

【农民问题】

农村人情竞争的区域差异及其治理

杨华

(武汉大学 社会学系,湖北 武汉 430072)

摘 要:农村人情不单纯是“礼物的流动”,它包括办酒、赶礼和举行仪式等一系列连续性活动。农村区域差别大,不同地区人情竞争的侧重点有所不同。南方农村宗族血缘重,人际关系具有先赋性,内生规范还起作用,血缘集团内部禁止竞争,因而人情缺乏竞争空间,没有出现异化现象。北方村庄多小亲族杂居,小亲族内部血缘认同较强,人情没有竞争空间,但是小亲族之间存在激烈竞争,因而该地区的人情竞争主要是小亲族推动的具有展演性的仪式过程竞争,使得仪式表演有恶俗化趋势。中部农村缺乏先赋性关系,人情作为连接纽带不可轻易退出,村庄内生规范又趋弱化,农民容易突破人情规范降低酒席档次而多办酒席多收礼金,导致酒席泛滥人情成灾。东部农村则由于阶层分化较大,上层农民希图在酒席档次上与其他农民拉开距离,推动阶层间在酒席档次上竞争,形成对下层农民的社会排斥。治理农村人情竞争异化问题需根据地区差异对症下药,并应以倡导和示范新型文化礼俗为策略。

关键词:人情竞争;人情异化;区域差异;血缘地缘关系;阶层分化

中图分类号:C912.82 **文献标志码:**A **文章编号:**1671-7465(2019)02-0071-11

一、问题意识与相关研究

每到农历春节期间,农村“酒席泛滥”“人情成灾”就会见诸报端和网络,吸引众多人的眼球,乃至引起了央媒和地方政府的关注和反思,既表明人情是中国社会人际交往中的普遍现象,也说明农村人情出现了严重的问题。农村人情问题主要表现为人情竞争的异化,它是一种典型的“乡村病”^[1]。据笔者及所在团队的调查,人情竞争的异化在不同区域农村有不同的表现,造成了不同的经济社会影响。治理农村人情异化问题需要根据地区差异对症下药,前提是要探究清楚不同农村地区人情竞争异化的机制与逻辑。

农村人情可分为日常性人情和仪式性人情^[2],前者是农民在日常生活中体现出来的互惠互助,后者则主要是在诸如满月、周岁、建房、考学、婚丧、大寿等大事上才有的人情活动,它一般出现在个人或家庭生命周期的转折点上,也称为“生命仪式”^[3],表达的是社会性情感联系。中国学界对人情的研究主要集中在礼物交换和流动上,俗称的“赶人情”或“赶礼”,把人情活动视作是礼物对社会关系结构的作用和礼物流动作为构建社会关系的策略^[4]。在类型上农村的礼物流动有表达型礼物馈赠和工具型礼物馈赠之别,表明它既有工具性和理性算计的成分,也不乏道德和情感意涵^[5]。由于仪式性人情具有较强的显示度和展示性,往往被人们作为社会性竞争的标的物,赶得起人情、出得起高额人情礼金的家庭受人尊重。于是研究者发现农民在赶礼上存在激烈的竞争和攀比,使得人情出现泛化问题^[6],人情名目增多,家庭人情开支不断高涨,农民既为人情所累,又不得不反复置身于人情链条之中而不能轻易退出。这样人情仪式中原初的

收稿日期:2018-06-06
基金项目:教育部人文社会科学研究青年基金项目“全面从严治党视域基层‘小官贪腐’治理机制研究”(18YJC710086)
作者简介:杨华,男,武汉大学社会学系研究员,博士生导师,博士。

表达性意涵(如祝福)逐渐隐去,功利性目的(如聚富敛财)凸显,这是典型的人情异化。人情越是异化,人情名目就越是繁多,那么农民就越要投入到赶礼的竞争当中,进一步推动人情礼金攀升和人情功能异化,形成负反馈^[7]。

“礼物的流动”只是仪式性人情一个不可或缺的环节,赶礼竞争也只是人情竞争的一个方面。农民在人情其他方面如办酒席和仪式过程中都有不同程度的竞争。仪式性人情是办酒席、赶人情和仪式过程等一系列连续性活动的统一体。只要是办酒席,就会有赶人情和仪式过程等后续行为。赶人情需要有办酒席这样的事由和前提,举行仪式是办酒席所内含的必不可少的过程,无论是何种酒席都有简略或复杂的仪式过程^[8],不同酒席有不同的仪式。不同农村地区的人情及其逻辑大异其趣^[9],人情竞争的重点也有所不同。在有的地方人情竞争主要体现在赶礼上,有的地方则在酒席的档次上攀比,还有的地方则把竞争架势拉在人情仪式上,另一些地方则不存在明显的人情竞争。无论人情竞争重点在哪儿,其目的都是通过人情上的竞争来获取社会性的收益,包括面子、荣耀、尊严及在村庄中的位置。

下文将从人情竞争的角度来剖析农村人情现象,揭示不同地区人情及其竞争差异的基本逻辑与机制。在此基础上希图对酒席泛滥、人情成灾等人情异化问题给予清晰的学理分析。

二、人情功能与规范的视角

农村人情在有的地方有竞争空间,有的地方没有竞争空间。在有竞争空间的地方竞争重点又不一样。可以从两个维度来探讨人情竞争空间,一是人情的功能,二是人情的规范。

人情的功能主要有粘结剂和润滑剂两个。如果在一个地方人情发挥的是人际关系的粘结剂功能,那么在该地方人情就必不可少,而若发挥润滑剂的功能则人情是辅助性质的。村庄内部主要有两种关系,一种是有人情往来的“自己人”关系,一种是没有人情往来的熟人关系。“自己人”关系对于农民来说至关重要,它是一种情感依赖关系,人们通过将自己置于“自己人”关系圈子中获得情感归属,还是一种互助关系,即相互提携、帮助及御外的权利义务关系。虽然市场经济在农村已很发达,但农民的生产、生活和社会交往并没有完全市场化,许多事情农民还需要邻里亲朋的帮助,典型的如红白喜事,还有如得疾病需要邻里送往医院,出了事情需要有人参与协助处理,等等。只有“自己人”关系才会有义务帮忙。最后人情礼金还是农村资金互助的形式,农民通过办酒收取礼金以渡过诸如结婚、建房、生病等关键时期。“自己人”关系可以分为两种,一种是先赋性的,一种是构建性的。在先赋性的“自己人”关系中,人情起润滑作用,在后天构建的“自己人”关系中人情是粘结剂。

在村庄血缘关系还比较浓厚的地方,人情是人际关系的润滑剂。这些地方的血缘认同比较强烈,在血缘认同单位内部人们之间的关系因为共同血缘而自然地亲密起来,不需要外在中介牵线搭桥就会有“自己人”认同。因此,这些地方的先赋性“自己人”关系是强制性的关系,具有天然的合理性、优先性和政治正确性,它践行的是特殊主义行为逻辑,也就是以血缘的浓淡远近来判定人际关系的亲疏远近。后天构建的人际关系纽带要让位于先赋性的血缘关系。在这些地方血缘是天然的粘结剂,而人情的存在起到的是对血缘关系的润滑作用,使血缘关系运行更加柔性、更少强制和更少摩擦,改善和强化“自己人”认同。如当血缘内部发生矛盾后,可以通过赶礼等形式化解矛盾消除隔阂,但没有人情也不影响和降低血缘内部的“自己人”认同。血缘关系内部讲究的是血亲情谊,提倡宗亲团结和家庭间的相互提携和帮助而不相互竞争。个体家庭间的竞争和攀比被认为是对宗亲关系的离间,它会导致个体家庭将血缘内部的其他家庭都视作竞争对象,从而会为了个体家庭之私而忽略宗亲团结之公,降低血缘“自己人”认同进而分裂和肢解宗亲关系。所以在宗族内部竞争被明令禁止,尤其要防止作为外来者的妇女对血缘宗

亲的“离心力”^[10]。现实中血缘内部家庭间隐性的比较和较劲无法禁绝,但仪式性的竞争却被严格禁止。血缘内部禁止竞争,但宗族之间存在明确的比较和竞争,因为这属于“外人”之间的较量。

人情作为粘结剂的地方主要是那些血缘关系解体、原子化程度比较高的农村地区。在这些地区由于缺乏先赋性人际关系,农民在生活生产中需要通过某种策略将没有关系的“外人”内部化为“自己人”,从而构建与他人的权利义务关系,使得相互之间讲感情讲人情。人情就是外人内部化的机制^[11],朋友关系、业缘关系、趣缘关系及拟亲关系等,都需要人情作为中介方可将双方内部化为“自己人”关系。因此,人情在血缘关系不紧密的地方是构建社会关系不可或缺的机制。没有人情往来或中断了人情往来,双方即便相熟也没有关系。也因此在这些地区的农民一般不会轻易中断村庄的人情往来。人们通过相互参与对方的酒席构建人情圈。生产队就建制在人情圈之上便于管理和克服搭便车。

人情的规范有强弱之分。人情规范是规范办酒席、赶人情和仪式过程的一整套程序和规定的组合,它是村庄规范的一部分。有的农村地区村庄内生规范和共识较强,具有较强的公共性,能够规训村庄的违规者和搭便车者。外来的规范和行为逻辑对它不构成冲击。而在另一些地方则村庄内生规范较弱,一旦遭遇外来强大的规范冲击就很快瓦解,或不再有政治正确性。乃至村庄内部强大的个人也能突破既有规范自主行事,而村庄其他人无法约束他。因此在人情规范强的地方,人情严格地按照规范来展开,很难被个人意志所突破。在人情规范弱的地方,人们很容易突破既有规范而依照个体偏好来办酒席。

综合以上对人情功能与规范的论述,一方面若人情在维系村庄人际关系上必不可少,而人情规范又软弱无力时,人们可以突破人情规范参与竞争,人情在这些地方就有竞争空间。相反,若人情对于人际关系维系可有可无而人情规范又相对强大时,人们无法突破规范推动人情竞争,人情的竞争空间就小。另一方面,若血缘认同较强,血缘关系内部就不存在明显的人情竞争,但是血缘集团之间却可能存在人情竞争。

中国农村区域差别巨大,不同地区农村人际关系的连接方式、结构及规范都有差异。根据村庄社会结构的差异,在理想意义上可以将中国农村分为南方农村、中部农村、北方农村和东部农村^[12]。就人情竞争而言,南方农村宗族血缘较强,人际关系具有先赋性,内部规范较强,宗族内部禁止竞争,而宗族之间又有空间距离,因而该地区村庄内部人情竞争不明显,人情没有出现异化现象。北方村庄内多姓杂居,在姓氏内部小亲族认同相对较强,其内部不主张竞争,但是小亲族之间因为没有空间区隔而存在强烈的竞争态势,因而该地区的人情竞争主要体现在小亲族之间仪式过程的竞争。中部农村家庭之间既缺乏血缘的联结,人情不可轻易退出,村庄内生规范又弱,农民很容易为了一己之利而突破规范多办酒席多收礼金,人们在赶礼、收礼上展开竞争。东部农村则由于阶层分化较大,人情成了阶层确认和区分机制,上层农民企图在酒席档次上与其他农民区分开来,推动酒席档次上的竞争(表 1)。

表 1 农村人情竞争的区域差异

农村地区	人情功能	人情规范	竞争主体	人情竞争空间
中部农村	村庄社会关系的纽带;人情必不可少	规范较弱	家庭	有人情竞争空间,多办酒席,个体家庭在人情礼金上竞争
东部农村	阶层内部关系的纽带;人情必不可少	规范较弱	阶层	有人情竞争空间,要办酒席,不同阶层在酒席档次上竞争
北方农村	小亲族之间的纽带;人情必不可少	规范较强	小亲族	小亲族之间有人情竞争空间,要办酒席,在仪式表演上竞争
南方农村	血缘纽带;人情可有可无	规范较强	宗族	个体家庭间无竞争空间,少办或不办酒席;宗族之间在修建祠堂、祭祖等方面竞争

三、构建性关系与中部农村人情礼金上的竞争

在中部农村,农村社会关系的原子化程度较高,人情是维系社会关系的重要载体,农村在办酒席收受人情礼金上相互攀比。

中部农村主要包括江汉平原、鄂西南、湘北、贵州、四川、重庆、安徽等地(东北地区的性质也如此),以环洞庭湖平原为典型。这些地方历史上水患或移民较频繁,村庄历史较短,社会关系不稳定,公共规则不强。在经历 20 世纪历次革命运动和市场经济的冲击后,村庄血缘关系及其规则体系快速瓦解,农民关系呈现出原子化状态,核心家庭之上不存在认同与行动的单位。那么在该地区,当血缘不再是农民天然的粘结剂之后,而农民依然需要制度性而非偶然性的社会关联,人情就居中扮演了人与人之间的连接纽带。农民家庭之间有人情才有社会关系,没有人情就没有社会关系。之前只是相识相熟但是没有人情,也没有社会关系,而一旦在某次办酒中参与对方的人情,双方的人情关系就建立起来了。同样,当之前有人情往来但是因为打工在外或其他原因没有去赶人情,那么双方人情关系就中断了,要恢复就必须参与对方的下一次人情。所以在中部农村,后天通过人情构建起来的社会关系对于农民来说就尤为重要。所谓“远亲不如近邻”就是这个道理。在该地区农民都知道人情的重要性,谁都离不开人情,都不敢轻易断绝与他人的人情。人们小心翼翼地维系着与他人的人情往来,有人情必赶,有些农民工外出错过了走人情返乡后一定要补。

同时在中部农村,村庄内生的社会规范并非强而有力,很容易被外界力量所冲击,这些力量包括市场观念、国家权力、个体价值观等,也包括村庄内的强势群体、边缘群体等。当这些力量与村庄规则不一致时,村庄规则就难以抵挡它们的冲击而很容易崩溃瓦解。当有人破坏村庄规则按另一套规则行事时,村庄社会不能阻止这种行为的发生。尤其是在当农民援引国家规则对自己行为进行救济时,村庄内生规则就显得更没底气,并且只要发生一件突破规则的事情,其他人就会接连效仿。

农村人情的规则也同样遭遇此命运。以前村庄内有对人情中的礼金数额、酒席档次、仪式级别等都有基本的共识,对人情的名目、周期、对象等皆有硬性规定,这些共识和规定又以农民家庭的平均收入水平为标准,大部分家庭不会为人情所累。但是当有人突破这些规则共识村庄又没有能力给予制止时,突破规则就会变得普遍,原有的规则不再起作用,个人意愿和偏好会成为人情的主导。那么在这些地方,农民就可以突破酒席档次的规则,随个人意愿办不同档次的酒席,甚至可以尽量压低酒席的档次以减少开支;也可以突破人情礼金的既有规定给礼金,推动人情礼金的攀升;还可以突破人情事由的规范,过去不能办酒的事项也可以拿来办,以前没有的事项也可以通过增加事项来办;亦可以突破人情周期来办酒席,以前只有在个体和家庭的生命周期的仪式上才能办酒席,时间周期一般较长,现在每年都可以找事办酒,等等。

这样在中部农村,一方面人情对所有农民都很重要,都不能随意退出;另一方面人们又可以轻易突破人情规则却不会遭受社会性惩罚。那么从理性人的角度来讲,农民就会倾向于降低酒席的档次而增加办酒席的次数,以便收取更多的人情礼金。于是农民就会把人情的竞争集中在人情礼金上,包括赶人情和收礼金,而不会在酒席的档次、规模、仪式过程、热闹程度等方面竞争。

礼金就是流动的礼物。过去人们赶礼是送纯物品,不同的酒席有不同的礼物,且每次酒席礼物比较多,准备起来麻烦,后来为了方便就改送钱和鞭炮等,最后单给红包。礼物崇尚礼尚往来和互惠,人类学家莫斯将迫使回礼的力量概括为“礼物的精神”,马林诺夫斯基则认为礼物具有交换性质是因为其内含互惠原则。在农村的礼物流动中,迫使回礼的力量是社会整体意志,

包括对丧失人际关系的焦虑、面子的压力以及下次得不到他人帮助的恐慌等。互惠原则主要表现为经济上的互助互惠,人们通过办酒席来集资渡过难关,或通过给礼金来帮助他人缓解经济压力。随着农村社会的发展和农民生活水平的提高,人情的经济互惠功能不再重要。人情更多的是构建和维系人际关系及表达感情的一种方式。在人情规则还起作用的时候,赶礼也是有规则的,礼金的规定不以双方的私人关系(私人感情)为标准,而以客观关系为准则,与主家客观关系相近的人应该送同等份额的礼金。客观关系越近,送的礼就越重。但是一旦规则可以被突破,在同一人情圈里,那些私人关系要好的人为了表达感情,就可能突破以前的规则给更多的礼金,这就逼得其他的农民也得给同样高额的礼金。如果给的礼金偏少,不仅自己觉得没面子、不好看,还会遭到其他人的鄙视,谓之“还抵不上酒席上的饭钱”,甚至要得罪亲戚朋友。这种你追我赶的赶礼竞争推动着人情礼金往上涨^[13]。在江汉平原农村,前几年普通邻居的人情一般是一两百块钱,这两年涨到低于五六百元都拿不出手。

在人情名目和人情周期正常的情况下,农民送出去的礼金还能经过若干年循环收回来。但是当人情名目增多、人情周期被打乱之后,送出去的礼金在自己家庭的正常人情周期内就收不回来了。于是为了收回人情礼金,也得增加名目办酒席。这样,只要在人情圈内,有一户家庭打破人情周期办酒席,其他农户为了不吃亏、不被占便宜就得跟着这么做。其结果是关于人情的所有规则都被打破,人情蜕变为竞相办酒席收礼金。农民只要被邀请,即便知道这场酒席纯粹是为了打礼金的主意,还不能不去赶礼。他们一次次地钻入人情的怪圈之中再生产了这种人情。

为了收取人情礼金而办酒席,人情就必然会隐去原来的功能成了一门生意,异化为农民敛财的工具。农民为了收回送出去的礼金,或者纯粹为了敛财,把办酒席的周期大大缩短,巧立名目增加办酒的次数。一些地方近年办酒的名目多达二三十项,令人眼花缭乱,连立碑、树门、出狱、修个猪圈、母猪下崽等都要办酒,没有找到名目办酒席就办“无事酒”。我们在贵州农村调查到,一些家庭建第一层楼房办了酒,隔几年建第二层还要办酒。有的年轻人打工一年没存到钱,年前回家通过办酒席收礼金好歹把年给过了。有的家庭老人还没有到六十岁就为他办六十大寿,还是每个儿子办一回。有的人家实在找不到办酒的由头,就将岳父请到自己家里来办寿宴酒。酒席泛滥成灾,人情支出已给农民家庭带来了沉重的负担,甚至人情成了这些地区农民致贫的重要因素^[14]。普遍情况是,中部地区的农民一年的收入有三分之一到一半给送了人情。

四、阶层区分与东部农村酒席档次上的竞争

在东部沿海农村,经济社会发达,农民分化比较严重,农民之间在酒席的档次上竞争。酒席的档次越高、规模越大越有面子和身份,与其他人的区别也越大。

东部农村是中国开放较早、市场经济发育较健全的地区,较多的农民从耕作中走出来投入到工商业中来。随着农民职业的分疏,农民在收入水平上也逐渐出现了分化。收入上的分化从20世纪80年代中后期开始出现,1990年代后分化层级越来越多、分化程度越来越高,既有千万富翁又有普通的工薪阶层。2000年以后,经济上的纵向分化开始瓦解农村传统的社会关系和交往规则,农民内部开始出现横向的社会层面的分化,农民的原子化程度增加。不同经济层级的农民形成不同的交往圈子,阶层分化显现化,阶层之间的界线明显^[15]。

理想上可以将这些地方的农民分为上层农民、中等农民和下层农民。上层农民是中等规模以上企业的经营者,占该地区农民总户数的10%左右,年收入在50万元以上,有的超过了200万元。中等农民约占总户数的30%,经营着中小企业、个体工商、家庭作坊等,还有些属于技术管理人员,他们的年收入在20万~50万元之间。下层农民由普通农民和贫弱农民组成,前者是

普通农村半工半耕农户,约占农民的 50%,年收入在 5 万~15 万元。贫弱农民占 10%,他们是纯务农户和老弱病残家庭,年收入在 2 万~5 万元之间。从这可以看出,东部农村在经济上属于中高度分化,农民年收入在 2 万元到数百万元乃至上千万元不等。

东部农村经济上的中高度分化在社会层面带来两大后果:一是村庄传统的社会关系被肢解,血缘地缘关系淡化,血缘不再是农民之间天然的粘结剂。经济分化带来的社会分化,主要体现在不同阶层的交往范围、人际关系质量、闲暇方式、兴趣爱好、作息时间等有着巨大差别,下层农民与上层农民交集趋少,下层农民逐渐退出上层农民的交际圈子。譬如,下层农民跟上层农民一起消费都是后者付账,次数多了下层农民就会不好意思;每次都是抽上层农民的好烟,下层农民过意不去,也买好烟但是买多了就支付不起,于是就主动减少直至退出与上层农民的交往,如此相互间的关系就会淡化。当血缘关系不再是人们的天然粘结剂之后,人们就需要通过人情来重新搭建关系。在这里即便是兄弟、堂兄弟之间的关系,如果相互之间没有人情往来也被认为是没有关系。二是上层农民有足够的经济体量和能耐,能够打破村庄传统的社会规范和价值评价标准而不会遭受村庄的惩罚。同时,上层农民的规模较大,他们的任何行为都能产生规模效应,他们特立独行、标新立异的行为逻辑和消费标准会成为村庄其他农民看齐的标准^[16]。因为他们的规模较大,他们的行为就不会被看作是个别的、孤立的和偶然性的存在。他们在生活和消费上起着示范效应,是新的规则和价值标准的制定者。

在人情竞争上,上层农民因为有足够的经济实力而不寻求多办酒席多收礼金,他们主要是希望通过办酒席来彰显炫耀自己的财富、身份和地位。酒席的档次能够达到这些目的,那么他们就主要在酒席的档次上突破既定规则,拉开与其他农民的距离。由于他们的示范效应,他们办酒席的档次很快会成为村庄新标准,只有达到他们所设定的标准才算得上是成功,才能在村庄中获得面子与荣耀。其他农民则不能示弱也要向上层富人的标准看齐,即便完全达不到富人的水平,也要在大面上看得过去。其他农民奋起直追,上层农民就不能站着等,他们亦唯恐被人弯道超车,于是继续在酒席的档次上加码,以图将其他农民甩在后面。这样就把该地区村庄的酒席档次不断推上新高,规模也越来越大。

酒席档次主要体现在丰盛的宴席上。以浙江宁波农村的婚宴为例,上层农民的酒席已超过 5000 元/桌,酒桌上摆的都是软中华、茅台酒及上等红酒,菜肴以甲鱼、鲍鱼、海蟹和海龙虾为主。其中软中华是每人一包,一桌就要 700 多元,海龙虾一盘是 600 元。上层农民办一次酒席一般要花费 30 万元到 100 万元不等。要达到这样还在刷新的酒席档次,除上层农民外其他层级的农民都要承受巨大的压力。中等农民费九牛二虎之力尚能勉强达到上层农民的标准,下层农民就更难以望其项背了。但是村庄的价值标准是共享的,下层农民不能给自己制定一套标准,他们也要按照上层农民制定的标准来做,压力可想而知。下层农民为了达到上层农民设定的酒席档次,以看上去好看说出去好听,又要控制在自己经济能力范围之内,他们就必须缩减酒席的规模。上层农民一次酒席的规模达到了五六十桌到一两百桌,下层农民无法做到,在同等档次上只能承受十几二十桌的酒席,有的甚至只能办数桌酒席。下层农民是通过缩减酒席的规模来追求酒席的档次。

上层农民之所以办那么大的规模是为了扩大人际交往圈,酒席规模越大社会关系资源就越多。上层农民把能拉扯点关系的人都纳入自己的人情圈,这些弱关系都是生产性的说不定哪天就用得着。而下层农民缩小酒席规模则意味着要缩小人情圈子,社会关系资源就会减少。上层农民定义的酒席档次越高,吃酒席的人赶礼就不能维持在较低的水平线上,而是也要相应地提高人情礼金,否则赶的礼连自己吃的费用都不够。这样人情礼金就必然水涨船高,现在已被上层农民推高到 1000 元起步,高的达到数千上万元。这个人情起点对于上层农民来说不足为道,但下层农民去赶一两次尚可而无法一直持续承担下去,于是他们就退出一部分人情,那些“可走

可不走的人情不走了,不得不去的才走”。上层农民的人情下层农民赶不起也还不起,也就不去赶他们的人情,也不邀请他们来赶自己的人情。同时缩减办酒席的次数,那些可办可不办的酒席一概不办。而上层农民赶得起人情,他们就会去赶那些同为上层农民的人情以扩大交往圈子。下层农民退出与上层农民的人情,虽然节省下了人情费用,但是也丧失了优质的社会关系资源。我们调查到,上层农民一年送出去的人情在10万元以上,中间农民一般是3万~5万元,下层农民则在1万元左右,低则几千元。通过人情酒席的竞争,上层农民的社会关系网络在不断扩大,下层的关系圈则急剧紧缩。最下层农民的人情圈已缩减到了至亲范围。

东部地区农民在酒席档次上的竞争,实质上是上层农民通过“夸富宴”进行阶层的自我认知和确认,同时也对下层农民进行了排斥与区隔,明确了阶层的边界与交往范围^[17]。下层农民则通过缩减酒席规模来达到上层农民设定的酒席档次,保存了最低限度的面子和虚荣,但他们也丧失了向上流动的人脉资源。东部农村对酒席档次及规模的竞争,说明其村庄内部社会关系高度分化和圈层化,人们以阶层所属来判断关系的重要性和结交对象。传统的血缘地缘关系对阶层之间的凝结越来越弱,在阶层内部则还能起到润滑的作用。

五、小亲族政治与北方农村人情仪式上的竞争

在北方农村,村庄内小亲族之间的竞争较为激烈,而其内部在人情礼金、酒席档次上都有较严格的规定,唯独能够彰显小亲族竞争的仪式过程则被放开。因而该地区在办酒上的竞争主要集中在作为仪式过程的歌舞表演上。

北方农村主要包括山东、山西、河南、河北、陕西、甘肃、皖北、苏北等地,主要是中原地区和环淮海平原地区。北方农村的村庄一般是多姓杂居,一个村庄由数个甚至上百个姓氏组成,每个姓氏的人数在数十人到两三百人不等。一个六七十上百人的姓氏称之为一个小亲族,比较大的姓氏则分裂成数个小亲族,俗称为“门子”。小亲族内部有较强的血缘认同,会有自然生长出来被公认的领袖,专门负责本族公共事务和代表本族参与村庄事务。小亲族具有一致行动能力,也有“一荣俱荣一损俱损”的共同情感和价值体验。小亲族之间在村庄政治社会生活中各个方面展开激烈的竞争,包括面子竞争和政治竞争。哪里涉及村庄“公”的层面,哪里就会有小亲族竞争,即便是纯付出、纯义务小亲族也要争取自己的份额,如果被排斥在村庄公共生活之外,小亲族就会觉得耻辱没面子。小亲族人数越多内部越团结,在村庄公共生活和公共决策中的份额就越大。在村庄政治上,小亲族之间合纵连横竞相争取在村庄政治中的席位和话语权,在人情上小亲族之间不会放过相互间的较量。所以在北方村庄内部,小亲族之间的关系是最重要的关系,它形塑着村庄的基本面貌。

小亲族属于血缘集团,血缘是其内部的天然粘结剂,各小家庭之间的关系是先赋性的,不以人的好恶、私人感情为转移。因此在小亲族内部,人情不是构建关系的纽带,它起到润滑血缘关系的作用使相互之间的关系更有人情味。同时作为血缘集团,小亲族内部禁止家庭间在各方面明显的尤其是恶性的攀比,因而各小家庭不存在人情上的竞争。小亲族之间是没有血缘关系的,它们既相互独立又共存于一个村庄空间之中,它们的竞争可能成为村庄的分裂力量。那么要使村庄具有共同体性质,能够一致行动为村民提供公共服务,就得有一种纽带来打通小亲族之间的关系。人情在这里就扮演了这种角色,同时分属不同小亲族的家庭之间的桥梁就得由人情来搭建。这些家庭可以因为人情往来而相互把对方纳入“自己人”的范畴。但这种由人情搭建起来的“自己人”关系要次于血缘天赋性的“自己人”关系,尤其是在小亲族竞争中前者要让位于后者。

另外,北方村庄的内生规范虽然在衰弱,但在人情上个体家庭还无法随意突破村庄规则。

加上小亲族内部家庭之间没有竞争,人情的竞争更多地发生在小亲族之间。因此该地区的人情竞争不会聚焦于个体性比较强的多办酒席多收人情上,也不会在上限的“夸富宴”上。人情中只有仪式过程能够承载血缘集团之间的竞争。因为仪式过程的公共性最强,也最具有显示性和表演性,最能够彰显小亲族的文化内涵、实力及气派。也因此北方农村办酒席就不仅仅是个体家庭的事情,而是小亲族的公共事件,它涉及小亲族的面子与荣耀。所以在北方农村,人情无论是勾连小亲族之间的关系,还是承载小亲族之间的竞争,人情都是“规定动作”,进而属于生命仪式的酒席也就一定要办。农民不会减少办酒乃至不办酒。

当农民集中在仪式过程中竞争时,仪式过程就会变得重要。一方面人们要严格践行传统仪式过程,程序走得越完整越好,尽量避免较少或丢掉某些环节,以免给其他姓氏带来笑柄。另一方面在那些极具表演性、具有发挥空间的仪式环节要下大功夫,这些地方才是小亲族真正的竞争点和兴奋点。这些竞争点如结婚仪式中迎亲过程的豪华车辆的竞争,最典型的是商业性的歌舞仪式,尤其是丧事上的歌舞表演。主家办酒的最大开销也在这些仪式过程上。仪式过程的竞争主要就是通过歌舞表演来吸引村民捧场和观看,观看的人越多,仪式场面就越宏大,主家就越有面子。在跟其他小亲族仪式过程的比较中占有优势,整个小亲族都会有面子,所以小亲族里的人会力促和鼓动个体家庭把仪式搞得更得劲更隆重。

仪式过程竞争越激烈就越需要在表演上下功夫,就越可能突破既有规范。要使场面更宏大就要吸引更多人观看,就得在表演上下功夫,表演越有吸引力人就越多。过去仪式表演主要是有教化功能的传统戏曲演出,这对老年人有吸引力,但对年轻人和小孩的吸引力不大。要吸引年轻人和小孩就得在表演形式和内容上推陈出新,于是一些低俗、色情的“摇头舞”“脱衣舞”就次第登场占据着农村人情的仪式过程。我们曾在北方农村看到过分属不同小亲族的两个家庭同时办丧事,隔一条街相对搭台表演竞相吸引村民。一会儿这家唱得响亮,村民就都到这家来了,那家一看不行赶紧更换节目,村民又纷纷返回来。其中一家为了在捧场人数上超过对方,在气势上压过对方,连夜再请了一个戏班子助兴。由于竞争过于激烈,在北方一些地方现在办一场丧事至少要请两台戏班子多则三四台,一天24小时滚动表演,歌舞仪式花销也愈发巨大。

在北方农村葬礼中“哀悼者”要来得足够多,场面才足够热闹才能体现出儿女的孝心,葬礼才算圆满,主家及其小亲族才有脸面。为了吸引人,丧事上的歌舞表演竞争日趋白热化,表现为露点充满性动作的脱衣舞表演全面铺开。脱衣舞表演者声称,表演越黄主家就越兴旺。现在不跳脱衣舞就难以吸引到人了。我们在安徽某地村庄调查到这么个案例,有一家爷爷过世,本来已经请了吹鼓手乐团了,但是孙子认为不够热闹,硬要请歌舞团来跳脱衣舞给村民“开荤”。父亲认为是伤风败俗而不同意,但孙子威胁父亲说,“如果你不同意,以后你死了我就不给你办事”,父亲无奈只好默许。小亲族里的其他年轻人都起哄支持这个举措,之后丧事上跳脱衣舞就在当地盛行起来。可以说北方农村仪式过程突破传统规则乃至走向异化,是小亲族在激烈的竞争中为了取胜而与个体家庭共谋的产物。没有小亲族做后盾个体家庭不敢轻易突破规则。

六、宗族团结与南方农村人情上的无竞争空间

在南方农村,村庄里宗族内部主张团结而不是竞争,人情不是社会关系的载体,因此办酒实为过渡仪式,农民不在办酒上竞争。

南方农村主要是指华南农村,包括江西、福建、广东、广西、鄂南、湘南、海南等地,这些地方一个姓氏占据一个或多个自然村,村内的同姓宗族观念和认同还较为强烈,宗族有一致行动能力,在村庄政治社会事务中还扮演着较为重要的角色。宗族认同是基于血缘认同之上,村庄内部关系不需要其他的中介具有较强的先赋性。村庄传统结构和规则较强,村庄内部有惩处违反

共识原则的能力,也有克服搭便车的机制,因而外界力量很难突破村庄规范而在村庄中肆意破坏村庄的规则和共识。因此在该地区,人情一方面并不像在原子化地区那样不可或缺上升为人际关系的连接点。在这里有没有人情并不影响双方在村庄中的实质关系,进而办不办酒赶不赶礼也不再重要。另一方面人情原则和规范、酒席档次、人情礼金多少等都一直被恪守,其自身有一套机制来确保人情规范被遵守。更何况血缘内部禁止竞争,一旦有人突破规则会被认为在带坏风气,会有很大的舆论压力,因而人们在人情上不会越雷池半步。这样在办酒的名目、档次、规格、礼金、仪式等方面都有硬性规定,无缝隙可钻从而使得人情在任何一个方面都不存在竞争的空间。

人情不存在竞争空间,也就是农民不能够通过办酒席来获得社会性或物质性的收益,甚至办酒要亏本徒增生活成本还非常麻烦,那么理性的农民对办酒就没有积极性,因而倾向于少办酒席甚至不办酒席。只有那些实在不得不办的酒席才会办,这主要是一些过渡仪式和重大事项的酒席。过渡仪式包括娶媳妇、嫁闺女、八十大寿、老人过世等,重大事项包括建房子、考重点大学等。20世纪90年代以后南方农村的人情酒席出现了萎缩的趋向,很多人家甚至连结婚、过大寿及建房、考学等都能尽量不办就不办。农民的说法主要是免得麻烦。

南方农村除丧事外的酒席,很多酒席都不是主家主动要办的,而是村庄里其他人家鼓动主家去办,一是主家十几二十年都没办酒席了,大家都想吃他们家的酒席;二是主家确实有大事如结婚、考学或建房。既然有这样的大事那就办一场酒给家门吃。这算是家门“讨”来的酒吃,如果不办大家还会有意见觉得看不起大家。在酒席不存在竞争空间的情况下,办酒席、收礼金作为权利被弱化了,而作为义务则被强化了,人们被要求办酒席。南方农村办酒席还有两个特点,一个是全家人都参加吃酒席,另一个是人情礼金不多也不重要。白事家门不用出礼金,全湾子人(湾子大则分小组)去吃酒。红喜事家门象征性地给礼金,甚至可以不给礼金直接去吃酒席。并且红事礼金不张榜公布,白事张榜公布亲戚的礼金。这可能与人情礼金也不是竞争的标的物有关系。

针对南方农村酒席的档次有两个把关机制。一个是传统共识,有什么酒席能办、什么酒席不能办的共识,也有对酒席档次的规定。酒桌上的菜一般是一个月1个菜,一年十二个月共12个菜,如果这一年闰了月酒席就13个菜,多少荤菜素菜都有明确规定。不会出现富裕人家摆到十七八到二十个菜,穷点的家庭就少炒几个菜的情况。另一个是湾子里有红白理事会之类的组织,湾子里所有的酒席都由他们来操办,在宴席前几天他们就会同主家商量办酒席的事情,菜的规格也由他们来定。家庭条件好的可以为主家买好点的菜,家庭不宽裕的就给主家节约点,但不会相差太大。理事会还要负责酒席的整个过程,包括接客、礼仪、厨房等问题。甚至哪些客人能请哪些客人不能请,他们都有权力过问,如果主家不听酒席就办不成,所以主家对理事会的人都很尊重。有了这两个把关机制,酒席的档次就被严格地限制在了一定的水平上,穷人富人都支付得起,穷人不会因此负担太重,富人也不会因此掉面子,更会让富人带不好的头形成恶性竞争。

南方农村宗族内部不存在人情竞争的空间,宗族之间也不像小亲族之间那样在歌舞仪式上展开竞争。这与宗族之间不在同一个物理空间有关,每个宗族占据一个或多个自然村落,相互之间在空间上有一定距离,宗族之间无法展开近距离面对面的竞争。即便有歌舞表演,吸引的也只是本宗族的人,人多人少无所谓面子和荣耀。但是一个地缘范围内的不同宗族之间会在建祠堂、祭祖、宗族会餐等方面展开激烈竞争,这种竞争是在某一地域范围内展开的。譬如祠堂修得高大气派,这一宗族就在当地有名誉和声望;还如哪个宗族在清明时组织祭祖的人数越多就越有面子;宗族成员会餐场面越大在当地也越有气派,等等。

七、结论与讨论

上文从人情功能和规范两个维度,考察了不同农村地区的人情及其竞争情况。不同农村地区的社会性质决定了当地人情的功能和人情规范的差异,进而影响人情竞争空间和竞争主体的不同。在血缘认同还较强的农村地区,人情不构成姓氏内部人际关系的连接纽带,宗族或小亲族内部的竞争性较弱而规范性较强,所以在人情上严格限制家庭之间的竞争,使姓氏内部缺乏人情竞争的空间。这样在南方农村宗族内部,在缺少人情竞争空间的情况下,人们就倾向于减少乃至不办酒。在北方小亲族地区,虽然小亲族内部没有人情竞争,但是小亲族之间在人情上留有一定的竞争空间,人情仪式过程恰能够凸显小亲族之间的差异。所以北方农村人情竞争的主体是小亲族,竞争的标的物是歌舞仪式。由于竞争日趋激烈,小亲族就可能在仪式过程中突破规定导致人情仪式的变异。

在血缘认同淡化的地方,后天构建性关系取代先赋性关系成为村庄主要关系类型,人情在其中扮演人际纽带的作用,因而办酒席就必不可少,人情圈不能轻易退出。同时在这些地方人情规范又相对较弱,人们很容易在办酒席时突破规范而造成人情上的恶性竞争。中部农村分化不大,个体家庭是竞争的主体,他们会在酒席必办、人情不可逃逸和人情规范较弱的情况下倾向于降低酒席档次而多办酒席多收礼金,人们相互攀比的是赶人情和收礼金。在东部地区,农民高度分化阶层区隔明显,阶层成为村庄人情竞争的主体。上层农民拥有较多财富,他们希望通过不断抬高酒席档次和规模来构成阶层的自我确认和对下层农民的区分。他们引领村庄人情竞争的标准,构成了对下层农民的排斥。下层农民则通过缩减酒席的规模和办酒席的次数,以达到上层农民不断推高的酒席档次标准。下层农民强迫自己退出与上层农民的人情往来,虽然减轻了家庭负担,同时也失去了上层农民拥有优质的社会关系资源。

当村庄血缘上的横向分化之后个体家庭逃脱了血缘集团的束缚,既需要人情作为关系的连接纽带,也会在人情上展开竞争。竞争越激烈反过来又加大农民的横向分化,人情的粘结剂作用就越凸显,进而推动人情突破既有规范从而带来人情异化现象。农村人情异化在不同地区有不同的表现,在中部地区表现为酒席泛滥和人情成灾。在北方农村则表现为丧礼上低俗的歌舞表演乃至跳火辣的脱衣舞。“夸富宴”则是东部农村人情异化的主要表现,不仅主家把大量的财富耗费在高档酒席上,赶礼者也要花费巨资吃酒席。南方农村由于人情发挥的是润滑剂功能,人情规范又强,家庭之间缺少台面上的竞争空间。但是宗族作为竞争主体,也可能大摆宴席会餐造成巨大浪费。当然,以上对不同地区人情异化的分析带有理想性质,可能人情异化的表现在不同农村地区都有表现,只是不同地方由于社会关系的连接方式和性质的差异,会在某一个方面表现得较为突出,在其他方面则不太明显。

治理农村人情异化需根据不同地区的主要表现对症下药,实现人情治理的精准化^[18]。从调查来看,中部农村的农民皆为人情所累但又无法改变现状,他们希望政府以法律的形式来规范农村办酒。但是笔者以为人情酒席毕竟属于社会事务,应该通过村民自治的形式来解决。因而在中部农村对人情异化的治理应着眼于规范办酒席的名目,通过基层政府出台相关文件,鼓励和引导农民在一些主要人生周期节点和家庭大事上办酒席,并可以通过村民小组建立红白理事会等组织以村规民约的形式禁止某些名目的酒席。北方农村丧事上低俗的歌舞表演已经严重影响到当地农村道德与风俗,其中涉黄表演则违反了相关治安条例,严重者甚至触犯了法律,因此可以对相关责任人进行依法依规处理,对歌舞表演组织要进行登记并规范其活动。亦可以在北方农村成立红白理事会等民间自治组织,制定相关村规民约规范人情仪式上的歌舞表演。东部农村的村级组织可以对在村内礼堂举办的酒席进行档次范围的规定,以降低农民家庭之间

的竞争空间,避免不必要的浪费和对下层农民造成负担。至于在村外酒店操办的酒席,政府只能给予文明倡导不宜用权力干预。至于南方农村宗族之间大摆筵席的竞争只属于极少数情况,基层组织及党员干部只要不参与不鼓励就行。总的来说,对人情竞争异化的治理要以村民自治组织为治理主体,以倡导和示范新型文化礼俗为主要策略,目标是要在人情上达到农村“小传统”与政府“大传统”的有效对接^[19],规范人情竞争消除人情异化。

参考文献:

[1]何绍辉.乡村振兴视野下的“乡村病”及其应对——来自多点田野调查的思考[J].湖湘论坛,2018(5):62-69.

[2]杨华,欧阳静.农村人情的变异:表现、实质与根源[J].中州学刊,2011(5):117-121.

[3]黄玉琴.礼物、生命仪礼和人情圈——以徐家村为例[J].社会学研究,2002(4):88-101.

[4]耿羽.乡村社会“人情”机制与社会分层——基于浙东 J 村的考察[J].中共宁波市委党校学报,2011(1):31-35.

[5]阎云翔.礼物的流动[M].上海:上海人民出版社,1999:44-89.

[6]朱晓莹.“人情”的泛化及其负功能——对苏北一农户人情消费的个案分析[J].社会,2003(9):28-30.

[7]余练.互惠到交换:理解农村人情变迁的视角[J].人口与社会,2014(1):60-65.

[8]宋丽娜,宋利朝.人情仪式:功能性、社会性与价值性[J].民俗研究,2014(5):148-155.

[9]杜姣.仪式性人情的区域差异研究[J].云南大学学报(社会科学版),2017(6):100-112.

[10]刘燕舞.中国农村妇女自杀率演变的趋势分析——基于 6 省 24 村的回顾性田野调查[J].贵州师范大学学报(社会科学版),2017(2):20-27.

[11]贺雪峰,刘锐.熟人社会的治理——以贵州湄潭县聚合村调查为例[J].中国农业大学学报(社会科学版),2009(2):111-117.

[12]贺雪峰.论中国农村的区域差异——村庄社会结构的视角[J].开放时代,2012(10):108-129.

[13]杨华.分化、竞争与压力的代际传递——对农村老年人自杀现象的理解[J].北京工业大学学报(社会科学版),2017(6):34-51.

[14]张世勇.国家认证、基层治理与精准识别机制——基于贵州 W 县精准识别实践的考察[J].求索,2018(1):132-140.

[15]罗兴佐.阶层分化、社会压力与农民上访——基于浙江 D 镇的调查[J].思想战线,2015(4):93-99.

[16]杨华,袁松.从比较到怨恨:对发达地区农村阶层关系的探讨[J].武汉科技大学学报(社会科学版),2018(6):601-610.

[17]陈柏峰.仪式性人情与村庄经济分层的社会确认——基于宁波农村调研的分析[J].广东社会科学,2011(2):206-213.

[18]李严昌.基层治理精准化:意义、内容与路径[J].重庆理工大学学报(社会科学版),2017(5):59-65.

[19]董相.“小传统”与“大传统”的关系刍议[J].黔南民族学院学报,2017(5):103-108.

(责任编辑:李凌)