

农村“天价彩礼”形成的背后

■ 刘岳 杨华

一、“天价彩礼”已经成为严重的农村社会问题

春节前后一向是农村年轻人密集结婚的时期，常年打工在外的年轻人，此时赶回农村举办婚礼，在外务工的亲朋好友也在这个时候聚集得最多，参加婚宴的人也越多。与婚礼相伴随的是，相亲的也比较多。20岁左右的农村单身青年，春节期间回家，主要就是被父母逼婚或赶相亲的场子，无论是大学生还是打工仔。一个春节过下来，一般人都要相亲数次甚至是十数次和数十次，每天不是在相亲就是在去相亲的路上。

春节期间男女双方谈婚论嫁，除了既定的程序要走之外，主要谈的就是“彩礼”。媒体近年都在春节期间报道过“天价彩礼”，不久前还有报道说，一个农村小伙子在结婚当天晚上锤死妻子的惨剧。农村彩礼已由几千块钱迅猛地涨到了十万以上，有的地方到了二十万元，如果算上其他的花销，包括宴席、请媒、房子、车子等，那么结一个婚下来，男方父母要付出四、五十万元的成本。如果一对父母从年轻时期开始为儿子结婚积攒财富，每年存下两到三万元，正好在20年左右把这个钱攒上。按照现在的工薪和农民收入，可以达到每年攒下这个数字，但是20年前却无法攒到这么多。那么，父母为儿子结婚就得借钱，一般一个儿子要借10到20万元，有的甚至更多。如果有两个儿子，则第二个儿子很难成婚，如果有幸成婚，那么父母就要借更多的债务。如果一对五十岁左右的父母欠债20万左右，那么他们除了要照顾孙辈以外，就还得至少有一个人外出务工以还债，而儿子媳妇有自己的小家庭，不会分担自己结婚所致的债务。如果父母能够工作到65岁，每年存下一万五到两万元，到65岁左右终于还清了债务，但是自己也已经积劳成疾了。因为给子女付出了很多，对子女的期待也就很大，等到自己动不了的时候，子女却无法顾及自己的生活，与自己的期待反差很大，很多人受不了，于是和子女发生剧烈冲突，有的老人因此而负气自杀。这种情况在陕西关中农村已经开始出现。

“天价彩礼”，除了使中年一代压力巨大、老年人被忽视以外，“天价彩礼”还造成了其他负面后果，包括骗婚、拐卖婚、跨国拐卖等现象。其中骗婚主要的目的就是为了骗取高额彩礼，有本地媳妇骗婚的，也有带外地女孩来骗婚的。还有一个后果是，那些支付不起“天价彩礼”的男子，就很可能被剩下来，成为光棍。据说，由于男女出生性别比问题，未来数十年全国婚姻市场上将出现3000万光棍。

二、农村“天价彩礼”成为社会问题的几种解释

“天价彩礼”说的不仅是彩礼本身，背后的实质是高额婚姻成本。婚姻本是两个人的事情，或者是两个家庭的事情，婚姻成本也应由两个人或家庭来承担。但是在农村，由于男婚女嫁的传统习惯根深蒂固，婚姻的成本由男方家庭承担。这就造成了男方父母对儿子婚姻的高度焦虑，把所有的婚姻压力都给承担下来。“天价彩礼”或者说高婚姻成本，之所以会在当前出现，有以下几种解释：

一是本地媳妇说。这种理解认为，在农村婚配中，所有的人都倾向于在本地找媳妇，而不愿意到外地找媳妇。原因是婚姻是结秦晋之好，两姓之谊，跟本地人联姻，既有利于两个家庭之间的相互帮助、相互提携，也可以沟通两个宗族、两个村庄的关系。对于小家庭而言，他们生活的社会资本就增加了，不仅有利于生活，而且有利于婚姻的稳固。而娶外地媳妇，一方面，外地媳妇极有可能不习惯这里的生活而容易跑掉，跑掉之后既找不到她们的娘家人，也找不到她们本人。另一方面则是异地婚缺少了娘家这个支撑，小家庭的社会资本就使本地婚少了许多。这样形成的习惯是，农民较容易接受本地婚，而歧视异地婚，认为娶本地媳妇才是正常的，娶外地媳妇则是没本事的表现，在许多地

方这样的家庭会被人家看不起。大家都知道娶本地媳妇贵，娶外地媳妇便宜、成本低，但是大家还是愿意娶本地媳妇。而本地女孩本来就稀缺，大家都来争，就使得她们更为紧俏，女方父母就会漫天要价，而男方父母则为了使自己的条件更有吸引力，就会不断创造更好的条件，使女方优先选择自己。那么，在男女双方的共同努力下，彩礼或者婚姻成本就不断攀升。

二是激烈竞争说。这个观点说的是，女方家庭相互比较、相互竞争，看谁嫁女儿索要的彩礼更多。如果哪家嫁女儿索要的高额彩礼，突破了当地之前的上线，那么这家就会在当地非常有名望，大家都觉得家的女儿很好，很优秀，嫁得很值。于是都要往这个标准靠拢。如果哪家没有索要足够多的彩礼，就会认为是便宜嫁女儿，说明女孩子不咋地，父母脸上就会无光。为了使自己脸上有荣耀，就得更要更高的彩礼。大学毕业后在本地成婚的，也要索取高额彩礼，否则也没面子。而有的女方家长比较开通，不想给男方带来压力，就明确说不要彩礼，但是女方家长得在村庄里到处宣传是自己不要彩礼，而不是对方不给彩礼。女孩越漂亮、越有才华、女方家庭条件越好，就越可以索取高额彩礼。相反，如果男方家庭条件越好，女方索要的彩礼就会相对较少，因为男方这个时候因为经济条件而处在在婚姻市场的上游。我们调查到很多这样的案例，一个婚龄男子，长相丑陋，一直找不到女孩，但是当他们家在县市买了房子或者在村里建了房子，很快就可以成婚。

三是高性别比说。据说未来有数十年，中国将有三千万三十五岁到六十岁之间的男子难以成婚，也就是说在过去的三十多年，中国的男性比女性多出生了三千万，出生性别比在100:130之高。这么高的性别比，使得女性在婚姻市场中占据了绝对优势，她们就以此为要挟，在婚姻市场中要高价。这是最基本的的一个解释。如果性别比相当，男性成婚不是问题，就构不成对男方父母的压力，那么男方父母就可以在较低的价格下跟女方谈判，如果女方索要高价，包括高额彩礼、县市里的房子、车子等，那么男方父母可以扭头就走，他们还可以在另外的家庭中寻找到合适的女孩。女方索要高额彩礼就会归于失败，高额彩礼就不存在。而性别比较高时，同样的情况，当男方扭头走了之后，他在其他家庭也难以再找到合适的女孩。所以，在这个时候，不仅女方处于卖方市场，有资本索要高额彩礼，男方也会主动创造条件来吸引女方，这样，男女双方将彩礼推向天价。

四是男女地位说。意思是，在女性地位比较高的地方，彩礼就不会很高。因为女儿在家庭中有较高说话的能力，她为了未来小家庭考虑，宁可不会向男方家庭索要高额彩礼。全国的情况是，东北地区和长江流域地区的女性地位比较高。但这两个地方彩礼其实并不低。比如江汉平原的荆门，虽说账面上的彩礼是不高，但是男方要成婚，必须在县城或者市里买房子，现在条件还在攀高，轿车也已经进入彩礼之中，很快就會普及。所以这个说法具有个别性，不具有普遍的解释力。

五是文化差异说。虽然外地媳妇便宜，但是很多地方都不娶外地媳妇，宁可要高价的本地媳妇，除了社会资本和容易跑掉之外，还有一个原因是文化上具有差异。在中国农村，外地媳妇主要来源是江汉平原和云贵川等地区，这几个地方男女平等程度较高，当地文化中生男孩、传宗接代的观念已经非常薄弱，如果娶到这些地方的媳妇，很可能在生了头胎（女孩）之后就不愿意再生二胎（男孩）了。这对于父母辈来说是难以接受的。所以，为了稳妥起见，在生男孩、传宗接代观念比较强的地方，就不太倾向于娶外地媳妇。这有一定的道理，但是在男方宗族性村落普遍要求生男孩，传宗接代观念也比较强，但外地媳妇很普遍。所以这种说法不太靠谱。

六是彩礼归谁说。彩礼的归

属问题，在南方与北方是有差异的，在南方一般归属于女方家庭，而北方则会随嫁妆转移到男方小家庭。这个观点认为，婚姻的配对讲究的是门当户对。在北方，彩礼归男方小家庭，若女方家庭的经济条件好，他们就会索要更高额的彩礼，因此形成示范。而在南方，因为彩礼是归女方家庭，如果女方家庭条件好，就不会索要高额彩礼，那么它的示范效应就是不要高额彩礼。但是，在北方，尽管彩礼归男方小家庭，而经济好的女方家庭应该是配对经济条件同样好的男方家庭，这个时候就不会索要高额彩礼，男方家庭条件越好、兄弟越少，女方索要的彩礼就越少，反之亦然。而在南方，彩礼是给女方的，女方条件差，就越应该索要高额彩礼，但是没有为什么索要。

七是地域差异说。说的是在某个区域内，因为某个片区经济较另一个或多个片区要发达，农民的生活水平要高，那么在较穷地区的女孩就会流向较富裕地区，不要彩礼也会过去。这样就造成较穷地区的男子结婚压力增大，这些地区的家庭为了留住本地女孩就会给更多的彩礼，从而使得该地区的彩礼迅速拔高。这个解释与婚姻梯度理论有相似之处，婚姻梯度理论的通俗版就是山上的姑娘嫁山下，山下的姑娘嫁城郊，城郊的姑娘嫁城里。结果是城里的男孩最容易成婚，婚姻成本最低，次之则是城郊，最难成婚的则是山上的男子。山上的男子要成婚就得提高自己成婚的资本，给更多的彩礼，或者在城里买套房子。在我们调查的湖北应城地区，彩礼比较少，但是必须要在县市有套房子，在农村即便有别墅，女孩也看不上。

三、农村彩礼水平高低与南北方地区父代责任差异

与“天价彩礼”相关的一些现象往往是联系在一起，一是彩礼与光棍，彩礼比较高的地方，光棍相对比较少，反之彩礼较低的地方，光棍就比较多。二是彩礼与通婚圈，彩礼较高的地方一般还保留着传统的通婚圈。适龄男女多在本地找对象，只有少数女性和男性找外地对象。而彩礼较低的地方，传统通婚圈一般被打破，异地婚成为普遍的婚姻形式。三是彩礼与代际责任，父代对子代婚配责任较重的地方，一般彩礼也较重，而父代对子代婚配责任较轻的地方，彩礼也较轻。四是彩礼与异地婚，彩礼低的地方外地婚占主导，外地婚的特点是弥散性的，全国各地的都有，外地媳妇相互之间结不成团，而彩礼高的地方则会有集群性特征，一般是在本地结不了婚的男子娶云贵川或越南、缅甸等地的女子，这些媳妇娶进来之后会聚集在一起结成类似娘家的一种结构。这就是说，彩礼与父代责任、通婚圈和光棍等现象是紧密联系在一起的，高彩礼与父代责任重、保留传统通婚圈及光棍等联系在一起，而低彩礼则与父代责任轻、通婚圈被打破及光棍较多挂钩。

在父代责任较低的南方农村，生儿子、传宗接代的观念很强，这些地区计划生育三十几年，纯女户一直是比较稀罕的，突然一个乡镇出现一两户纯女户，便成了乡镇干部吹嘘的政绩。照说，在该地区，父代传宗接代、延续香火观念很强，他们对子代的婚姻问题应该很上心才是，甚至应该把它当做头等大事来完成。但事实却不是如此，在该地区，父代将子代养大成人之后，对子代的责任就慢慢变弱，尤其是在子代成婚之后，就完全从对子代的付出转变为向子代索要回债，子代对父代的责任逐渐增大。子代成婚可以视作是父代的人生任务，父代会在力所能及的范围内为子代做好这个事情，但不会倾尽所有，将自己毕生的精力和身体都耗在子代成婚上。婚配在该地区，主要是子代个人的事情。父代要做的，仅仅是举办一场婚宴，让子代在仪式上完成婚姻，至于建房子、说媒、彩礼等，父代有能力做就做，没能力做就不做。父代不做这些，也不会觉得亏欠了子代。所以在南方农村，父母没有强烈催婚、逼婚和强迫相亲的现象，只是每次春节回来问问有女朋友没

有，如果有，为什么不带回来；如果还没有，就鼓励开年后要找一个回来。如果多年都没有带女朋友回来，自己的年龄又大了，舆论上的压力主要不是针对父母，也不是说父母没有本事为子女成婚，也是针对子代本身，说子代这么大了也不懂事，也不想自己的父母都五六十岁的人了，还不赶紧找媳妇结婚，给父母抱孙子。父母的年龄越大，子代承受的压力就越大。

既然婚姻是个人的事情，那么在人口流动的大背景下，男子个人要解决这个问题，就得到打工流入地去解决。在打工地解决不仅有时间接触女孩，在空间上也可以接触更多的女孩。而在家乡本地，时间上只有过年前后的一个月，比较仓促，更重要的是本地女孩也外出打工。这样的结果是，南方农村在务工潮来临之后，异地婚就越来越多，娶外地媳妇也越来越具有合理性和正当性，歧视外地媳妇的观念逐渐退却，进而使得本地传统的通婚圈被打破，本地婚越来越少。传统通婚圈被打破意味着婚姻的本地市场被纳入到婚姻的全国市场。也就是说，南方农村的男子是在全国婚姻市场上进行婚姻交易，女方父母嫁女儿也是在全国市场上要价。男子的婚姻成本等于全国的平均水平，女方的要价也是全国的平均价格。即便依然是本地通婚（男女都是本地人），但女方已属在全国市场上要价，因而也要不起高价了。因为，如果女方对男方的要价高于全国的平均价格的话，男方就会感觉负担不起，或者划不来，他们就很可能放弃本地婚，退而求其次，到打工地去娶外地媳妇。外地媳妇所能要的价格也是全国平均价格。婚姻的全国市场是要不起高价的，所以彩礼在当地就不会因为某些女方家庭的要价高而水涨船高。婚姻的其他成本也是这个道理。

质言之，在南方农村，男子的婚配问题，虽是父母的人生任务，但更多的是个人的事情，而不是父母的责任。

而在北方小亲族地区，村庄内部由多个小亲族组成，小亲族之间在各方面进行着激烈的竞争，包括村庄政治、人情面子等。竞争胜负的基础在于小亲族内部拳头的多少，也就是有多少成婚的男丁，这样的人越多，在村庄中就人多势众，打起架来赢的机会就大。所以每个小亲族、每个家庭都希望生多个男孩，并极力要为男孩成婚，以便于再生更多的男丁。所以在北方农村，生男孩不仅仅是传宗接代的逻辑，而是再生更多男丁的逻辑，那么为每个儿子结婚就变得很重要，父代对子代的婚姻责任就非常强。这就是说，小亲族竞争的逻辑强化了父代对子代的婚配责任。

这样，在北方农村，父代为子代成婚的责任就真的成为了他们的人生任务，完成人生任务就是他们毕生的追求，这里面就涉及到他们的人生价值的实现、村庄生活的尊严面子、生活是否圆满等问题。如果没有给每个儿子都结上婚，就意味着自己的人生任务没有完成，意味着自己任村庄里的生活是有极大缺憾的，同时在他人的面前也抬不起头来。如果生了儿子却不能给他结婚，就是自己的最大过错和失败，是自己对不起儿子，因而会很愧对儿子。只有给儿子结婚了，才觉得对得住儿子，为儿子该做的都做了，在儿子面前才能挺直腰杆子。那么，在北方农村，子代婚配的压力就集中到了父代身上，他们从生下儿子开始，就焦虑着儿子成婚的事情，就在为儿子十几二十年后的婚姻操心做准备。而男孩自己却不不用自己去操心结婚的事情，一切听从父母安排便是，从相亲到结婚，均由父母一手操办。年轻人自己打工挣的钱也交给父母支配，积累起来以备婚姻的各项花销。

既然婚姻是父代的事情，父代在子代婚姻过程中要做的主要有三件事情：一件是准备子代结婚的相关条件，这需要花费半辈子时光；第二件是在儿子婚后偿还婚姻所致的一切债务，这是父代的责任，与子代小家庭无关；第三是给予子代物色合适的婚配对象。就第三件而言，父代要为子代物色对象，他们会在哪里物色

呢？当然是在本地物色，一是因为他们人就在本地，二是因为本地婚一直受到追捧。他们通过本地的社会关系、亲朋好友、专业媒人、中介机构等，在本地给予代寻找合适的对象。当所有的父母，以及上述各类主体都在本地为婚姻配对穿梭时，就会强化本地既有的婚姻配对结构和对本地婚认可的观念。其结果是，传统通婚圈并没有因年轻人外出务工而被打破，反而被加固了；本地婚优于外地婚的观念也被强化了，更加具有正当性和政治正确性。这就是为什么北方农村的年轻人在春节前后的一个月里有着密集的相亲和结婚，而南方农村却没有相应现象的缘故。

传统通婚圈的维系，使得北方农村的婚姻被置入两个市场之中，相对稳定和封闭的本地市场，和与之相对的开放的全国市场。当前全国市场的基本特点是，男女性别比的严重失衡，导致全国婚姻市场上竞争较为激烈，女方家庭占据绝对优势，而男方家庭则处在婚姻的焦虑当中，大家都不想成为三千万分之一，于是竞争愈发激烈。在此背景下，北方农村的本地婚姻市场必然受到全国婚姻市场的冲击和挤压，一个是本地婚姻市场上女孩流向全国婚姻市场（虽然远远没有南方农村严重），本地婚姻市场内部男女比重失调愈发严重。另一个是男女双方父母会感受到全国婚姻市场的高度竞争。全国市场上婚姻竞争越激烈，对本地市场主体的心理冲击也就越大，本地男方家长就越发感到儿子成婚的难度，而女方家长则越发感受自己的优势地位。于是，男方家长为了使儿子的成婚可能性加大，或者更快、更早地配对成功，就会努力增加自己的吸引力和竞争力，包括建更宽敞、更漂亮的带院落房子，给更高的彩礼。男方家长之间在各自条件上的竞争，抬高了彩礼的价格，提高了婚姻的成成本。同时，女方家庭处于卖方市场，势必待价而沽、伺机出价，因为她们的市场越景气，她们就越掌握谈判的主动权，可以索要更高的价格；她们不仅自己索要更高的价格，还相互竞争、比较着索要更高的彩礼。如果谁家索要的彩礼较低，就会觉得这家的女儿不好，是便宜卖女儿，全家人都没面子。有的女方家庭甚至会在结婚当日索要更高的彩礼，否则就不放人，更有甚者，有的女孩在家长的挑唆下，在洞房之夜也索要额外的彩礼及相关婚姻物件。而索要彩礼高的家庭，在当地会树立新的标杆，成为女方家庭竞相超越的对象。这样，女方家庭之间在彩礼要价的竞争，也极大地抬高了彩礼价格和婚姻的成本。全国婚姻市场竞争越激励，北方农村本地婚姻市场上的竞争也就越激烈，彩礼的要价就会不断攀升。基于本地婚天然的政治正确性，男方家庭不会轻易到全国市场上去物色女子，也就使得本地市场要得起高价。

由于父代的责任强大，父代就会集结全家之力，即调动家庭所有的资源和劳动力为子代成婚。家庭经济状况成为北方农村婚配最重要的条件，而个人的禀赋和条件则退为其次，甚至不重要。这就是为什么有些男子相亲无数而无果，一旦家里建了个带院落的房子，就立马会被当地女子趋附之的缘故。因为集全家之力、个体条件不重要，那么那些个体条件差的男性也可以结婚，只有真正非常贫穷的男子结不了婚，使得当地的光棍发生率不会像南方农村那么高。

为了在剧烈的竞争中胜出，也就是找到女孩结婚，北方农村的男方家长除了在彩礼、房子等硬性条件上下功夫，还在结婚的年龄上下功夫。他们会在男孩十六七岁的时候就开始谋划相亲，如果被相中，就在十八九岁结婚。如果不成功，则有时间多相亲几年（每年春节相亲），直到二十四五岁的时候相中为止，而过了这个年龄就很难再相到了——就普遍被认为是要光着的了。人们相信媳妇难找、彩礼会越来越高，越早出手对自己越有

利。所以，由于本地市场的高度竞争（比全国市场的竞争要大），使得北方农村相亲、结婚的年龄普遍偏低，早婚现象严重。

由于北方农村本地市场的存在和内部的激烈竞争，便衍生出了以农村婚姻为生的行业，包括传统的非职业媒婆转变为职业媒婆，婚姻中介机构在北方农村兴起；还有些带有非法性质的团伙如拐卖妇女、骗婚团伙等皆在北方本地市场中出现；北方农村新近还出现了专门从越南、缅甸等地介绍婚姻的组织，他们不仅从这些地方介绍女子过来，还对他们进行专门的语言、生活方面的培训等。这些次生市场，是北方本地婚姻市场的重要组成部分。

北方农村的外地婚市场，是专门为那些在本地婚中无法提供高额婚姻成本的家庭服务的。这些外地婚市场集中从云贵川和东南亚国家输入适婚女子，供应给这些家庭。这个市场的存在，也与父代的责任较大有关系，即想尽法子、殚精竭虑也要为子代成婚，所以不惜专门到大西南去物色女子，于是逐渐发展成市场行为。而与之对比的是，在南方农村，很少有这些集群性的外地婚姻，跨国婚姻更不存在，就与父代不承担责任有关。

北方农村彩礼和婚姻成本的不断攀升，给男方家庭带来了巨大的婚姻压力和焦虑，中年一代的家长承受了主要的压力，他们不仅为此耗尽了他们最好、最强壮的年华，而且还为此负债累累，到五六十岁还要为还债而远赴他乡打工。等到他们终于还上了所有的债务，也差不多灯干油尽了，身体垮了，没有劳动能力了，不再可能为余生创造生活所需。那么一切都还得依靠儿子媳妇。但是那时，他们的儿子媳妇正好处在负担最重的中年阶段，对年老的他们也就无暇顾及了。

四、农村“天价彩礼”的基本生成逻辑

父代对子代的婚姻责任较弱，婚姻成为子代个人的事情，他们就得自己解决自己的婚姻问题。而打工潮的出现使得他们更多的是在打工地寻找合适的对象，从而使得南方农村传统的通婚圈很容易被打破，而成为全国婚姻市场的一部分。即便是本地人相互通婚，只要被置入于全国市场，就要不起高价，因而南方农村的彩礼和婚姻成本普遍不高。

父代对子代的婚姻责任很强，婚姻成为父代真正的人生任务，他们要为子代的婚姻负责。而父代要为子代寻找合适的对象只能是在本地找，从而维系了本地传统的通婚圈，进而使得当地的婚姻就得面对两个市场，一个是全国市场，一个是本地市场。全国市场上的高性别比使得其内部的婚姻竞争就很激烈，它必然冲击和挤压本地市场，使得本地市场上的婚姻竞争更为剧烈。男方家庭为了在竞争中胜出，就会加筑自己的条件，给出更多的彩礼；女方家庭在本地市场中的地位更有利，谈判能力更强，就会向男方家庭提出更高的条件、索要更多的彩礼，而且女方家庭会在婚姻条件、彩礼上相互攀比，从而不断推高彩礼。

全国市场是要不起高价的，只能要平均价格，只有本地市场才能要高价。因而“天价彩礼”只存在于本地市场中。哪里有本地市场，哪里就会有“天价彩礼”。

由于父代责任的缺失，本地婚姻市场解体，婚姻成为年轻人个人的事情，单薄个体很容易因为个体条件的缺陷而无法获得爱情，而成为光棍。

在北方农村，由于父代对子代婚姻的负责，本地婚姻市场得以维系，婚姻成为整个家庭的大事情，举全家之力为子代成婚，子代的个体条件就不那么重要了，因而子代成婚的几率就比较高，光棍相对较少。

由于父代责任的差异，全国婚姻市场上的高性别比所带来的3000万剩男，最终多数被强制性地解决在南方农村男子的身上。而做出牺牲的南方男子又以“老少边穷”地区为最。

作者：刘岳，系社会学博士，中共山东省委党校文史教研部副主任，杨华，系社会学博士，华中科技大学马克思主义学院副教授