一个村庄的研究[J]. 中国社会学学术年会论文, 2006.
- [5] 陈柏峰. 土地流转对农民阶层分化的影响——基于湖北省京山县调研的分析[J]. 中国农村观察, 2009(4): 57-64, 97.
- [6] 贺雪峰. 取消农业税后农村的阶层及其分析[EB/OL]. http://www.Snzc.net/article/2011/0328/article_22950.html.
- [7] 仇立平. 回到马克思: 对中国社会分层研究的反思[J]. 社会, 2006(4): 23-42, 206.
- [8] 周晨红. 近年来关于阶层关系问题的研究书评[J]. 唯实(哲学世界), 2007(2): 11-16.
- [9] 陆益龙. 中国农村社会阶级阶层结构六十年的变迁[J]. 马克思主义与现实, 2009(6): 145-150.
- [10] 王德福. 做人之道——熟人社会中的自我实现[D]. 华中科技大学, 2013: 111.
- [11] 宋丽娜. 人情的社会基础研究[D]. 华中科技大学, 2011: 55.
- [12] 谢志强. 现代阶段中国阶层结构研究[J]. 中共中央党校学报, 2002(4): 78-82.
- [13] 陆学艺, 张厚义. 农民的分化、问题及其对策[J]. 农业经济问题, 1990(1): 16-21.
- [14] 段华明. 中国不发达地区农村社会的阶层结构[J]. 甘肃理论学刊, 1990(5): 70-74.
- [15] 石成林. 在改革中分化与更新的当代农民[J]. 福建论坛(经济社会版), 1991(6): 55-60.
- [16] 林后春. 当代中国农民阶级阶层分化研究综述[J]. 社会主义研究, 1991(1): 59-64.
- [17] [美]凡勃伦. 有闲阶级论——关于制度的经济研究[M]. 商务印书馆, 1981.

责任编辑: 陈向科