

三位少数民族女性在“反贫困”中的经济实践研究

■ 四川省社科院民宗所 林开强

【论文摘要】

在世界各国面临的“贫困”问题中，女性要承受更多由贫困所造成的负担。因为多数女性没有机会获得重要的资源(如信贷、土地和遗产)，因此无法参与社区决策。但是，妇女在家庭中的角色和功能，却是所有解决家庭贫困问题途径的落脚点。因为，从家庭成员的日常生活而言，只有妇女才会了解其家庭的食物是否有保障，营养是否合理。妇女在农业生产和家畜饲养方面发挥了重要作用。研究证明，妇女的社会经济地位和健康教育水平对整个家庭的良好发展会产生立竿见影且持久的影响。在贫困地区家庭的生存和经济收入中，妇女发挥了关键的作用。增强贫困人口的经济活力在很大程度上就要更加充分地使妇女认识到其社会经济潜力，提高生活质量的能力。为此，妇女必须能够接触到财产、公共服务、知识与技术，必须在决策中积极主动，实现经济独立。近年来，在我国西南少数民族地区出现了为数众多的杰出妇女，她们在商品经济活动中表现出色，获得经济成功，在社区起到了典范、引领作用。本文研究选取了笔者近年来在民族地区调查中的三位少数民族女性进行个案研究，她们主动积极投入现代化商品经济活动并取得出色成绩。本文研究发现，首先，三位少数民族妇女接受了大量现代化商品经济信息，并参与过现代化商品经济活动，拥有跨越不同文化模式和社会经济模式的比较经验。这是她们重返本土社区实践脱贫经济项目的前提之一；其次，三位妇女均立足于本民族特有的资源（文化资源或物质资源）实践经济活动；最后，三位少数民族女性的经济实践对社区有着极大影响力。根据笔者田野调查发现，在我国西南少数民族地区，积极参与现代化商品经济生产活动的少数民族妇女对子女或家庭成员的现代化教育尤其重视，这使研究回到少数民族地区妇女“反贫困”实践的前提：接受足够的现代化知识教育是民族地区实现长足的“反贫困”实践的重要前提。

我国对贫困地区妇女社会经济特征的实证研究证明，妇女参与经济活动的程度，在人口再生产中的角色定位，决定了妇女参与反贫困的重要作用。农村贫困妇女通过参与、从事生产项目，可以改善其自身和家庭的生存发展条件。妇女“反贫困”经济实践获得的成就对家庭的影响最为明显、直接，可以说，妇女的“反贫困”实践也是我国“反贫困”工程的有效途径之一。

一、自觉的选择——龙小琼和她的桃坪“小琼羌家”

笔者初次与桃坪羌寨的相遇是在 2002 年深秋，目的是陪同韩国教授前往理县蒲溪沟考察“释比”(端公或萨满)念经作法。彼时的桃坪羌寨民俗民俗休闲服务业处于起步阶段，笔者一行四人还是受到了龙小琼家的热情招待，留下深刻印象。最近，笔者对少数民族女性在农村“反贫困”实践进行研究时，龙小琼便成为研究个案。检视她个人素养、本土社区的物质文化资源、政策支持以及社区影响力，不难发现其成功轨迹中的因果关系。笔者按照以上四方面展开对她的研究。

龙小琼的家庭背景与所有桃坪羌寨的同龄羌族子弟没有差别，这是一个羌族聚居的山村农业社区，世居碉楼，世代务农。但是，给她带来不同于同社区同龄人的，是她后天获得的教育机会和现代化商品经济社会宽广的视野和急速的变化。1992 年，龙小琼初中毕业后考入了宜宾卫生学校，按正常职业规划，她接受完卫校职业技术训练后，完全可以在本土社区或城市从事一份现代女性从事的体面职业——医院护士。但是，她的专业技术以及她对本族文化(物质和精神)资源的掌握和精通，使她拥有了实现自身创造经济价值的选择权。她选择了利用本族物质文化资源开发休闲旅游服务业。因为，她拥有可以比较鉴别筛选的

平台。她在现代化商品经济深度发展的社会学习过程中，发现了本族物质文化资源在现代化商品经济市场中有着特殊的经济价值。她把握了现代休闲旅游业的精髓：民族特色文化对于高度同质化的现代化生活方式而言，是异风异俗，是她发展本土社区现代民族民俗旅游服务的立足点。九十年代末，她重建了家中倒塌的碉楼，装修庄房，挂出“小琼羌家”招牌，撰写关于桃坪羌寨的解说词，担任义务解说员。她鼓励并带动羌族姐妹做“活广告”——在 317 国道边，身着明艳的羌族服装跳“锅庄”，唱羌歌，向游客推介羌寨风土人情。在她们的不懈努力下，外界游客开始进入桃坪羌寨休闲度假，内地旅行社也将桃坪羌寨列入川西旅游环线上的必游景点。龙小琼深谙本族文化。为了给游客提供更多的本族娱乐节目，她将羌族传统歌舞进行整理发掘，成立了“土风羌族艺术表演团”，为游客表演助兴。^{〔1〕}以上分析的是龙小琼的个人素养和能力。龙小琼的成功固然有其过人之处，但她的成功是建立在桃坪羌寨的物质文化基础、乡村振兴政策及前期旅游开发基础之上的。

桃坪羌寨位于岷江上游杂谷脑河支流增头沟冲积扇的台地上，背靠大山，面朝江水，形成一个相对独立的空间。寨子早名为“赤溪寨”，又因地形像簸箕，也被称为“撮箕寨”。后因栽种大批桃树，春季桃红维然，秋季果实累累，人称之为“桃子坪”，简称“桃坪”，羌语称“切子”。桃坪村是一个自然村寨。寨子紧挨着国道 213 线，交通便利，东南临汶川县，距汶川县城 20 公里，西北接通乡乡，离理县县城 36 公里，距离成都 130 公里。桃坪羌寨最有特色的是其保存完好的民风民俗以及具有鲜明特色的羌族房屋建筑。石屋建筑顺陡峭的山势依坡逐坡而垒，以“挖眼搭木”和“靠墙立柱”而形成的堡台式建筑群，外墙用卵石、片石相混建构，斑驳有致。其间多缘族群碉巍然伫立，以羌碉为中心筑成的八个放射状出口，连着通道构成四通八达的路网。寨内遍布地下水网，高山泉水经暗沟相连相通到各家房屋，除方便日常饮水取用，这些供水系统还有调节室内温度以及消防用途。浓郁的民族风情，丰富的文化积淀以及具有鲜明特色的羌族房屋建筑，加之便利的交通条件，早在上个世纪八十年代就吸引了大批热爱摄影、绘画等的人来此游览写生，还有建筑学、民俗学等学者到寨子考察。^{〔2〕}

1987 年，理县政府正式将旅游业列为全县八大主要产业之一，更与十九代提出的乡村振兴战略目标一致。民族地区以其丰富的文化资源及景观，被推向开发的前沿。乡村旅游开发成为了民族地区摆脱贫困、发展经济的主要路径。处于成都至“米亚罗-古尔沟红叶温泉”景区必经之路的桃坪羌寨在九十年代的时候经济状况稍有改善。1995 年的羌历年，村民自己置办了新衣服、道具，在露天的土台子上进行了大型文化表演，引起很大轰动。理县文化馆决定在寨子里建文化活动中心。此时，理县县政府计划将桃坪寨打造成为“州级文化村”，并为丰富旅游项目，包装了免费参观桃坪羌寨的“古尔沟温泉、藏羌民族风情二日游”项目。是年国庆假期，桃坪羌寨迎来了更多游客，当年接待 0.5 万人次，收入达 3.4 万元。^{〔3〕}“小琼羌家”在此背景下产生。

龙小琼在本土社区起到了引领作用。全寨 98 户近 500 名村民通过发展民俗休闲旅游获得经济收益，古羌寨焕发生机。经济的收获激发现代羌民对本族文化的高度认同和自豪感，龙小琼因此有了愿景：希望有不同的语言和文字宣扬羌族文化，让世界了解羌族。

二、为生活所迫——马琴芳和她的羌圆梦羌绣合作社

“如果我不出来打工，我会像很多同龄姐妹一样，早早地结婚生子，一辈子困死在理县大山寨中；如果我没有依靠羌绣手工艺，我也会像一般的打工妹一样，挣点结婚置办嫁妆的钱，比较体面地把自己嫁了，风风光光地给自己办一场婚礼，就实现了大多数羌族女孩的人生巅峰了。”^{〔4〕}马琴芳，一个为自己也为羌绣闯出一条生路的羌族妇女，在她自己的羌绣工厂的办公室内，快言快语地讲述了自己的心路历程。九十年代中期，外出打工的浪潮席卷了理县群山里的村寨的每个角落。十四五岁的马琴芳和姐妹们勇敢地迈出了人生中重要的一步，来到成都五块石打工，在被服厂用机器给被套、枕套扎花。随着熟练操作机器扎花技术，聪慧的她发现，与她所熟悉的繁复的羌绣相比，这种机器制作的花色图案太简单，用马琴芳的话来说就是：“稀稀松松的几片叶子，丁点儿花朵在 1.5 米或 1.8 米被套上，难看又贵！”在她羌族审美的眼光里，“那些花色图案显得冷冷清清，一点儿也不热闹，吉祥！家里用的东西

嘛，一定要温暖、热闹！羌绣就显得那么华贵，那么热闹！”在汉羌两族的审美对比之下，马琴芳欣赏并坚持了羌族的审美。“羌绣的花纹图案实在太多太讲究。每个村寨都有自己独特的花纹图案，每个年龄段服饰花纹都不一样，未出嫁的姑娘配啥花，结了婚的年轻媳妇配啥花，中年妇女配啥花色，老年妇女用啥花色，这些都有讲究的。围腰绣啥花，头帕绣啥花，都是有区别的。”^{〔5〕}她随手捞起一方手帕，“你看，这是牡丹花，手工要花两天时间绣完。”一个打工妹，即便有再好的想法和主意只能留在自己心头。“除非有自己的机器，自己设计自己的产品，做自己的生意！”办间自己的绣花厂，专门做羌绣，成了少女时代的马琴芳的梦想。千禧之年，马琴芳结了婚并花了五万多元的巨款买下了一台梦寐已久的绣花机，她开始了自己的产品设计和生产。她从小节受母亲的指点，对羌绣非常内行。在这台绣花机上，马琴芳找到了施展自己才能的平台。她一口气设计了一百多个花模，没日没夜地做产品。在夫妇俩苦心经营下，2007 年，他们买下了七台绣花机，在成都租地修建了厂房，开办“西羌刺绣厂”，招收 30 名工人(男女都有)。^{〔6〕}他们的产品行销云贵川三省。她在高度发展的现代化商品经济社会中立住了脚。这是被生活推动的创业。

2017 年，没有所谓前瞻性战略眼光，也不是刻意要把企业做大做强，同样也是身不由己的生活安排。身为母亲的马琴芳为了儿子接受教育，回到理县举办了“理县圆梦羌绣合作社”。在照顾儿子的同时继续做羌绣设计与生产。这一次，她的目的是让羌族姐妹实现经济创收的同时又能照顾好家庭。但她有了一个明确的目标：弘扬羌绣文化！我们看到一个实体老板的精神层面在不断提升，正艰难地实践着企业的社会责任。70 多个羌族绣娘从她的合作社领材料回家加工绣品。这些绣娘主要做小产品、旅游产品的手工绣。“一张 20 厘米见方的小绣品加工费 30 元，一个月活多的时候，能够挣 1000 多到 2000 多元钱。对大山村寨的姐妹们来说，是一笔重要的收入。关键是她们不会像我当年那样奔波在外，吃尽苦头！照顾好家庭、子女，是女人最重要的事情了！”^{〔7〕}提到女性性别身份，她轻叹一口气，“女人难！不止是羌族妇女，只要是女人，要做点事都很难！”马琴芳现在是一个有抱负有理想追求的女性了。“我现在就想做好我们县的妇女经济创收工作，这好比是一大家子姐妹的工作。在家门口实现就业，把羌绣这一古老的刺绣技艺薪火相传，融入现代元素，绣出锦绣生活，绣出中国梦。”^{〔8〕}在现实的磨练中，“圆梦羌绣合作社”取得了实打实的成绩，引起了政府的注意。2019 年 4 月，文化程度不高的马琴芳向政府介绍了自己的实体，政府对其才有了一个概括性的了解！^{〔9〕}

理县圆梦羌绣专业合作社创立于 2017 年 4 月，注册资金 50 万。主要依法从事组织采购、供应成员所须的羌绣生产资料，组织收购、销售成员及同类生产者的羌绣产品，开展与羌绣有关的技术培训、技术交流和信息咨询服务……

在合作社成立的两年内，实现了三大目标：
一、生产与效益同步增长，各项经营指标业绩喜人：

(1) 截至目前，合作社的产品发往全国各地，其中阿坝州十三个县的县城服装、头饰、花型等都是圆梦羌绣合作社提供批发。(2)合作社开办羌绣培训班，合作社已经解决了理县县城 10 人的就业问题，带动了 70 余名当地妇女和残疾人就业。(3)农村妇女从合作社领货回家加工绣品，既照顾家里，也可以增加经济收入，带动她们就业。

二、研发工作稳步推进，创新成果显著：

两年来，合作社加大研发投入，鼓励员工创新，合作社的自主创新能力明显提升，目前合作社已成功研发新的花型十余种，市场竞争力逐渐增强。

三、项目建设不断扩大，合作社发展后劲逐步增强：

2018 年，合作社加大了基础设施建设，为合作社的经济效益的稳步提升打下基础。项目总投资 380 万元，主要用于扩建生产车间，添置新设备，为适应羌绣市场的需求，同时做新产品研发和销售渠道的建设。

四、展望未来，合作社计划腾飞：

为了适应合作社的发展需要，建立健全用人机制，大力引进人才，为后期规划开展更加大型的羌绣培训基地以及羌绣公司奠定坚实的基础。

这是一个微小企业，它承担了改善生活的细节。美化生活，提高生活的艺术品位和审美情趣，这是一个社区和一个民族精神的物化；从事绣品制作的工人是妇女、残疾人，这对个

人而言是一个实现经济目标的途径，也是实现人生价值的途径之一。这个微小企业虽不能为政府带来丰厚的税收，但足以切实改善参与者的家庭生活，解决民生问题，才是一个现代文明政府本份职责。马琴芳的事业应该得到政府的支持和基金的扶持，她希望能借此摆脱她事业发展上所遇到的困难。她目前最大的愿望就是想办一个集羌绣职业技术培训、羌族服饰成衣制作、绣品加工、商品销售于一体的综合大楼！^{〔10〕}

我目前主要是想做一个羌绣职业培训学校。第一是想让国家扶持点儿资金，把职业学校办起来。我们(理县)农村的贫困生，(女孩子)中途没读书了。我就想把她们召集起来，免费教他们羌绣技术。学会做衣服、绣花。当然还不止这些。我想盖一间大楼，从能安排工作人员培训、实习、到正式工作间成一体的大楼。把绣花厂“安”在一楼，底楼留两个铺面做羌绣展示厅，把我的羌族服装，新式的、老式的都要有，各色的旅游产品都展示出来。在二楼，安放几十台平衡机，弄个裁缝间，下料裁剪衣服，裁剪师傅裁好料就传送到三楼，工人们在三楼缝制。还必须给学员和工人们弄一个住宿。贫困学员一切免费。还要有一个机器维修技术工人，随时检修机器，随时排除故障，女孩学不会这些，必须要男孩子。手工绣的和机子的绣区别大。手工必须要学，要认真严格教她们。

建一座大楼，把学员、工人集中在一起，教和学一起完成。把街面上那些有空闲时间的妇女聚集在这里，学学绣花，做些手工小绣品的旅游产品，那些旅游的人就喜欢手工绣。我在 2020 年注册了“一千朵花儿羌绣艺术中心”，那个必须要用起来，羌族姐妹们要绣千朵花，把平常的生活打扮起来。

企业发展的形势倒逼这马琴芳作出这样的设想和构思。如果得到政策的扶持，她的企业将突破瓶颈，发挥更大的社会效益。用地批文让她畏惧，她又极其想被认定为羌绣非遗传承人，太难了，要这样那样的要求(电脑、网络等)，她要实现这个目标着实要费力气。她的经济实践，与龙小琼截然相反。龙小琼的个人素养和选择凭借了政府政策和前期推行的力量，做得得心应手，顺风顺水，最后掌握了社会资源，实现她更大的梦想；而马琴芳完全是靠个人的摸索和在市场上的打拼，一路行来困难重重，缺乏足够的社会资源助她突破发展瓶颈，这两种模式的经济实践给我们带来足够的反思。

三、地理位置的刺激——白玛央金对商机的把握

一堆藏族孩子涌进央金经营的食品店里，叽叽喳喳地在琳琅满目的零食货架上挑挑拣拣，这是新都桥小学放学的时候。央金高高地站在收银台后，眼观六路耳听八方，她留神着她的食品店和服装店的动静。央金是一位能干利索的年轻藏族妇女，利用自家的门市，在新都桥经营一间服装店和一间食品店。“赚点小钱，她自己零花。”她的画家丈夫瞥了一眼来回穿梭如风的央金，漫不经心地说。画家老公挣的是大钱，看不起央金那样忙得昏天黑地赚的钱。可央金看得起自己的劳动所得，她经营商店格外认真，同时得侍候老公和孩子的吃穿。央金不是天生具有经商头脑。

央金的经商活动来自家族的影响。央金的大哥汪甲是雅江县建筑承包商，颇具商业头脑，业务范围广达甘孜州的每个县。大哥喜欢和汉族商业精英交朋友，非常善于学习现代经济运行模式。他看不起小富即安的人。“其实就是懒！”大哥喜欢勤快上进的人，无论是藏族还是汉族。他的标准只有一个：勤奋！大哥对生意场上竞争的成功或失败从不归咎于族别。一切靠个人能力或头脑。他对躲在民族身份的“保护壳”里叫嚷惠利的议论非常不屑。他认为，现在挣钱的机会和门路那么多，只要勤快肯干绝不可能受穷。^{〔11〕}在他严厉的督促下，兄弟姊妹中没有一个敢安于现状，懒散散散。上班的绝对要认真上班，开服装厂的绝对要保证质量，哪怕是出家当僧人的，念经也得正经经念好，读书的必须全力以赴和优等生竞争。九十年代初，大哥便和汉族建材供应商建立牢固合作关系，在州内掘到第一桶金，从此一发不可收拾。当房地产方兴未艾之时，大哥广置地产，经济实力雄视一方。大哥的经济成就无疑对兄弟姊妹有一个标杆引领作用。大姐办藏装厂，二哥办牧场，三哥跑货运物流，央金开商店，卖时装。

央金的经商思路，是大哥无声教导的结果。换言之，央金有积极参与现代商业活动的信息平台，尽管之前没有直接参与现代化商品经济活动的经验。但她可以从大哥那里获得间接经验。一切都可以从零开始，一切都可以在实践中学到。2009 年，笔者初次见到央金时，她的汉语还不利索。次年春天，再次见到央金的时候，她的汉语说得流利极了，比一些小学

老师的汉语还说得好！儿子泽让评价。笔者所不知道的是，央金发现内地服装很受藏族人欢迎，她觉得是个商机，就开始倒腾她的时装店。她每个月必须跑到成都服装批发市场进货。在和批发商讨价还价的过程中，汉语被逼得利索的！汉语不利索，内地老板就会欺生，乱要价！进货要货比三家，要学会挑毛病。汉语说得不好，那些人要笑话，自己也不好意思。^{〔12〕}社会就是一个大学校，生意就是一门随时更新的专业课。在这所学校里，要修这门专业课，没有老师苦口婆心地教授，唯一的老师就是教训和吃亏。不想吃亏就得学习。笔者发现，在甘孜州境内的国道 318 沿途的大小城镇里，像央金这样经商的藏族妇女不在少数。这些藏族姐妹经营自家的旅馆、餐馆、服装店、百货超市、旅游纪念品店、药店店等等。藏学前辈任乃强先生在上个世纪三十年代考察康藏地区时就有这样的发现：康巴女子头脑精明，善于经商。这不是康巴藏族妇女天生具有经商的精密头脑，这是拜历史、地理成因所赐。现代甘孜州境内 318 国道线路，基本与唐宋以来形成的“茶马古道”相重合。茶马古道川藏道分南、北两支线：北线从康定向北，经道孚、炉霍、甘孜、德格、江达，抵达西藏昌都；南线从康定南向经雅江、理塘、巴塘、芒康、左贡至西藏昌都。康藏妇女参与了“茶马古道”沿途的经济生产活动。她们同男人一样，从事繁重的体力劳动。妇女背水，耕田，种植，收获，打麦，炒青稞，磨糌粑，捡柴，牧畜，挤奶，制酥油，搓毛线等。妇女又须管理一家银钱财产器物出纳保管等琐屑之事，实为一家之主。这些都是藏族妇女的分内事。其次，康藏妇女“经理商店”。亦有远道作小贸者。^{〔13〕}经营商店，为商贸提供食宿之类(也即现代餐饮住宿服务业)。沿途康藏女性习惯并经历一年四季茶马古道上来来往往的商贾和商品交易，久而久之便深知商品贸易带来的经济利润，自然刺激了她们参与经济活动的积极性。这便是川藏线沿途藏族妇女从事商业活动的历史、地理成因。央金懂得地理位置的重要性。2005 年，政府动员色甲姑村民搬迁到新都桥修房定居时，央金立刻意识到这是一个重要的机会，她抓住了。大哥借了部分钱给她，她坚持要了紧挨国道旁边的地块，修了一栋三层全现浇的藏式楼房。底层三间商铺，自己不用时出租；二层是居家生活场所；三层作为画家丈夫的工作室。受益于大哥的影响，又花钱买下楼下三亩地皮，作养马场。一切安排的妥妥当当。据说这块地皮政府要高价回收了。央金又要大赚了。大哥很为妹妹开心。

四、结论

以上三个少数民族妇女的现代化商品经济的实践，呈现了三个完全不同的实践过程。没有一个可以被当作一个标准模式被大面积复制。如果非要寻找一个稳定的有规律可循的模式，龙小琼的案例可以算。粗浅的分析发现，这一个案的背后有一个强大稳定的政策引导和扶植，运作模式稳定成熟后，三方获益。为了维持利益，三方联结将更加紧密，将形成“内卷化”，必将失去活力。同时我们看到，马琴芳个案带有极大的偶然性，可以称之为完全市场化。但遇到发展瓶颈，也只能寻求政府扶植。央金的个案似乎有规律可循，但完全得益于一个能准确把握政策动向和时机信息咨询，央金的个案有一种投机性，没有积极的社会价值和意义。我们从中发现，少数民族女性参与现代商品经济的实践完全是内发自生的、主动的。对这种自生的主动性分析研究，才是解决当代少数民族妇女“反贫困”工程的价值所在，而不是归纳出一种“可复制的成功模式”，这是惰性思考，是有害的。我们也可以看到，纯市场的行为是有生命力的，有创造性的。

注释：

【1】卢丁 工藤元男 民族社会历史文化研究[M].成都：四川人民出版社，2004

【2】李绍明 羌族历史文化三题——以四川桃坪羌乡为例[J].西南民族大学学报（人文社会科学版），2006

【3】吴其付 村寨旅游精英成长与民族文化认同——以理县桃坪羌寨龙小琼为个案[J].旅游研究，2013,(5)

【4】【5】【6】【7】【8】【10】根据笔者 2020 年 9 月采访马琴芳录音稿整理。

【9】笔者根据马琴芳 2019 年 3 月“理县三八妇女节表彰大会”发言稿整理。

【11】根据笔者 2012 年雅江县采访录音资料整理。

【12】根据笔者 2012 年新都桥采访录音资料整理。

【13】拉巴平措(主编)《任乃强藏学文集》(上册),第 307 页.中国藏学出版社 2002 年 10 月版。