

【农民问题】

婚姻市场转型与农民家庭的婚姻策略

邱婷

(上海大学 社会学院,上海 200444)

摘 要:本地女性资源的向外流动,引发了本地婚姻市场向全国婚姻市场的转型。基于鲁西南的田野调查,发现当地产业发展过程中的经济分化形成了婚姻市场的高地与洼地,这与女性资源流动形成的区域间婚姻市场发生叠加效应,造成了农民在婚姻缔结中的多重挤压。在竞争更为激烈的婚姻市场洼地,农民的婚姻缔结往往陷入婚姻挤压的中下层空间;而婚姻综合竞争能力的差异使得农民家庭形成了“关系化”和“市场化”两种不同趋向的婚姻策略来突破婚姻挤压,前者利用嵌入关系网寻找本地媳妇,后者通过市场化中介缔结跨国婚姻;二者形成了截然不同的婚姻与家庭面貌。相较于本地女性婚后身份的成功转型与婚姻稳定,外国媳妇的角色转型与社会融入往往较为困难;跨国婚姻作为一项家庭应对策略,表面上解决了农民的婚姻难题,却存在着促使农民家庭边缘化进一步加深的潜在风险。

关键词:婚姻市场转型;婚姻要价;婚姻挤压分层;婚姻策略

中图分类号:C913.1 **文献标志码:**A **文章编号:**1671-7465(2021)05-0097-10

一、问题的提出

在社会快速流动的背景下,中国农民的婚姻正在迅速发生变迁。近年来,笔者在北方农村调研中发现,农民普遍感叹“娶媳妇难”,而“外来媳妇”却盛行起来。在偏好本地婚姻的农村,为何“外来媳妇”越来越普遍?农民婚姻问题一直是备受学界关注的议题。学术界关于农民婚姻问题的研究颇多,郭志刚和邓国胜^[1]从人口学角度提出了关于婚姻市场的三大理论假设,他认为生育率的下降将给中国婚姻市场带来前所未有的挑战;唐利平^[2]对人类学和社会学视野下的通婚圈研究进行了系统的梳理和比较,他认为通婚圈作为一个“问题域”本身没有学科差别,不同视角的解读是研究者赋予并建构的。笔者亦认为,农民婚姻问题的核心在于农民,除了学科视野,还可以从关照农民婚姻实践主体性的视角对既有婚姻研究进行梳理分类:

一是客体化女性过程中的婚姻市场研究,其研究聚焦于婚姻资源的跨区域流动。女性作为重要的婚姻资源构成了婚姻要价与支付、婚姻互动与交换、婚姻结构与秩序研究的基础要素。任强和郑维东^[3]认为正是女性资源的“供给-需求”失衡形成了婚姻市场的非均衡结构。田先红^[4]指出打工经济兴起直接影响了女性资源流动以及传统婚姻圈与婚姻规则变迁。桂华和余练^[5]通过女性婚姻资源的流动现状揭示出婚姻市场的“边缘-中心”格局。这一类关于婚姻市场的研究对于婚姻流动问题提供了较强的解释力,但人在研究中被视为市场交换、竞争的对象,人与人的关系也被建构为资源交换关系,农民最终也被建构为市场中的构成要素。

二是男性话语缺失下的婚姻挤压研究。李树苗等^[6]、张群林和伊莎贝尔·阿塔尼^[7]指出,婚配市场对农村男性形成明显挤压必然会导致男性择偶观变化,同时也会改变传统婚姻观念对婚姻策略的影响。杨华^[8]将我国农村男性的婚姻挤压区分为性别挤压、梯度挤压与竞争挤压 3

收稿日期:2020-09-21

基金项目:国家社会科学基金青年项目“乡村振兴背景下农村‘三治’协同机制研究”(18CZZ037)

作者简介:邱婷,女,上海大学社会学院博士生。

种类型。刘燕舞^[9]、黄佳鹏^[10]、陈文琼和刘建平^[11]分别从贫困、伦理责任及农业剩余维度考察了高度婚姻挤压下农村光棍的形成和分布。婚姻挤压研究在研究方法、内容及视角上显示了一定的丰富性,但从这些研究中不难发现,农民家庭及农村男性往往是婚姻挤压的承受者,婚姻挤压研究关照了男性主体面临的婚姻障碍问题,但在研究分析中男性是被动的,且是集体失语的。

三是婚姻主体回归中的婚姻策略研究。农民通过婚姻策略建立起亲属与婚姻关系,也利用婚姻缔结过程中的互动博弈与不平等性别策略推动彩礼上涨^[12],还通过“娶外地媳妇”的方式应对婚姻风险^[13]。农民运用既有婚姻策略完成婚姻目标^[14];同时也在婚姻缔结过程生产并利用新的婚姻策略^[15]。婚姻策略研究不仅关注婚姻市场的女性资源与男性婚姻挤压,还看到了农民自身在缔结和维系婚姻中的主体性。

透过以上研究回顾和梳理,笔者认为可以从两点进行反思:第一,农民不只是婚姻市场中的要素,也不完全是婚姻挤压的承受者,农民婚姻实践是农民具有主体性的活动。婚姻策略研究为笔者探讨农民缔结婚姻的主体性问题提供了启示,但亦有视野局限。农民婚姻不仅是个体策略的结果,而且是家庭的目标。实际上,家庭本位主义的理念在现代社会没有式微,而是继续嵌入现代乡村年轻人的婚姻实践^[16],农民往往需要通过“代际合力”^[17]、“代际责任分配”^[18]等方式完成家庭再生产目标。第二,农民仍依赖于婚姻市场并受到婚姻挤压,农民婚姻策略研究的推进离不开对婚姻市场和婚姻挤压的讨论。以往婚姻市场研究大多集中在本地婚姻市场、全国婚姻市场或是分析二者的对立关系上,比如,有学者指出本地婚姻市场受全国性婚姻市场挤压,最终改变了本地婚姻市场的婚姻规则和婚姻秩序^[19];同时婚姻挤压研究主要集中于讨论婚姻挤压的类型、差异和后果,缺少对婚姻挤压微观层面的深入探讨。

综上,在本文中,笔者试图从两个方面重新思考农民的婚姻问题:一是从农民家庭的婚姻策略角度思考农民在婚姻缔结过程中的主体性问题;二是将农民家庭的婚姻策略放在具体的婚姻市场背景和婚姻挤压环境中,也即在田野经验中进行考察。笔者将在当地婚姻市场转型的背景下,从女性的婚姻要价切入,探讨当前农民家庭的婚姻实践,试图理解农民家庭的婚姻挤压处境及其婚姻策略行为;同时尝试揭示农民家庭策略化利用婚姻市场规则和资源突破婚姻挤压的过程与机制,即农民家庭的婚姻策略是如何服务于家庭婚姻目标,它又是如何在缔结婚姻过程中再生产出来的?

本文的主要田野点Q村^①位于鲁西南地区,距集镇较近,辖5个村民小组,140多户,共700多人,现有445亩耕地。村庄主要发展种植业、养殖业,除了从事农业产业经营外,农民亦外出打工。年轻人多在青岛、苏州及邻镇工业园区进厂,中年人主要在县城及市区打建筑零工,中老年妇女普遍留守村庄并长期从事农业及家庭手工艺品代加工等,农民家庭收入普遍属于中等水平。本文主要采用质性方法展开研究。2019年4月,笔者一行7人以Q村为主要驻村点进行田野考察。除了与农户同吃同住,近距离观察农民日常生活与情绪情感表达外,还进行了深度访谈,访谈对象涵盖村干部、普通村民和村庄精英等,访谈内容主要涉及农民家庭的生计模式、生育观念、婚姻模式、代际关系,及村庄经济与产业、村庄治理等方面。然后通过集体研讨实现了对村庄社会的整体性了解,也形成了对当地农民家庭婚姻情况的基本认识。

二、分析框架:区域间婚姻市场与婚姻挤压分层

学界一般将婚姻市场区分为全国婚姻市场和本地婚姻市场。在全国婚姻市场,女性资源在

① 除了Q村,笔者一行还调查了解了与Q村相邻的S村、W村的基本情况,基于3个村庄区位、经济以及在婚姻市场转型中的相似处境,本文的讨论将这3个村庄的田野经验作为一个整体来分析,并重点呈现Q村的经验。

全国范围内流动,而男性在全国范围内参与竞争寻找结婚对象^[20]。在本地婚姻市场,女性资源在本地流动,男性在本地参与竞争寻找结婚对象,并且媒人发挥着配置资源的中介作用^[21]。实际上,农民家庭为了完成婚姻目标,往往积极在本地及本地周边、在全国乃至国外寻找结婚对象。在部分农村地区呈现出同时在本地婚姻市场和全国婚姻市场争取女性资源的现象,笔者将其概述为一种“区域间婚姻市场”:农民家庭的婚姻缔结由本地市场向全国扩展,但并未普遍进入全国性婚姻市场,本地婚姻市场上的婚姻缔结仍居主导地位。区域间婚姻市场的形成,呈现了婚姻市场的一种变迁样态,这不仅源于本地女性资源的流动,也源于人们对于本地婚姻的偏好。因此,“区域间婚姻市场”既涵盖了本地婚姻的维系与本地婚姻市场的扩大,也包含着本地婚姻对底层男性的排挤与对本地婚姻市场女性资源的补充。

女性资源流动和男性缔结婚姻范围的扩展形成了婚姻市场转型的基本样态,而地方产业结构与就业机会则是婚姻市场结构形成的重要变量。产业结构与经济发展水平差异而产生的经济分化,导致了多层次婚姻市场高地和洼地的出现,强化了婚姻市场的不均衡性。与此同时,产业发展形成的劳动力就业推动了家庭的市场参与,家庭综合竞争能力的差异逐渐扩大。在区域间婚姻市场,婚姻市场高地和洼地的产生与不均衡分布导致了婚姻市场叠加效应的产生,给农民家庭的婚姻挤压带来了显著影响。

本文以“区域间婚姻市场”概念为基础,试图提出“婚姻挤压分层”的分析框架,即以区域间婚姻市场中的女性流动及其不均衡结构下的男性家庭综合竞争能力为基本要素来讨论婚姻市场转型下的婚姻挤压及其应对策略。如图 1,横轴表示家庭综合竞争能力,以横轴箭头所指方向表示家庭综合竞争能力强,反之,则弱;纵轴表示女性资源的流动情况,以纵轴箭头所指方向表示女性资源流入地,反之,则为流出地,由此形成了四个象限空间。

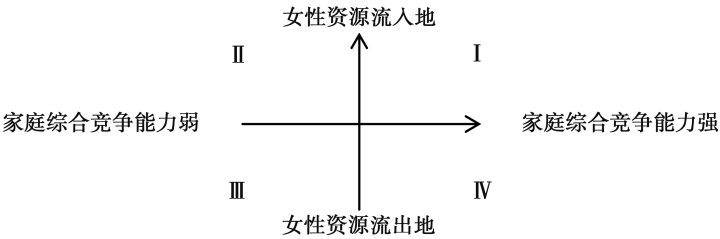


图 1 婚姻市场转型中的婚姻挤压

女性资源流动与男性家庭综合竞争能力共同作用形成了农民家庭婚姻挤压的分层差异。如图 1 所示,笔者以 I、II、III 和 IV 分别指代处在不同婚姻挤压空间的农民家庭类别。I 类农民家庭处在女性资源流入地且家庭综合竞争能力强,农民结婚基本无压力。II 类农民家庭处在女性资源流入地而家庭综合竞争能力相对较弱,农民遭受婚姻竞争挤压,但外来女性流入拓展了婚姻市场资源。III 类农民家庭处在女性资源流出地且家庭综合竞争能力弱,在婚姻缔结中受到双重挤压。IV 类农民家庭处于女性资源流出地而家庭综合竞争能力较强,往往通过婚姻资源的竞争“掠夺”实现了压力转移。

上述四类农民家庭在婚姻挤压分层中的位置由高到低依次是 I、II、IV 和 III,而婚姻挤压程度与婚姻挤压分层的空间位置呈反相关;总体上 I 类农民家庭婚姻挤压不明显,II、IV 类农民家庭处在中层婚姻挤压的位置,III 类农民家庭则处于婚姻挤压的底层;III、IV 类农民家庭普遍受到婚姻挤压,且程度强于 I、II 类农民家庭,婚姻竞争更加激烈。关于婚姻挤压分层的分析框架试图从微观视野概述婚姻市场叠加时农民家庭遭受的婚姻挤压差异,下文将结合笔者调研经验,具体阐释婚姻挤压及其与农民婚姻策略的内在关联。

三、鲁西南农村的婚姻要价与婚姻挤压分层

(一) 生育实践与农民婚姻偏好

1. 性别比失衡

二十世纪七八十年代,鲁西南农村开始提倡计划生育,部分年轻干部积极响应,主动绝育。在Q村,70岁的老干部M某是村中纯女户之一,1980年代初,他在二女儿出生后便主动做了绝育手术。1990年代,当地开始严格执行计划生育。从1991年到2001年,Q村没有发生一例计划生育超生,按照当地千分之四的人口自然增长率来算,Q村每年新生人口指标为10人。农民生育行为受到严格控制,其直接影响是新生儿少;同时,在强烈的生儿偏好下,胎儿鉴定与人为选择生育大量盛行,女胎流产化严重,导致男女性别比例的严重失调。

2. 本地婚姻偏好

本地婚姻意味着农民在同一婚姻圈内缔结婚姻,其通婚范围大致在5~15公里范围内;而不同在一个婚姻圈的婚姻缔结往往形成一种跨省婚姻,跨省婚姻并不一定指向夫妻双方分属不同省份,而是包含着“跨市”“跨县”“跨省”多种可能^[22]。通常本地婚姻主要在本县之内^[23],但根据地理条件差异,它也存在包含本县和临县范围的情形^[24]。从Q村调查来看,1970年代以来,农民通婚范围不断扩大,通婚圈不断被打破和重塑。笔者统计了该村一个小组21户家庭44例婚姻的通婚范围^①,跨省婚姻有8例,主要是二三十岁的年轻人,本地婚姻有36例。在本地婚姻中,本乡外村的通婚最多,达19例,且涵盖年龄范围最广,从30岁到60岁及以上;本村内的通婚次之,主要是50岁以上的中老年人。此外,亦有几例本县外乡的情形。总体而言,当地农民维持着县域范围内的本地婚姻。

农民家庭的本地婚姻偏好具有深厚的社会文化基础。首先源于本地婚姻具有相对较高的稳定性。男女双方皆知根知底,赋予了缔结婚姻双方以确定性和安全感,同时,父代介入子女婚姻过程中所动员的社会关系资源基本处于一个熟人社会中,形成了本地婚姻的重要基础。此外,本地婚姻缔结还可以形成强大的姻亲关系支持网络,在家庭办大事,比如红白事上撑场面、提供物质支持等。对于当地农民而言,婚姻缔结不仅是两个人的事,更是两个家庭的关系缔结,农民家庭对于本地婚姻的共同偏好强化了本地婚姻市场中对女性资源的争夺。

(二) 婚姻要价与婚姻成本攀升

在女性资源紧张及本地婚姻偏好的共同作用下,女性逐渐掌握婚姻市场上的要价权与话语权。近年来,女性的婚姻要价越来越高,主要体现在以下3个方面:

一是婚姻要价内容增多。女性婚姻要价通常与婚礼仪式紧密相连。在男女见面阶段,若互相相中,男方即需给付彩礼钱定下亲事;男方定下结婚日期,需要去女方“送好”并给付送好钱;结婚前,男方需要给女孩买金项链、金戒指和金耳环,准备住房。近年来,女方婚姻要价逐渐脱离仪式本身的需要,增加了对房子、车子的要求。实际上,无论结婚时女方是否对房子有要求,父代一般会提前帮儿子准备好住房,这被父代视为应该完成的人生任务,也被女方视为不必明面提出的要求。但近年来,女方主动在结婚条件中提出了对房子的要求。

二是结婚成本攀升。第一,体现为彩礼要价的跳跃性增长。自1970年代开始,彩礼有了固定数额并呈现稳定的增长态势。1970年代,彩礼维持在几十元水平,比如,1972年,农民结婚的彩礼仅为20元;1980年代,彩礼开始上百,一般在100~200元之间;1990年代,彩礼开始上千,基本维持在1000~2000元的水平。而在21世纪头10年间,彩礼已经过万,并开始有规律地增

① 此处家户包含了父母与已婚子女,出嫁女儿的通婚也统计在内。

长,比如,2011年结婚,女方要求彩礼1.1万元;2014年结婚,彩礼要3.3万元;2015年结婚,彩礼上升到6.6万元;2017年结婚,彩礼增至9.9万元;2019年结婚,彩礼继续涨至11万元。第二,体现在对房、车要求越来越高下的结婚成本增长。2011年以前,女方对于房子的要求比较低,有地方住即可;2011年以后,女方开始提出结婚必须要有独立的院子;2014年,女方提出结婚必须有平房;而到了2017年,女方则提出必须要有楼房;2019年,结婚住房要求进一步提高,即在外买商品房。不断提高的结婚住房要求意味着男方家庭的婚姻成本越来越高。就当下一水平而言,当地平房造价是7万~8万元,一幢二层毛坯房造价至少20万元;若是买房,市区现房价5000元/平方米,县城房价4000元/平方米,普通一套房首付就需20万元;再加上轿车10多万元,从见面一定亲—见亲家—登记—送好—结婚,男方至少要花50万元。

三是婚姻要求精细化。伴随婚姻要价增加,女方对于男孩家庭的选择偏好逐渐凸显出来。比如,不愿找只有一个儿子的家庭,主要担心将来照顾老人负担大;不愿找有两个及以上儿子的家庭,担心若老人负担不起其他儿子结婚,他们还得帮忙操心;倾向于找有儿有女的家庭,女儿可以帮忙照顾老人,赡养老人没负担。一个女孩通常在看7~10个男孩后才会定下满意的结婚对象,且从见面、订婚再到结婚往往只有一年。从女方择偶的家庭偏好不难发现,男性所面临的婚姻竞争不仅在于女方对于婚姻缔结本身的要求,还在于对家庭责任的预期与精细化计算。而从日益提高的婚姻要求中,也可以看到女性在婚姻市场中的选择优势。

(三) 经济分化、婚姻要价转化与婚姻挤压分层

近年来,女性的婚姻流动与婚姻要价越来越受到经济发展影响。Q村所在的鲁西南地区,经济发展存在显著不平衡:部分县域二、三产业发达,部分县域仍以传统农业为主,且在村庄间形成了有产业村与无产业村的差异。Q村长期以发展农业为主,近年来养殖产业逐渐发展起来,而该村西南临近外县的H镇,主要以发展二、三产业为主,经济条件相对较好,且新建的工业园区吸引了周边大量劳动力就业,年轻女性越来越倾向于进入H镇打工并缔结婚姻,形成了区域性劳动力市场和区域性婚姻市场的重合^[25];同时,H镇产业发展吸引劳动力就业,为周边农民提供了市场机会,由此产生的农民家庭经济收入差异进一步影响着家庭婚姻竞争能力与婚姻挤压程度。

农民家庭存在着婚姻要价压力,这一压力的转化通常是通过男方婚姻支付实现的。对于女性资源流入的婚姻市场高地,婚配对象增多缓解了男性婚姻竞争压力,一般彩礼不容易急剧攀升,且农民家庭的经济能力可以“大方”支付彩礼,满足女方婚姻要价要求。但对于女性资源流出的婚姻市场洼地,男性婚姻竞争激烈,农民家庭为争夺有限的女性资源而提高婚姻支付标准。比如,2019年H镇彩礼给付为10万元,而Q村彩礼给付为11万元。在Q村农民看来,Q村农民彩礼给付不能低于H镇才有可能顺利娶上媳妇。除了物价上涨下的自然增长,彩礼等婚姻要价的被迫抬升使得婚姻洼地市场中农民家庭的婚姻缔结普遍存在压力。

根据以上经验可以看到,婚姻市场叠加对于H镇和Q村周边农民家庭的影响存在明显差异。H镇产业经济相对发达,在镇域范围内形成优势辐射,处于区域间婚姻市场的高地,女性资源流入,婚姻缔结压力主要源于家庭之间的婚姻竞争,农民家庭的婚姻挤压主要属于Ⅰ和Ⅱ两类,前者基本可以掌控婚姻给付的主动权,无明显婚姻挤压,后者受到家庭婚姻竞争影响但可以通过流入的女性资源缓解竞争压力,处于婚姻挤压空间的中上层位置。Q村及附近村庄处于区域间婚姻市场的洼地,女性资源流出形成的资源紧张,对农民家庭普遍形成了婚姻压力,农民家庭的婚姻挤压主要属于Ⅳ、Ⅲ两类,前者受到女性资源流失影响但家庭综合竞争能力较强能够应对外部挤压,处于婚姻挤压空间的中下层位置,后者遭受女性资源流失和竞争排挤,处于婚姻挤压空间的底层位置。

四、婚姻策略的生产与再生产

结合婚姻挤压的分层体系来看,Q村及附近村庄的农民家庭总体上处于婚姻挤压空间的中下层,婚姻竞争相对更加激烈;但从调查经验来看,绝大多数农民家庭基本完成了子女结婚任务。Q村全村只有4例“光棍户”,并且农民婚姻缔结形式呈现出明显的层级差异。通常而言,在经济分化显著的村庄,通婚层级化往往比较明显^[26],而Q村农民家庭收入普遍处于中等水平,经济分化不明显,农民家庭通婚同样存在着层级差异,这与农民家庭所处的不同婚姻挤压层级密切相关。实际上,婚姻挤压对农民婚姻行为存在着正向激励作用,处在婚姻挤压中、下层的农民家庭分别采取了不同的婚姻策略来完成家庭婚姻目标。

(一) 婚姻挤压层级下的婚姻策略

1. 中层挤压下的关系化策略

一是利用本地媒人关系网。处于婚姻挤压中间层次的农民家庭普遍倾向于利用本地婚姻市场的规则和资源缔结婚姻,而媒人介绍是最主要的资源连接方式。由于媒人都是本地人,而媒人掌握的关系资源也主要在本地及本地附近区域,基本可以满足农民家庭婚姻缔结的需求。笔者调查的3个村同属于一个镇,该镇职业媒人有将近30人,还有各类不在农民公共视线中的传统兼业媒人,这些媒人都嵌入本地熟人社会关系网,其掌握的女性信息资源亦在本地及附近区域。

传统兼业媒人通常不主动索取报酬,媒礼主要看给予者的心意;但兼业媒人主要在特定关系圈活动,包括其亲戚、邻居等,由此链接到的女性资源较为有限,同时“兼业”本身意味着媒人角色的不稳定。相比之下,在女性资源紧缺的婚姻市场,职业媒人的优势得以凸显。在职业媒人队伍中,成员往往相互间共享、沟通和合作,极大地拓展了信息资源,且职业媒人可以按照市场行情索取货币性报酬,更有动力促成婚姻缔结。近年来,Q村所在乡镇职业媒人的报酬在逐步上涨,从一两千元涨到现今的四五千元;如若有多名媒人参与,“媒礼钱”还会根据媒人分工情况进行分配。职业媒人有能力也有动力帮忙找对象,而这种能力强于家庭也强于兼业媒人,农民往往会充分利用媒人及其关系网络完成婚配任务。由此可以看到,普通农民家庭除了积极调动亲戚、朋友及乡邻等帮忙介绍外,还会请职业媒人寻找本地适婚未婚女性。一般父代会先请信任的亲戚朋友多方打听,了解附近做媒口碑比较好的职业媒人,即有人脉、会说话、做媒成功率高及媒礼钱要求合理的媒人,在此基础上再单独进行请托,条件相对不好的农民家庭还会付出比别人更高的媒礼钱请职业媒人走动。

二是“男主外女主内”的家庭分工。在婚姻缔结过程中,女性通过婚姻要价表达了其在婚姻市场中的主动权和话语权,但婚后当地女性的角色大都回归传统。男性是家庭中的主要劳动力,女性主要负责照顾老人、孩子,或选择灵活就业,村中大部分三十岁以上的妇女在村,在家从事毛毡娃娃、藤编、假发等手工艺品制作。“男主外女主内”的家庭分工传统使得女性婚后的家庭生活面向更为突出,而自由、充裕的在村收入机会使女性婚后没有形成大规模外出,甚至没有形成外出务工的动力,妇女的生活导向仍是“家庭本位”的。如此一来,女性从婚姻市场中的紧缺资源转变为嵌入家庭中的重要成员,这一转变促进了家庭关系的和谐以及婚姻关系稳定。“男主外女主内”的分工方式在本地生活传统中塑造,同时,它在维护婚姻家庭关系的过程中又保证了传统延续。由此可以看到,在女性资源外流形成的婚姻挤压之势下,大多数农民家庭能够突破婚姻市场外部挤压而完成本地婚姻缔结。在这个过程中,媒人在熟人社会中的嵌入身份使得女性资源大为扩展,而明确的家庭分工又实现了女性在家庭内部的角色嵌入,嵌入策略的充分运用构成了大多数普通农民家庭本地婚姻正常缔结并维持稳定的重要手段。

2. 底层农民家庭的市场化策略

普通农民家庭通过家庭合力积累基本可以负担女方的婚姻要求和要价,但对于处在双重挤压中的底层农民家庭而言,实际上难以满足女方全部的婚姻要价要求,尤其在女方精细化婚姻择偶要求下,部分经济条件差、家中兄弟多、个人相貌丑陋及有智力障碍等缺陷的家庭,往往难以娶上本地媳妇,基本被排挤出本地婚姻市场,最后只能通过找外地或外国媳妇解决婚姻问题,农民认为“娶外来媳妇是没有办法的办法”。

一是链接女性资源的路径替代。为了完成家庭再生产任务,本地婚姻市场竞争失败的农民家庭开始作出替代选择,即通过市场婚姻中介寻找女性资源。在市场婚姻中介路径下,农民家庭的婚姻支付高度货币化,婚姻缔结过程深度卷入市场化体系,造成了家庭尤其是父辈的人生任务压力和经济压力,然而,这一路径也由此演变为当地娶本地媳妇困难家庭的一个策略性选择。对于依靠市场婚姻中介链接女性资源的农民家庭而言,婚姻缔结是以高度市场化的规则、组织运作而实现的。1990年代,在非正式市场媒介作用下,外地媳妇嫁入本地的情形比较普遍,这些外地媳妇多来自四川、贵州及云南等地。笔者从W村了解到,1990年代初期该村就有3例通过中间人从贵州嫁入的媳妇。而就当下来看,农民娶外国媳妇逐渐增多。通常而言,中国的经济发展优势成为一些外国女性资源流向中国的动力;最初外国媳妇嫁入当地属于正常的跨国婚姻缔结^①,然而,专门的婚介组织介入及其运作使得跨国婚姻的市场化程度加深甚至产生异化。

二是利用一次性给付的婚姻市场规则。跨国婚姻给当地农村结婚困难户带来了转机,外国媳妇对男方家庭没有精细化的要求,也不要求房子、车子和“三金”,农民家庭一次性的婚姻支付即可缔结成一桩婚姻。因此,相较于普通农民家庭的婚姻支付,市场婚姻中介下的婚姻支付形式简单且支付成本较小。与Q村临近的S村就有6例通过市场中介从缅甸、巴基斯坦等国嫁过来的妇女。实际上,农民家庭一次性支付的十多万元礼金钱,只有小部分到女孩手中,其中大部分都被中介机构所分得,这类婚姻的市场化运作给婚介机构带来了巨额获利空间,而此种婚姻交换与不均衡市场分利秩序给跨国婚姻造成了多重影响:一是大量为获取暴利的非法婚介组织滋生。距离Q村5公里左右的集镇上有一家名为“中巴友谊介绍所”的婚介所,专门给人介绍巴基斯坦的女性结婚,在笔者驻村之前该介绍所已经被相关部门取缔封停。二是女性在婚姻市场上的资源属性进一步得到强化。一些外国女性嫁到中国后,由于语言、生活习惯不同,难以融入当地农民的家庭生活,一般婚后一到两年便会离婚或是跑婚,尤其那些自身没有取得合法入境身份的女性,不得不持续在婚姻市场上流动。对于依赖货币化手段寻找女性资源而缔结跨国婚姻的农民家庭而言,如果外来女性留下了孩子才走,他们基本可以承受,并认为这是遇到了“地道的人”,否则,他们将难以承受“人财两空”的婚姻风险和后果。

除了催生职业媒人,婚姻市场还发展出高度市场化的婚介组织。农民家庭转向专门婚介组织实现了高效的资源匹配,并通过货币媒介主导的婚姻市场交换形成了跨国婚姻。然而,农民的婚姻实践与婚姻维系是完全不同于市场的生活逻辑,货币媒介主导下的婚姻市场交换实现了快速的婚姻缔结,但稀释了婚姻缔结关系的厚重基础。

(二) 婚姻策略及其再生产

婚姻策略的运作服务于婚姻关系的缔结和家庭关系的稳定,但在具体的婚姻实践中,农民家庭的婚姻策略运用存在着极大的差异性,甚至具有变动性,这从根本上源于农民婚姻实践的主体性。笔者试图通过图示的方式来简要呈现,处在两种不同婚姻挤压处境中的农民家庭是如何运用婚姻策略实现家庭目标的。换句话说,在婚姻缔结和维系中农民家庭的婚姻策略是如何

^① 当地村中有年轻人在国外打工,结识外国的女性结婚,并最终回到中国定居生活。

生产、运作并实现再生产的(图 2)。

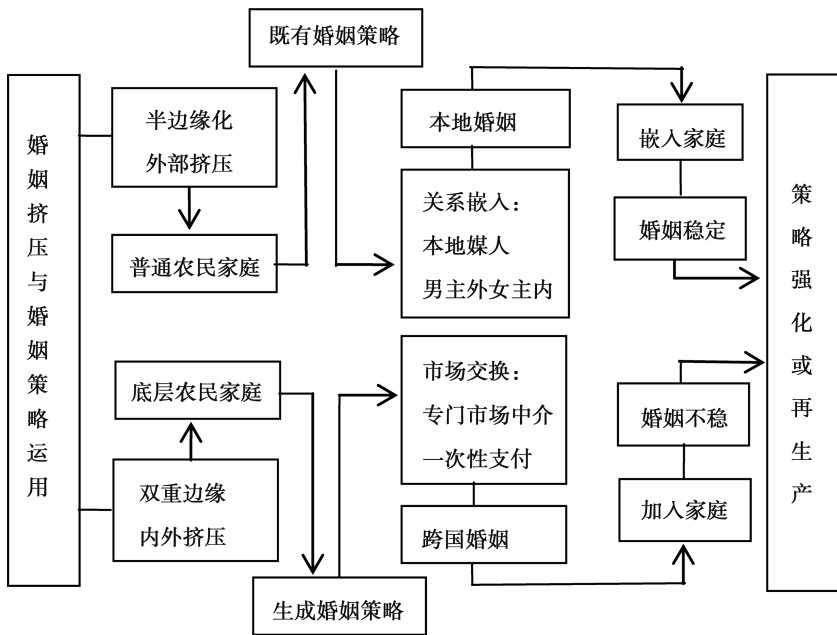


图 2 婚姻缔结与维系中的策略生成、运作及再生产过程

就当地农民缔结婚姻的过程来看,对于受到外部挤压且大体处于中层婚姻挤压位置上的普通农民家庭而言,他们通过调动普遍共识的婚姻策略,利用媒人争取本地及附近的女性资源,而在完成婚姻缔结之后,利用女性本身的“角色嵌入”实现家庭角色的成功转变并进入稳定的家庭生活。相比之下,对于在婚姻市场中受到双重挤压而处于深度婚姻挤压下的底层农民家庭而言,他们通过一次性支付彩礼的方式缔结跨国婚姻,表面上是以较低的婚姻成本解决了结婚困难的问题,实际上这种相对较低的婚姻成本是以潜藏的巨大婚姻风险与家庭不稳定性为代价的。除了极个别外来媳妇融入当地农民的家庭生活而婚姻样态逐步稳定外,大部分通过市场中中介组织缔结的跨国婚姻最终走向失败。这类婚姻的失败不仅加剧了底层农民家庭的弱势与边缘状态,同时也继续强化了当地人对本地婚姻的偏好和依赖。

五、结语

本地婚姻市场与全国婚姻市场并不截然对立,区域间婚姻市场作为二者的过渡形态,为农民家庭提供了资源空间。在本地婚姻市场转向全国婚姻市场的过程中,鲁西南农村的强父代责任伦理与代际支持使得农民家庭得以充分利用婚姻市场转型契机寻找结婚对象,缓解了本地婚姻市场和全国婚姻市场挤压带来的压力。同时区域间婚姻市场仍存在着对农民的婚姻挤压,且这一婚姻挤压具有明显的分层差异,而农民家庭能够充分利用婚姻市场中的资源与规则突破婚姻挤压处境而完成家庭婚姻目标。由此可以看到,“娶媳妇难”但并没有影响当地普通农民家庭本地婚姻传统的维系,而底层农民家庭也并非必然沦为光棍户,“娶外来媳妇”即是底层农民家庭完成家庭再生产目标的替代选择。

婚姻是婚姻策略的既定目标而不是偶然结果,农民家庭婚姻策略的功能及价值在于服务家庭再生产目标,其本质是实践性的,而其实效性则需要在婚姻缔结和婚姻维系中运作并检验。经过普遍验证有效的策略往往形成一种传统,成为人们直接可利用的资源;否则便会激发人们在具体情境中变通甚至再生产出新的策略工具,婚姻策略即是在这一动态过程中生产出丰富的内容和形式的。总之,同西方理论研究语境中的个体化婚姻不同,中国农民的婚姻实践是以家

庭为核心的,婚姻不仅是要价博弈,它还承载着农民深厚的家庭伦理和人生价值,尤其在父代伦理责任极强的地区,结婚不仅是个人的事,还是父母及整个家庭的事。因此,农民缔结婚姻关系往往是通过家庭合力完成的,家庭合力包含着经济支持、分工合作和集体决定等诸多方面,本地婚姻与跨国婚姻都是农民家庭极力突破所处婚姻挤压环境而完成家庭婚姻目标的集体应对策略。

参考文献:

- [1] 郭志刚,邓国胜.婚姻市场理论研究——兼论中国生育率下降过程中的婚姻市场[J].中国人口科学,1995(3):11-16.
- [2] 唐利平.人类学和社会学视野下的通婚圈研究[J].开放时代,2005(2):153-158.
- [3] 任强,郑维东.我国婚姻市场挤压的决定因素[J].人口学刊,1998(5):3-5.
- [4] 田先红.碰撞与徘徊:打工潮背景下农村青年婚姻流动的变迁——以鄂西南山区坪村为例[J].青年研究,2009(2):51-63,95.
- [5] 桂华,余练.婚姻市场要价:理解农村婚姻交换现象的一个框架[J].青年研究,2010(3):24-36,94-95.
- [6] 李树茁,姜全保,伊莎贝尔·阿塔尼,等.中国的男孩偏好和婚姻挤压——初婚与再婚市场的综合分析[J].人口与经济,2006(4):1-8.
- [7] 张群林,伊莎贝尔·阿塔尼.婚姻挤压下农村大龄男性的婚姻观念与婚姻策略[J].人口与发展,2019,25(4):106-116,93.
- [8] 杨华.农村婚姻挤压的类型及其生成机制[J].华中农业大学学报(社会科学版),2019(4):25-34,170.
- [9] 刘燕舞.负性生命事件、地域性贫困与农村光棍问题的形成机制研究——以大别山村为个案[J].贵州社会科学,2019(10):149-158.
- [10] 黄佳鹏.双重挤压、非积累型家计模式与少数民族男性未婚人口——基于黔东南B乡侗寨的考察[J].南方人口,2019,34(1):10-20.
- [11] 陈文琼,刘建平.婚姻市场、农业剩余与光棍分布——一个理解农村光棍问题的中观机制[J].人口与经济,2016(6):10-20.
- [12] 栗志强.农村男方婚姻支付:性别比失衡背景下的农民婚姻策略[D].上海:上海大学,2012.
- [13] 王向阳.婚备竞赛、底层婚姻挤压与外地媳妇生成机制——基于豫南S县D村的驻村调研[J].西北人口,2018,39(5):39-46,56.
- [14] 宋莹.种族延续视角下使鹿鄂温克人的婚姻策略研究[D].苏州:苏州大学,2019.
- [15] 施磊磊.农村青年的婚恋策略及其运作逻辑——以皖北Y村为个案的经验探究[J].青年研究,2018(3):68-76,96.
- [16] 刘中一.家庭在场:一个华北乡村的婚姻策略[J].北京行政学院学报,2011(2):103-107.
- [17] 黄佳鹏.代际合力、婚姻市场与婚配梯度——以鄂西茅坪村大龄未婚男性群体为例[J].南京农业大学学报(社会科学版),2019,19(2):82-90,158.
- [18] 何倩倩.从“婚配”到“婚恋”:婚姻模式变迁与农村光棍形成——基于关中L村的实地调查[J].华中农业大学学报(社会科学版),2019(1):130-136,169.
- [19] 李永萍.北方农村高额彩礼的动力机制——基于“婚姻市场”的实践分析[J].青年研究,2018(2):24-34,94-95.
- [20] 张雪霖.代际责任与家庭发展能力的区域差异研究[J].南京农业大学学报(社会科学版),2020,20(6):43-52.
- [21] 王振,刘成良.媒妁之言:宗族村落的媒人、彩礼与婚姻市场——基于赣南农村的调查[J].北京社会科学,2018(12):105-113.
- [22] 宋丽娜.打工青年跨省婚姻研究[J].中国青年研究,2010(1):64-68.
- [23] 陈锋.“闪婚”与“跨省婚姻”:打工青年婚恋选择的比较研究[J].西北人口,2012,33(4):52-57.
- [24] 刘升.农村“闪婚”:父权文化下的“本地婚”[J].西南石油大学学报(社会科学版),2014,16(3):44-

49,88.

- [25] 王向阳.姻缘难觅:转型期农村大龄未婚男性婚配危机及其解释——基于关中扶风 X 村的田野调研[J].兰州学刊,2020(11):162-171.
- [26] 余练.农民分化与通婚圈结构变迁——基于皖中大鼓村婚姻市场的考察[J].华中科技大学学报(社会科学版),2013,27(1):114-121.

(责任编辑:李凌)

Marriage Market Transformation and Marriage Strategy of Farmers' Families

QIU Ting

Abstract: The outward flow of local female resources has led to the transformation of the local marriage market to the national marriage market. Based on the field investigation in southwest Shandong, it is found that the economic differentiation in the process of local industrial development has formed the highlands and low-lying lands of marriage market, which, together with the interregional marriage market formed by the flow of female resources, has a pile-up effect, causing the farmer under the marriage contract to suffer from multiple squeezes. In the more competitive marriage market depression, farmers' marriage often fall into the lower and middle space of marriage. The difference in comprehensive marriage competitiveness makes the farmer family resort to "relationship" and "marketization" marriage strategies to break through the marriage squeeze, the former using embedded network to find local daughters-in-law, the latter concluding transnational marriage through market intermediary; the two strategies lead to completely different marriages and family appearances. Compared with the successful transformation of local women's marital role and marriage stability, foreign daughters-in-law's role transformation and social integration are often more difficult. Transnational marriage, as a family counter-measure strategy, apparently help solve the problem of farmers' marriage, but has the potential risk of further deepening their family marginalization.

Keywords: Marriage Market Transformation; Marriage Asking Price; Marriage Squeeze Stratification; Marriage Strategy