

研究論文

台灣當代議聘過程之文化與性別意涵分析：一個苗栗客家地區文化展演的觀察

吳翠松、羅宜青、陳羅水

摘要

本研究以高夫曼的「戲劇論」和台灣本土心理學的「人情與面子理論」為基礎，試圖透過苗栗地區議聘過程的觀察，了解蘊涵於其中的文化與性別意涵。在文中研究者選擇了一場男女雙方、親友與媒人皆為客家人的議聘事件做為觀察對象，並於事後訪談相關在場人士。

研究結果發現，整個議聘過程極為迂迴，雙方家長甚少直接對話，金額的協商主要由媒人進行，雙方父親發言都不多，聘金最終金額的決定權是在女方手中。對於雙方家長而言，透過聘金的收取與婚禮的舉行，女兒即為夫家人，某個程度其相關權利亦被交換至夫家。

吳翠松，台灣聯合大學客家語言與傳播研究所副教授。研究興趣：客家傳播、言說分析、媒介生態學、文化研究、性別研究、傳播心理學。電郵：tswu@nuu.edu.tw

羅宜青，台灣聯合大學客家語言與傳播研究所碩士。研究興趣：客家傳播。電郵：ching6195@yahoo.com.tw

陳羅水，台灣聯合大學客家語言與傳播研究所碩士。研究興趣：客家傳播。電郵：ntt1052@gmail.com

論文投稿日期：2014年1月28日。論文接受日期：2014年9月16日。

不過，由於台灣當代的性別平權觀念極為盛行，致使女方家長仍會擔心自己的收聘行為被貼上「賣女兒」標籤，故而在議聘場合中，傳統被要求負責賺錢養家的「父親」就不便表達意見，以免損害其男性尊嚴，改由母親負責表態。總結來說，「聘金」仍深含着牟斯《禮物》一書中所指稱的交換意涵。

關鍵詞：議聘、戲劇論、人情和面子理論、性別意涵、文化展演

Research Article

A Cultural and Gender Implications Study of Negotiating Betrothal Money/Gift Situations in Contemporary Taiwanese Society: A Cultural Performance Observation for Hakka People in Miaoli County

Tsui-Sung WU, I-Ching LO, Lo-Shui CHEN

Abstract

This study, drawing on Goffman's dramaturgical approach and the face and favor theory of indigenous Taiwanese psychology, aimed to explore the cultural and gender implications for the situation of negotiating the betrothal money/gift of Hakka people in Miaoli Country in contemporary Taiwanese society.

In this study, we chose one situation of negotiating a betrothal money/gift in which all the participants are Hakka to be the observation field and interviewed all the participants subsequent to the event.

Tsui-Sung WU (Associate professor). Institute of Hakka Language and Communication, National United University, Taiwan. Research interests: Hakka communication, discourse analysis, media ecology, culture study, gender study, communication psychology.

I-Ching LO (M. A.). Institute of Hakka Language and Communication, National United University, Taiwan. Research interest: Hakka communication.

Lo-shui CHEN (M. A.). Institute of Hakka Language and Communication, National United University, Taiwan. Research interest: Hakka communication.

The research results revealed that the entire negotiating process was extremely circuitous. Both parents rarely engaged in direct dialogue, with the negotiations for betrothal money amount being carried out mainly by the matchmakers. The groom and bride's fathers did not express much opinion in this situation, and the final right decision for the amount of betrothal money was determined by the bride's family.

There are several cultural and gender features in the situation of negotiating a betrothal money/gift among the Hakka in contemporary Taiwanese society. Firstly, males and elders have the priority in this event. The better seats for negotiating are occupied by males and elders. Secondly, the bride's parents usually have the right to decide, because the groom's parents' proposal of betrothal money was subject to the consent of the bride's parents. Thirdly, the fathers of the bride and groom usually did not express any opinion about the amount of the betrothal money

From the research results, we found that the patriarchal value system continued to exert a deeply influence on all participants in this event. For both sets of parents, the bride's rights were also transferred to her husband's family through the bride price charged and the where the wedding was held. But since the concept of gender equality is extremely popular in contemporary Taiwanese society, the bride's parents were worried about their behavior in accepting betrothal money being labeled as an act of "selling the daughter," especially for the bride's father.

This is because, in traditional Chinese society, the role of "father" is to be responsible for making money to be able to support his family, therefore the behavior of accepting betrothal money will damage his male dignity. So the bride's father prefers to keep silent and defer to her mother to express an opinion in this situation.

Keywords: betrothal money, dramaturgical approach, face and favor theory, Hakka, gender implication

Citation of this article: Wu, T.-S., Lo, I.-C., & Chen, L.-S. (2015). A cultural and gender implications study of negotiating betrothal money/gift situations in contemporary Taiwanese society: A cultural performance observation for Hakka people in Miaoli County. *Communication & Society*, 32, 167–208.

鳴謝

本文由第一作者主筆，第二、第三作者提供客語翻譯與客家禮俗意見與說明。作者感謝所有受訪者的協助，以及期刊匿名審查人與編輯委員會提供的寶貴意見。作者同時感謝台灣客家委員會「101年度補助大專校院發展客家學術研究計畫案」的補助。

研究背景

根據調查，大多數的社會，在歷史的某一點，婚嫁時都曾有過付費給對方的形式。這樣的付費形式，通常與父母安排的婚姻相伴而來 (Anderson, 2007, p. 152)。這些婚嫁金有各種的形式和金額，但主要可劃分為兩大類：從新娘家人付給新郎的「嫁妝」(groom price)，或從新郎家人付給新娘的「聘金」(bride price)。

在 Murdock (1967, 轉引自 Anderson, 2007, p. 152) *World Ethnographic Atlas* 一書中，記錄了 1,167 個前工業化社會的婚嫁情形，結果發現，聘金在三分之二的社會皆存在着；相反的，嫁妝發生的比例不到 4%，主要在歐洲和亞洲。

其中，中國是少數聘金和嫁妝共存的社會之一，不過男方付聘金通常被視為是義務，女方所提供的嫁妝則屬自願性質。台灣也遵循中國傳統的做法，亦為嫁妝和聘金制共存狀態 (Parish & Willis, 1993)。

至於聘金金額部分，由於婚後婦女普遍參與夫家家庭，聘金通常被認為是夫家付給女方父母的新娘勞動與再生產能力的價金，主要聯結到轉讓的權利，而非男方家庭財富水準，故而其金額通常在一定範圍內 (Goody, 1973)。除此之外，聘金的金額還取決於女性生養孩子的預期數量。例如，一個離過婚已有孩子的女子，將收到較低的聘金，反之，一個較早進入青春期的女性，可能獲得較高的價格 (Dekker & Hoogeveen, 2002; Mulder, 1995)。

相對於聘金，嫁妝的金額差異很大，往往是依個人基礎進行談判。嫁妝通常出現在複雜的經濟環境，以非血緣關係為基礎的社會中，主要是一種維持社會地位的手段，以吸引至少同等地位的男子來成為自己女兒的丈夫。它與以階級為基礎的社會制度強烈相關，嫁妝金額多寡，不只與新娘父親的財富有關，也與新郎的未來前景密切相關 (Quale, 1988, 轉引自 Anderson, 2007, p. 159)。

Ebrey (1993) 的研究發現，在中國宋代，為提升與維護家族的社會地位，富有家庭會嘗試透過嫁妝方式收買剛通過科舉考試的女婿，在此情況下，新娘家庭掌控新郎的尋覓過程，並將嫁妝轉化成新郎聘禮以維持自身的階級地位。

另有學者強調嫁妝是送給新婚家庭的禮物，亦可視為另一種財產繼承形式 (Goody, 1973)，即兒子和女兒對父母的財產都享有繼承權，只是形式可能有所不同，女兒是透過嫁妝形式達成。Botticini 和 Siow (2003) 即總結，在婦女的權利、財產繼承與嫁妝間，存在着密切聯繫。

也由於涉入新娘勞動與再生產能力權利的轉移，與新郎未來前景或預先財產繼承意義，其金額通常不低，致使對許多社會而言，婚姻的交易，代表的不只是金錢交易，它們往往是一個家庭重大財政壓力的來源 (Gies & Gies, 1989, p. 10)。

例如在印度、希臘和西西里島等傳統社會中，兄弟有道義上的責任，以金錢提供他們的姐妹嫁妝，即使這可能耽誤自己的婚姻 (Lambiri-Dimaki, 1985, p. 173; Schneider, 1985, p. 83)。在肯亞的 Kipsigis 族，其支付的聘金數額大約介於一個男人全部資產的三分之一到二分之一間 (Mulder, 1988, p. 67)，也因如此，在非洲地區廣為流傳一個「循環基金」的神話，即兒子 (或者父親) 可以利用從其姐妹 (或者女兒) 那兒接收的財富，供自己娶妻所用 (鍾獨安, 2008: 112)。

至於「聘金」、「嫁妝」與社會發展間的關連，一般研究發現，聘金概念似乎更頻繁地出現在原始部落中；而嫁妝制度的存在，則成為過渡到更複雜社會結構的一個標誌 (Anderson, 2007, p. 155)。

例如在西元前十八世紀，美索不達米亞的巴比倫帝國慢慢城市化後，聘金習俗亦開始有了明顯改變；古代希伯來人也經歷同樣變化，當他們從在美索不達米亞游牧移動到迦南地的農業和城市生活後，嫁妝制度在希伯來人間亦持續增長 (Quale, 1988, 轉引自 Anderson, 2007, p. 155)。同樣的，嫁妝超過聘金在中國佔主導地位，是發生在宋朝，當時的中國也對應於一個更複雜的社會秩序發展 (Ebrey, 1993)。

另有學者從性別的角度指出，付聘金的社會，其經濟和階級發展較為單一性，通常以農或牧為主，由於極需勞動力，婦女具顯著的作用，亦常造就一夫多妻的狀況。相反的，嫁妝社會，被發現在社會階層、經濟相對複雜及一夫一妻制的社會，那裏的婦女具相對較小的生產 (生育及勞動) 作用 (Anderson, 2007, p. 152)。例如，在撒哈拉以南的非洲地區，聘金幾乎是普及的，在那裏 95% 以上的社會是一夫多妻制 (Goody, 1973)。

換言之，婦女的生產力和地位及所處社會的經濟發展狀況，成了婚嫁金支付方向考量的一個重要依據。在農業和漁獵社會，因需要大量勞動人口，女性成了重要的生產力來源，為了增加家庭的勞動成員，故而聘金制度盛行；反之，在經濟相對複雜的社會，婦女勞動生產價值較小，嫁妝成了女性的婚後財產或保障。

台灣過往為農業社會，聘金的支付一直為提親過程的重要議題，相對之下，嫁妝則較為隨意，經常是由女方自主決定(李嘉莉，2007)。但時序推衍至近代，整個社會的經濟型態及性別權利已有不同發展。尤其是，近年來因着婦女運動的推動，女性的地位與權利也大幅提升。依據歷來官方數據，不論是在勞動參與力和教育程度，都顯示有逐年提高趨勢。

像是經濟部南部產業發展推動辦公室2013年9月公佈的資料顯示，台灣婦女投入就業市場的人數逐年增加，其失業率及人數較男性為低；而在教育程度部分，根據行政院主計處於101年「人力資源調查統計年報」資料就顯示，台灣婦女受高等教育總人數較男性為多，雖然碩、博士班學生仍較男性少，但人數已有逐年增加趨勢，可見婦女勞動力不僅是量的增加，在質方面亦同樣提昇。

甚至隨社會結構及家庭生活型態的轉變，民法許多歧視女性的相關規範已逐步修正，婦女基本權益漸受保障。不論是婚後財產權、繼承權、親權行使權、甚而是象徵父系血脈傳承的子女姓氏權，台灣都已明文立法保障婦女平等權利(行政院主計處，2010：29-32)。

而在婦女運動團體的推展下，政府部門亦在政策規範上做了重大修正，如內政部於2007年12月公佈的祭祀公業條例，即修正過往喪禮儀式僅能由男性捧斗、執幡等習俗，改由男女皆可從事此項活動，展現男女平權意識(行政院主計處，2010：30)。

如果說「聘金」是丈夫家支付給新娘父母的新娘勞動與再生產能力的權利金，「嫁妝」是送給新郎與新婚家庭的禮物或另一種形式的財產繼承，而當代台灣又已透過法律規範，讓女性享受與男性近似的權利，那麼男女雙方家長在提親時，對於「聘金」的給付採何種態度？給付標準為何？「聘金」和「嫁妝」對男女雙方的意義為何？雙方對於所收取的「聘金」和「嫁妝」又是如何處理？

由於不同族群與地域間的協商，可能又衍生出族群位階與地域習俗差別爭議，為使研究問題較為聚焦，研究者以所在地的苗栗客家族群為研究起點，選取一場男女雙方及相關參與人員（包含媒人和前來議聘的親友）皆為苗栗客家人的提親儀式，做為觀察對象，並透過事後訪問相關當事人（包含媒人和前來議聘的親友）進一步了解當地的議聘習俗、「聘金」與「嫁妝」的處理方式及議聘過程所隱含的文化和性別意義。

在此要說明的是，目前苗栗地區亦有不少家長不收聘金，像是研究者任教大學的某位女同學前陣子舉行婚宴，在男方提親時，家長一開始即言明不收聘金，態度非常清楚明確，整個互動流程直接跳過聘金的討論，轉向有關訂婚和結婚習俗的協商，其互動方式與協商內容即與本研究不同。

另外，聘金或嫁妝的習俗與要求，世界各地皆不相同，即便是華人地區也會因時因地而有不小落差。以中國為例，有關聘禮的要求，從五六十年代革命時期強調的婚嫁禮俗一切從簡，至七十年代要求的三轉一響（三轉指的是自行車、手錶、縫紉機，一響是收音機）、八十年代的36條腿加三轉一響（36條腿指的是未來的新家必須有足夠的傢俱，腿指的是傢俱的腳），一直到九十年代的買車買房（陳煜，2011），每個時代有不同的要求。而各地方的具體要求也不太相同，2013年6月，就曾有網友針對大陸各地的聘禮要求製作一張「聘禮地區圖」在網上廣為流傳，其中上海聘禮的價格為十萬人民幣加一套房，重慶地區則為0元（張朝、朱建豪，2013.06.05）。也由於各地禮俗與互動文化不盡相同，故本研究亦不擬將研究結果外推至當代其他華人地區。

過往有關「議聘」的相關研究主要由幾個面向切入，一為婚禮習俗的介紹，主要介紹婚禮的一些習俗與禁忌，像是陳運棟（1996）的書籍即詳述台灣的客家婚禮有哪些習俗與禁忌；二為有關婚禮糾紛的探討，這部分主要由法律觀點切入。例如戴炎輝、戴東雄（2004）即探討婚約解除或撤銷時，返還財物及精神損害的賠償問題；第三則是由輔導或心理學角度出發，探討在結婚過程中的心理調適問題，像是徐玉青、卓紋君（2003）的研究即探討訂婚情侶在面對衝突時的心理調適歷程。

上述研究大半採較靜態的研究方式（主要為文獻分析或深度訪談），較無法掌握議聘的動態過程及其動態本質。本研究有別於過往的

研究取徑，主要採文化展演取徑，試圖以較微觀的方式觀察與記錄整個議聘的互動過程與展演。

展演的概念主要源自Erving Goffman，Goffman (1959, pp. 15-16) 談到，社會中不同的階級角色，都是透過人們展演影響彼此而形成。此處所指的展演，並非一般大眾所認知的舞台演出，而是指人類社會裏的各式事件與行為。民俗學家Bauman (1977, p. 11) 將其定義為，一種語言使用的模式，一種演說的方法。他特別強調展演者傳播能力 (communicative competence) 的展示過程。Bauman (1977) 認為，展演是一種溝通的行動，通過展演我們使他人感應到我們的思想 and 價值觀，我們也受到他人展演的影響而對自身的概念和展演有所調整，這樣就形成一種彼此溝通的過程與互動關係，文化在此過程中也得以承接或有轉變的契機。

至於「文化展演」(cultural performance) 概念則是由Milton Singer在1972年所提出，Singer (1972, pp. 70-71) 認為，日常生活的每個行為都帶有展演的意味，從一個群體社會所發生的事件或活動，可以看出此群體的文化。在此，所謂的文化展演，除了具體的演出活動，如戲劇展演、音樂會、演講等，也包含了宗教儀式中的禱告和節慶等各種與文化展現相關的行為。而要了解一個地方的文化，最好的切入點即是由該文化的各個事件或活動着手。亦即，研究者不該以「人」做為研究單位，而應將文化展演的「事件」或「活動」做為分析單位。

本文同意上述學者說法，亦認為每個日常生活事件的展演，都深具該文化的慣性思維與特殊意涵。故而本文將議聘行為視為一文化展演事件，並希望探索其中的文化及性別意涵。

研究方法與分析架構

研究方法

由於本文研究的是文化展演事件，Schieffelin (2005) 指出，展演本身很難全面完整的被記錄與轉譯，因為持續進行的演出內容有許多豐富和快速移動的事物需同時被記下。因此必須使用一種能夠放慢、重

複觀看的工具，使我們能將其轉成文字。影像記錄 (Video-Tape) 用來協助表演的研究，目前已有越來越多人使用。因其可更細緻的記錄表演相關細節，像是語氣的強調、位置、手勢、表演者與觀聽眾的表情等。本研究在此亦以攝影機做為主要記錄工具。

不過由於表演過程經常涉入許多次團體的互動者及不同的媒介，為了達到完整記錄的目的，研究者須同時記錄數個面向，故本研究採用兩台攝影機和兩台照相機同時記錄所有參與者的反應，以達到更全面的資料搜集效果。

在此需說明的是，雖然影音設備較能完整的記錄現場狀況，但由於被記錄者知道鏡頭正在「觀看」他/她們，所以展演過程很可能受到影響，表現出和日常互動時不同的樣態。像是可能因為知道鏡頭正在拍攝記錄，因為害怕或求表現，而說出平常不會說出的話或反應，或是為了幫助研究者，表演者可能說一些他們認為是正確但非自己真正想法的話。為了避免上述這些問題，研究者特別提前於議聘當日提早到現場架設攝影機，並請媒人公先代為溝通，希望雙方能夠盡量以最自然的方式互動。

另需說明的是，即便本研究已使用多角度多部攝影機，且以影音方式記錄表演，但還是要強調，這些記錄本身仍是一個複本，而非展演本身，只是相較於過往的工具，它可能是目前最適宜記錄和分析表演的工具。

雖然本文以展演做為研究單位，但一個表演不只要觀察表演活動及表演者，更重要的是涉入其中的各個情境因素，及其中相關的參與者，故在此，研究者亦配合記錄的影片，向相關的參與者(包括雙方父母、媒人、提親親友等)，進行訪談，以進一步了解表演者對於自身角色的期待及對「聘金」和「嫁妝」的看法。

分析架構

I. 高夫曼的戲劇論

至於如何分析這樣的一個深具文化與性別意涵的事件，在本研究

中我們採用的是高夫曼的日常生活互動儀式概念及其戲劇論。之所以採用此觀點，一來是因高夫曼所提出的「日常生活互動儀式」概念相當適用於本文的議聘場景(議聘既是種儀式，又是處於不斷互動的過程)；至於其所提出的戲劇論，則為日常生活的儀式展演，提供了一套明確的分析框架。

高夫曼認為，複雜的人生是由一場場表演組合而成，每個人在人生舞台上與人互動時，都是有知覺的在扮演自己的角色。為了避免衝突，在每一次的演出時，表演者會盡量遵守社會儀式規則，以保持內心安全，亦會不斷管理自己的行為，掩飾真實自我，表現出符合社會理解和期望的角色，以理想化自己行為舉止，給人留下美好的印象，進而從中得到好處，達到某些目的(Waksler, 1989)。

在此，「互動」(interaction)指的是個體面對面時，對彼此行為的相互影響。而儀式非如傳統所界定的宗教或象徵意義活動，而是種日常生活的互動規則，就像是交通、文法或遊戲規定。高夫曼(1992)認為透過日常生活與他人的互動儀式，社會秩序得以維持，而自我就在其中展演着，故而自我認同的表現，正暗示了社會關係的運行。

高夫曼的戲劇論概念主要受涂爾幹的宗教儀式、米德的符號互動和Burk的戲劇論的影響(Collins, 1986; Mitchell, 1978)。在《互動儀式》一書中，高夫曼轉化了涂爾幹的概念，將「儀式」運用於人際互動上。高夫曼指出，整個社會的結構，無論是工作或私人的社交性，都是被儀式所支撐的，而互動的儀式關係創造了一個小小的、短暫的禮拜式(cult)，組成了當下談論一切的「真實」，也共享某些價值信念與社會規範(Collins, 1988)。

至於米德所提出的自我、角色扮演與概化他人的概念，為其後續的自我和角色扮演概念提供一些參考。米德認為，自我非天生，而是在與他人「互動」的過程中發展而來。米德將人的自我分成兩類，「主我」(I)和「客我」(me)。主我代表最初未被組織的自我，具易衝動傾向；客我代表被組織被同化的自我，使個體能順應於社會。「客我」是個人經過社會化，在與他人互動過程中，將接收到社會上各種角色、行為與觀念內化後，所「表現」出來的一種順從社會規則的自我(米德，1995)。

高夫曼將此概念延伸，並將個體的我分為兩個部分，一個是在

台下的真正自我，以及於台前力求表現出美好形象自我，以說明舞台前後展演的差異及社會規約對自我的影響。

在米德的主張中，還有另一個非常重要的概念，即是「類化他人」或稱作「概化他人」(generalized others)。米德認為，在每個人的成長過程中，透過與他人符號互動過程，會慢慢習得與內化社會對於各種角色的期待，也會知道在甚麼情境下，該做甚麼事(米德，1995)。高夫曼將此概念用於舞台表演上，他指出，在舞台表演時，每個人都希望在他人的目光之下獲得認同(identity)，所以，無論個人願意與否，在儀式展演時，個體都必須盡量依照劇本所寫的角色進行演出。

至於Burke的戲劇論，對於高夫曼的戲劇表演概念，更有直接的影響。Burke的戲劇論主要源自於英國劇作家莎士比亞「世界即為一個舞台」的概念，他認為人生不只是如戲，「人生就是戲」。Burke(1950)指出，人與人的互動就像演員在舞台上表演一樣，在面對不同的狀況時，人會使用語言來應對進退。語言符號的使用是一種有目的的行動，而我們亦可從所呈現的戲劇內涵，探索言說者的動機。

高夫曼認同Burke的戲劇隱喻，但兩者所關懷的重點不同，Burke關心的是互動時的語言「行動」(action)與行動者(actor/agent)對整個局面的戲劇想像，高夫曼則將焦點集中於「表演」(acting)與表演所能製造出來的印象(黃鈴媚、沈錦惠、曹開明，2014：119)。

在《日常生活中的自我展演》(*The presentation of self in everyday life*)一書中，高夫曼(1992)結合上述學者的論點，將現實生活中人們的日常生活展演，比擬為劇場的舞台呈現，社會互動比喻成一連串的展演或戲劇，行為比喻成戲劇演出，並將日常生活的展演，劃分成台前、台後、局外三大區域進行分析：

1. 台前

在戲劇展演中，台前指的是正式展演的區域。在高夫曼的界定中，台前(front)是指在個體展演時能以一種普遍和固定方式來對觀眾展演者進行情境界定的部分。台前因而是個體在展演中有意識或無意識使用的標準展演裝置(Goffman, 1959, p. 22)。在台前部分，他又再將其細分為外部裝置(setting)和個人門面(personal front)兩個面向。

(1) 外部裝置 (setting)

包括舞台設備、舞台裝飾、舞台佈局以及其他背景道具，為人們的展演提供不可少的資源，如展演者想讓自身的展演更具說服力，則必須置身於適當的外部裝置中。

(2) 個人門面 (personal front)

指的是展演設施中使我們能直接對展演者產生認識的其他成分，包括官職或地位的標誌、衣着、性別、年齡、種族特徵、身材相貌、姿勢、談吐方式、面部表情和舉止等，同時我們也期望這些成分隨着展演者的移動而移動(高夫曼，1992：26)。

個人門面又可再分為：外表 (appearance)，指的是那些可以隨時告訴我們展演者處於甚麼社會地位，或當時處於甚麼樣禮儀狀況的外在線索，像是衣着服飾等；舉止 (manner)，指那些能夠告訴我們展演者在舞台上扮演甚麼角色的言行舉止刺激，像是語言使用、談吐方式和面部表情等。

高夫曼(1992)認為，如何讓看戲的觀眾覺得舞台上的這場戲是真實與好看的，給觀眾的第一印象是很重要。像是外表的打扮與言行舉止，都要如其所設定的角色。而表演者亦需藉由展演出特定社會裏的常規秩序，與放棄或隱藏所有與情境不相符的行為，以顯示出自身專業度。

上述這些事項除了從小到大的文化涵養外，亦需靠台後的準備和練習，尤其是許多重大場合的互動需透過事前的計畫與謀略，才能讓表演者熟練地將角色詮釋得恰如其分。

2. 台後 (back stage)

以戲劇演出而言，台後就是展演舞台的後方，即所謂的後台，提供演員休息、化妝、換裝的場所，在這裏演員可以完全脫離演出情境，走出角色之外，恣意地放鬆自己。雖然在後台的表現不須和台前保持相同的狀態，但台後仍是為前台演出作準備及情境和角色轉換的地區，是支持整個台前演出的重要因素。高夫曼(1992：123)即談到，台後使展演者能夠在自身與觀眾的苛刻要求之間，建立起一個緩衝地帶。

3. 局外 (outside)

在戲劇演出進行一半時，舞台上突然出現意想不到的狀況，例如燈光音樂出現錯誤、道具損壞無法使用、佈景倒下等事件，此時演員必須立即應變，透過即興展演以掩飾意外，盡量使觀眾覺得意外原為表演中的一環，毫無異狀，以達最佳演出效果(高夫曼，1992：144)。

另外，高夫曼也強調，日常生活大半的展演，通常由多人參與合作，非單一個體獨立完成。關於此一概念，高夫曼用「展演劇班」(performance team) 或「劇班」(team) 一詞稱之。指在展演同一常規程式時相互合作的任何一班人，他們處在同一情境裏，彼此會擁有默契和共識，進行演出(高夫曼，1992：87)。

本研究雖僅觀察一場「展演劇班」，但因為參與人數眾多(包含男女雙方家長、男女媒人、雙方親友，共十二人)，每個展演者在展演時，因有其他展演者的文化牽制，故而在展演時，或多或少都會展現出所處文化的要求舉止；再加上所有的表演者都是客家人，如果在展演過程，有人不按照文化劇本運作(即出現高夫曼所述的局外現象時)，其他參與的表演者，亦會想辦法妥當控制，盡量使整場活動看不出有意外。故而雖僅觀察一場議聘過程，但仍可看到客家族群互動時所展現的深層性別與文化意涵。

II. 中國人的人際互動文化基礎

前文談到，個人在舞台前為了獲得讚美或認可，會做出符合社會期待的行為。而這個社會期待的行為表現又與展演者所處的文化脈絡有關，故而如果想分析和了解本文展演者的行為，還是需回到華人文化脈絡去思考。

有關華人互動文化探討的相關研究不少，像是 Gao 和 Ting-Toomey (1998) 研究如何有效與中國人溝通，歸納出四個中國人溝通的特性，分別為「含蓄」、「傾聽」、「客氣」和「自己人」；黃光國(1988)認為，「人情」、「面子」、「關係」和「報」等概念，構成了一套制約中國人互動行為的機制；Chang (2010, p. 23) 則認為「關係」、「人情」、「面子」和「和諧」，是構成中國人的人際互動文化基礎。雖然這些研究者的用詞不同，但如細究其內涵，可發現大半研究者都強調中國人在人際互動時

會特別着重「關係」、「面子」與「和諧」三大概念。故而在此，研究者針對此三大特質做一說明：

1. 關係

近年來，台灣受到心理學本土化運動的影響，「關係主義」的觀點在探討華人的 interpersonal 互動現象時，成為相當重要的一個理論依據，台灣亦有多篇論文將其運用於傳播學研究(黃懿慧，2001；2002)。客家人亦為華人的重要組成份子，故而在探討客家人的互動行為時，亦需將影響華人人際互動的關係因素納入考慮。

所謂「關係主義」，其核心概念強調：華人的 interpersonal 交往模式，按與互動他人關係深淺的不同，會採用不同的交往法則(楊國樞，1993)。

至於關係的分類目前採用多種方式進行。方法之一為以日常生活常見關係分類，如親子關係、夫妻關係、同事關係、上下級關係等；方法之二是根據關係的密切程度分類。最常見的分類有楊國樞(1993)的「生人/熟人/親人關係」的區分、馬慶強(Ma, 1993)「直系親屬/好朋友/特殊的陌生人(特別弱勢、幼小或社會精英)/普通陌生人/不喜歡者或敵人」的區分、閻雲祥(Yan, 1996)的「私人核心圈/可靠關係圈/可用關係圈」等的分類；另一類主要根據二元概念做關係分類，例如「工具成份—情感成份」(陳介玄，1994)、「情感維—權力維」(莊耀嘉、楊國樞，1997)。

以前述楊國樞(1993)所做的親人/熟人/生人的關係分類為例，在親人關係中，彼此講求的是責任，不那麼期望對等的回報。在熟人關係中，較強調人情，會因人情的虧欠或累積，而有不同的表現方式，亦較期望對方回報。至於生人關係，由於無任何實質關係，較會依當時的利害關係行事。

也由於在社會互動中，對方與自己的關係決定了如何對待及其他相關事項，故而許多華人在與人互動時，習慣「攀關係」和「拉交情」，並利用「緣份」的概念設法讓自己與互動的生人間建立起關係(黃光國，1988)。如果連關係都很難攀上，華人會運用「中間人」的方式，透過有關係人士的引介，和欲建立關係者聯結。一旦聯結上關係後，被聯結者「不看僧面看佛面」，雙方便有了以「人情法則」交往的先決條件，也

較易達到行動者所欲達成的目標(喬健, 1982; Walder, 1983)。像是在許多重大事項要決議時, 通常都會透過有關係的第三者, 或者是德高望重的長者, 使自己可以得到特別的關注, 甚至優惠待遇(Chang, 2010, p. 79)。

2. 面子

「面子」是華人文化一個重要概念, 黃光國(1988)強調, 要了解中國人的社會行為, 必須先把握住人情和面子對於中國人行為的動態作用, 可知面子在華人社會的影響力。

周美伶與何友暉(1993: 232)將面子定義為「個人從他人獲得的社會尊嚴(social esteem), 或是受他人認可的公眾形象(public image)」。Goffman(1967, p. 5)較強調情境的影響, 將其定義為在特定溝通情境下, 一個人藉由與他人聯繫而維護正面社會價值。Goffman認為, 面子不是私有財產, 亦非居住在任何人的身體裏, 而是定位在流動事件的形象。雖然上述學者強調的面向不盡相同, 但共同點都在說明愛面子主要是想建立自己在他人心目中的好形象。

事實上, 「面子」並非華人獨有, 而是人類社會的共同表現, 只是因文化特性不同, 可能產生不同的問題及處理方法, 故而在檢視面子的涵義時, 周美伶、何友暉(1993)談到, 必須兼顧面子的「文化普遍性(cultural universality)」與「文化特殊性(cultural specificity)」。所謂文化普遍性, 指的是愛面子是大半文化都具有的現象, 至於文化特殊性則是說明, 每個文化對於何謂「有面子」或「丟臉」的定義不盡相同。

對於文化特殊性的探討, Ting-Toomey(1988)以社會運作方式將各國文化約略分為個體主義與集體主義, 或低社會取向與高社會取向。她指出, 高社會取向的社會成員在處理面子問題時, 傾向以「我們」為主, 低社會取向的成員則傾向以「我」為主。前者較注重他人或團體的面子, 後者則着重自身的面子。

以較強調個體主義的西方文化來說, 面子是個人成就與能力的表徵, 因此面子的作用是在維護個人自我與成就; 但對於較強調集體主義的華人來說, 團體的和諧可能是更重要的事。故而face一字對應於華人世界來說, 牽涉的範圍可能更為複雜, 並非只是西方社會強調的

個人尊嚴或成就，還涉及了人與人之間的關係與團體的和諧。

胡先縉(Hu, 1944)即指出華人的面子具有兩層意義：「臉」和「面子」。她認為臉代表社會對於自我德性之完整的信任，一旦失去它，則個人很難繼續在社群中正常運作。而「面子」則是代表廣受重視的聲譽。King與Myers(1977)將胡先縉的概念稍做修正，將「臉」稱之為道德性面子(moral face)指的是華人受到道德規範的約束，在行為上必須符合社會大眾的期待；「面」則是社會性面子，希望個體在社會上能被接納並進而得到讚許與認同。

3. 和諧

強調社會和諧性及人際關係的合理安排，一直被認為是中國文化最顯著的特性之一。對華人而言，維持團體內的和諧與團結似乎比強調公平分配更為重要(楊國樞，1993)。

李亦園(1995)曾由天(自然系統)、人(有機體系統)及社會(人際關係)三個面向說明中國文化的基本運作法則便是追求均衡與和諧。尤其是經由家庭與社會教化歷程，使得中國人對不和諧與衝突，形成焦慮和恐慌。黃光國(2009)指出，華人在關係主義的影響之下，當與他人發生衝突時，會在「達成個人目標」與「維持和諧」之間衡量。倘若顧及人際關係的和諧，會做出像「忍讓」、「妥協」或者「陽奉陰違」等反應。楊國樞(1993)甚而強調，為了維持和諧，華人在與人互時會處處小心，避免可能的衝突。若不幸破壞了和諧，亦會設法彌補，以求盡快恢復和諧。而為了團體和表面的和諧，華人的溝通常是間接有保留的，話中有話，不能完全表露無遺，在溝通時傾向採取較謙卑的態度與他人互動，會利用迂迴的方式達到目的，以留更多空間私下協調(江文慈，2012)。

研究結果

婚配對象背景介紹

本研究男女雙方為不同部門同事，透過男方同事(即媒人公的媳婦)

的介紹進而認識，女方剛自學校畢業不久，與男方年紀有段差異，雙方認識約半年決定結婚，雙方家長此次為第二次見面，私下互動不多。

由於真正介紹人年紀太輕，為了慎重起見，特別央請經驗豐富的公公擔任後續的媒人工作(包括議聘、吃茶、訂婚和婚宴念四句等事宜)。

表演者介紹

表一 表演者背景介紹

| 角色 | 女方代表 | 男方代表 |
|-----|--------------------------------------|--|
| 主婚人 | 父親(四十幾歲，近五十歲，育有一女一兒，女兒為老大，是此次婚配的女主角) | 父親(六十幾歲，育有兩兒一女，其中較長的一兒一女皆已成婚，此次婚配的男主角為其么兒) |
| 主婚人 | 母親(四十幾歲) | 母親(六十幾歲) |
| 長輩 | 阿公(七十幾歲)、外公 | |
| 長輩 | 阿婆(七十幾歲) | |
| 媒人公 | | 姜先生(六十幾歲，便媒人) |
| 媒人婆 | | 姜太太(姜先生之妻，六十幾歲) |
| 親戚 | 大伯(五十歲左右，為女方父親之兄) | |
| 親戚 | 伯母(五十幾歲，非伯父之妻，為隔壁鄰居但與女方家有姻親關係) | |
| 朋友 | | 謝先生(六十幾歲，男方父親的朋友) |
| | | 新郎 |

議聘進行流程

本研究觀察的議聘事件發生於2010年10月3日，議聘地點在女方家，整場議聘過程約一個小時二十分，過程中的對話約90%是使用客語。

議聘當天，男方一行人(包括父母、男女媒人、友人及新郎)共兩台車，在上午約十時左右到女方家中，女方家人(包括父母、親友)一

開始即在家門口迎接，男方帶了兩盒禮盒過去，由女方隔壁伯母收下，新郎稍坐片刻，即將車開走和新娘一起去接女方阿公和阿婆。女方母親招呼大家就坐，伯母並端上茶水給每個人。

議聘一開始，媒人公和女方大伯先談一些瑣事(住哪裏?在哪裏工作?彼此的興趣)，並互相讚美對方，在對談約十分鐘後，媒人公換話題，要求進入正事討論(即議聘)，但話題隨即被轉開，變成媒人公與伯父閒聊自己當媒人的經驗(在此同時，女方伯母和媒人婆私下在討論聘金事宜，未與在場人士討論)，並分享自己娶媳嫁女的經驗。約五分鐘後，女方大伯談到該導入正題了，但隨後話題又被移開(中間過程女方伯母一直移動椅子穿梭在媒人婆和女方母親間，不時的交頭接耳)。

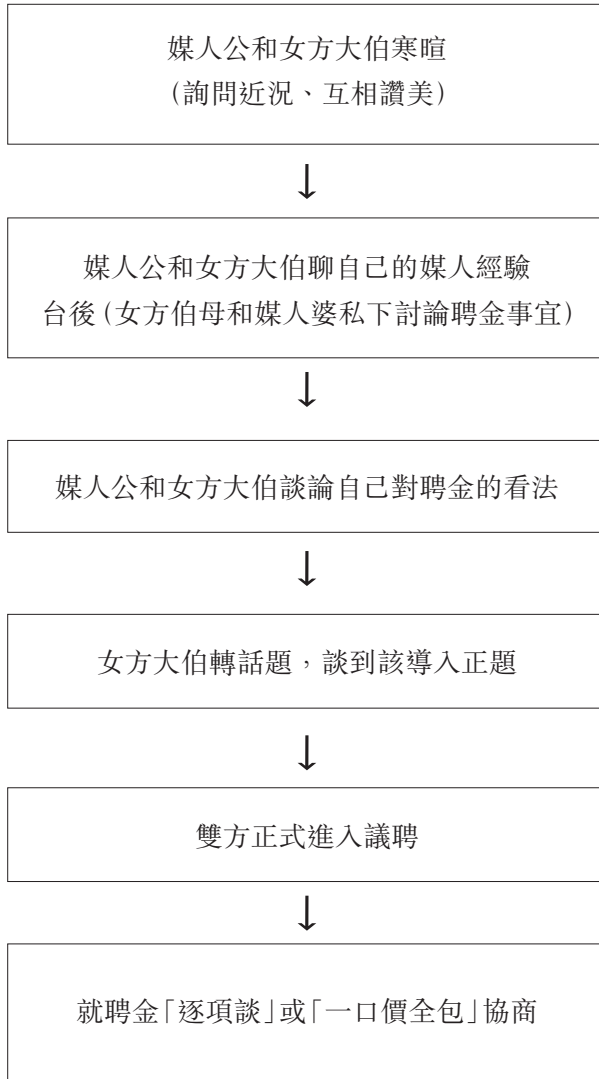
約在二十分鐘左右，媒人公要求談論聘金事宜，女方大伯要女方父親表態先講一個數字，父親面帶為難表情，說他也不知道該怎麼說。接着媒人公出來解圍，舉例談到一般大概是多少數目，雙方並就聘金以「逐項談」或「一口價全包」開始協商。男方希望一口價全包，女方則要求逐項談，在雙方中間人(即媒人公和女方伯母)爭執不下時，媒人公要女方家長表態，女方父親回說「不知要怎麼說」，母親則明確表達希望「逐項談」，最後雙方達成共識採「逐項談」。由此開始雙方就實質內容(包含酒水錢、聘金、餅錢、六禮和阿婆菜等)進入正式議聘。

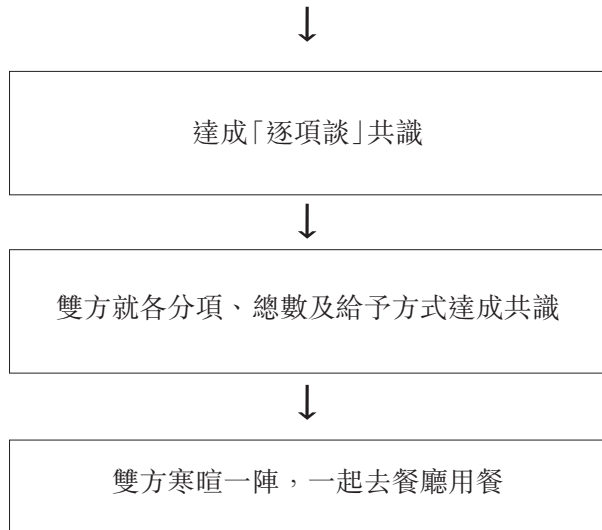
經過約二十分鐘的各細項討論，雙方就各分項達成共識(聘金36萬；餅220個，每個500元，共計10萬8,000元；壓桌、酒水、阿婆菜三樣合計3萬6,000元；糯飯3,600元)，其中餅數、糯飯雙方意見相左，男方原以為已透過新娘跟女方家長談好，只做120個餅，但後來女方伯母堅持女方父母除自身工作外還擔任某單位義工，親友眾多，要求做220個餅，最後男方同意；糯飯部分，男方父親原先希望不要準備，但女方外公認為這是傳統一定要做，最後男方亦同意女方家長的堅持。

雙方達成共識的同時，新郎剛好載着新娘阿公和阿婆回來，女方父母親和媒人公起身讓坐，媒人公移坐到男方父親和友人的中間，並拿出紙筆和計算機合算各分項金額，最後得出總金額為50萬7,600元，但客家習俗要求「出頭」(即尾數不可為零)，且為了取一個吉祥數字，媒人公提議就以整數52萬為聘金，並對男方父親道，「五十二萬，你就娶一個媳婦回去啦！」

聘金金額確認後，女方大伯進一步要求男方需開本票，並要女方家長清楚說明在哪個銀行、用誰的戶頭(女方母親)，才方便入帳號。最後雙方又再寒暄一陣，一起去餐廳用餐。整個議聘流程如下：

圖一 本研究觀察案例之議聘進行流程





表演內容介紹

I. 台前

1. 舞台場景介紹：

(1) 前半段議聘場景(主議聘場景，約持續60分鐘)

圖二 前半段議聘場景

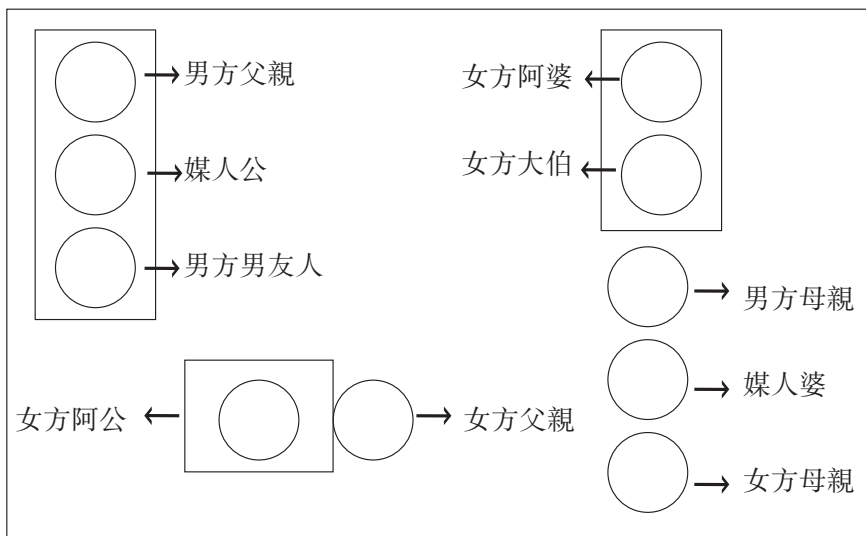


議聘地點為女方家客廳，屋內設有三張沙發（二張長沙發和一個短沙發）、一張大桌和幾張臨時搬來的靠背小椅子，其中一張長沙發緊靠着牆壁並緊臨桌邊，與另一張短沙發呈直角，短沙發後面為鞋櫃，對面是電視櫃（電視當時正開着，頻道定位在新聞台），另一張長沙發離桌子和其他兩張沙發有點距離，緊靠在另一個牆邊。

坐在靠桌子長沙發上的有兩人，一是男方父親，另一個則是他的友人謝先生，坐在短沙發上的是女方父親，女方母親拿了一張靠背小椅子緊坐在父親旁邊，坐在離桌子較遠的那張長沙發上的是媒人公和女方大伯，在沙發之後另排了三張靠背小椅子，依次分別坐的是男方母親、媒人婆和女方伯母。

(2) 女方阿公阿婆進入後的座位安排 (約持續20分鐘)

圖三 女方阿公阿婆進入後的座位安排



女方父親起身，讓座給女方阿公，自己坐在靠背小椅子上，女方母親則移位到旁邊；媒人公起身讓座給女方阿婆（變成阿婆和女方大伯坐在一起），媒人公坐在男方父親和友人中間。

2. 個人門面 (personal front)

(1) 外表

在衣着方面，四個主要女演員着的皆是紅色或桃紅色衣服，其中三位着裙裝，一位着褲裝(女方伯母)；在髮型上，除了女方母親頭髮較長外，其餘皆是短髮，男方母親與媒人婆的頭髮都經過整燙並染黑，隨身帶着包包，女方母親和伯母，則是直髮，但都挑染成金黃或紅色；四位女演員都配戴項鍊(三位戴金項鍊，一位是紅黑交雜的木珠項鍊)，並塗上淡妝(以口紅為主)。

至於男演員部分，在上衣部分，除了女方阿公着較重色(黃色)的衣服外，其餘皆屬淡色系(淡藍、白色、淡粉、格子)的休閒襯衫；在褲子部分，大半皆是着深色或灰色的西裝褲，除了女方阿公和女方大伯着牛仔褲，其中媒人公並配上吊帶；在髮型部分，皆為平頭或西裝頭，其中只有兩位男性將頭髮染黑，其餘皆以自然狀態呈現；在配件部分，除了媒人公帶了頂帽子外，其他男性皆無任何裝飾。

整體來說，女方的服飾和裝扮較為正式莊重，且穿着的衣服是象徵喜氣的紅色，顯然較重視場合的要求；男性的穿着則較為隨性。

(2) 言談舉止

A. 言談統計資料

整個議聘過程，共計媒人公發言186次、媒人婆發言39次、男方母親發言89次、男方父親發言10次、男方父親友人發言19次；女方大伯143次、女方伯母發言68次、女方父親發言47次、女方母親發言3次、女方阿公發言11次、女方阿婆發言8次。

表二 男方親友發言狀況

| 角色 | 媒人公 | 媒人婆 | 男方母親 | 男方父親 | 男方友人 |
|------|------|-----|------|------|------|
| 發言次數 | 186次 | 39次 | 89次 | 10次 | 19次 |

表3 女方親友發言狀況

| 角色 | 女方大伯 | 女方伯母 | 女方母親 | 女方父親 | 女方阿公 | 女方阿婆 |
|------|------|------|------|------|------|------|
| 發言次數 | 143次 | 68次 | 3次 | 47次 | 11次 | 8次 |

B. 個別角色言談內容說明

(a) 媒人公

為男方主要的議聘人，也是全場發言次數最多的人。其對談對象主要是女方大伯，發言內容除了分享自身的生活現況與議聘經驗外，也肩負將聘金金額降低的責任，故而在閒談過程中，經常會出現「現代人都減量」、「直接折現」、「金子也不用買太多」和「所有的錢都包在裏面」等話語。

(b) 媒人婆

為媒人公的協助者，主要作用是補充媒人公的話語，協助炒熱場子，像是媒人公自嘲自己跳舞難看，她跟着補充說「對啊，像在移甕」，在言談中並會經常性的讚美女方親友，像是對男方母親讚美女方父親「你親家這麼年輕，你兒子跟他在一起，像倆兄弟」、讚美女方伯母「很會講話」，對於聘金實質內容，並無太多公開話語。

(c) 男方母親

為男方家庭主要發言人，除了積極參與兩方媒人公的閒聊內容外，在重要的聘金內容亦會表達意見，最常說的話就是「對啦！要以你們這邊為主」、「是啦！餅這東西要你這邊要夠發，發給哪些人，我們是了解的」。另在女方母親提出男方家中有兄弟二人，怕女兒被不平等對待時，亦積極表達自己的公平性，不會偏心。「我一直都這樣，我兩個兒子都各人賺各人藏，我沒有跟他們說怎樣，你賺多懂得藏就是你的，我沒有分大的小的，我兩個兒子都一樣」。

(d) 男方父親

發言次數極少，第一次的發言是在整個議聘過程進行約四十分鐘左右，在計算聘金時出現，「餅兩百二十個，差不多是……」、「酒水三萬六」。在整場議聘過程中，幾乎未提甚麼意見，唯一一次是出現在「糯飯」議題上，他希望不要有這個東西，「因為現代人很少吃它，又不好處理」，但女方外公認為這是「客家禮俗」，還是必須要有，最後就包括在內。

(e) 男方友人

亦無太多發言，整場議聘實質內容他並無參與，不過由於他的坐位就在男方父親旁，主要功能就是提醒男方父親媒人說過的話語，像是「他就說酒水，媒人說一併包」、「反正金子不包括在裏面」、「酒水三萬六，餅五百就要十一萬了」，並協助男方父親拿出計算機計算總金額。

(f) 女方大伯

雖然發言次數為女方家之最，但發言內容主要是閒聊，對於議聘內容並無太多意見與堅持，甚而有時會贊成男方的意見，認為一切從簡即可，可算是在這場協商角力中，扮演白臉角色；唯一較有意見的是對於聘金的給予方式，堅持要用本票給予，並詳問受票人(女方母親)的姓名和銀行帳號。

(g) 女方伯母(隔壁鄰居，亦為遠房親戚，非大伯的妻子)

雖然公開發言次數相對女方大伯少了許多，但議聘的主要內容和意見，都是由她提出，女方的權利，主要也是由她在爭取；像是在男方要求聘金的36萬元需含餅錢在內時，她代替女方母親傳話，「我們那時的意思是不含，就說她甚麼都不知道，媽媽的意思是要讓她把錢帶過去再買。」；男方原先希望餅只做一百二十個，但她提出「不是！因為他有參加很多義工的(指女方父母平常有在做義工，認識很多人，需要發餅給這些人)，又上班的」，最後男方同意付二百二十個餅錢。

在議聘期間她並不時穿梭在女方母親、媒人婆和男方母親間，不斷竊竊私語，成為雙方私下意見的中介傳達者，有幾次甚至將女方母親和媒人婆，各自帶到門外祕密協商。

(h) 女方母親

女方母親整場發言只有3次，首次發言約出現在議聘過程25分鐘左右，媒人公和女方伯母為了餅錢是否含在聘金的36萬內爭議時，媒人公要女方父親表態，女方父親回說「不知該怎麼說」，場面有些尷尬時，女方母親最後才出口道：「我是希望聘金另外，餅又另外，因為我女兒還這麼年輕，她也還沒賺到錢，想說給我女兒及女婿一個保障。因為

你們有兄弟，我也不知道嫁過去她需要甚麼，我也想說收一些聘金，我也不是說我全部都要得，該給她帶過去的，我也會給她帶過去。」第二個發言，是在回答媒人公有關本票支付哪個銀行的詢問，第三個發言是在回答女方阿公在最後邀約大家一起去吃飯時回答了「好啊」。

(i) 女方父親

雖然發言的次數不算少，但主要是閒聊，且發言都非常的簡短，像是「是啊！」、「不會啦」，整場議聘過程，臉上神情看來極為緊張與僵硬；雖然經常性的被要求表示意見，但議聘時總是以「要怎麼說？」帶過，並未真的對金額與實質內容主動發表意見。在議聘時，由於電視機就在面前，經常性的眼睛會盯着前方看新聞。

(j) 女方外公

由於檯面上議聘發言為女方伯母和媒人公，所以並未有太多公開發言，但私底下與女方伯母不時交頭接耳，提供對於禮數與聘金的意見；而除了閒聊外，唯一一次有意見，是在男方父親提出不要糯飯時，他表示這是客家禮俗，一定要的，他說出口後，男方父親不再表示意見，最後就包含在內。

(k) 女父阿公(爺爺)

於議聘結束後才出現，主要是與大家閒聊，未涉及任何聘金內容與意見的表達。

(l) 女方阿婆(奶奶)

亦為於議聘結束後才出現，主要是與大家閒聊，未涉及任何聘金內容與意見的表達。

II. 台後

1. 計畫與謀略

(1) 議聘前

A. 女方

(a) 查價

由於議聘時涉及聘金、酒水、餅錢、壓桌、阿婆菜等事宜的協商，一般女方通常會先去了解目前聘金的行情多少，餅錢一盒多少，以做為議聘時的參考，就如女方父親所說：

我有去查價，我女兒大概要到了，我會大概去問一下，兩個餅大概多少錢嘛，一問，好啦，這個三百塊，我們心裏有一個腹案了嘛，對不對？

(b) 流程

議聘前，女方大伯談到，由於談的事情與金錢相關，故而他會先去詢問弟弟的想法，並在腦中先想一下當天要說甚麼及流程為何？

研究者：你是複習哪些東西，我好好奇哦。

女方大伯：第一個，就譬如說，如果人家講說，聘金還沒講，你就要講那個錢，對方大概就會問，譬如說大概要多少，如果我弟弟又講不出來，反正我勢必要有自己一個說法，很難啊！

B. 男方

(a) 了解女方家長的意向

一般來說，現今台灣的婚姻多是由男女雙方自行決定，再委由父母出面提親。由於雙方父母先前並不見得彼此熟識，故而許多意見上的溝通，都委由男女雙方當事人轉達，像是女方家長對於聘金的看法，常常會透過女方詢問，再回頭經由男方轉告其父母，就像媒人公姜先生談到：

研究者：一般來說，客家人在談聘金時會有個底線？還是你們會先談好？

姜先生：聘金，都會有溝通，提早，像是(詢問)女方要求聘金多少？

研究者：那如果要的錢超出預算？

姜先生：要先去溝通，不要要那麼多，找長輩、找旁邊的人，(要)岳母要求不要那麼多，(妳)要求那麼多，人家要借給你，以後也是你女兒要還，女婿要還呀！是不是！

(b) 了解女方當天會出席的成員

由於議聘是雙方決定成婚的重要關鍵，又涉入金錢談判，為了能使事件順利，男方親友會希望確認當天出席人物，以免失禮，像是媒人公姜先生談到：

姜先生：新郎跟新娘認識，都會先溝通，說要叫誰要來，我會先問他兒子，有誰要來，還有阿公嗎？還有阿嬤嗎？還是外婆？她們有來嗎？先了解一下，我們去的時候就比較能進入狀況。

(2). 議聘當天

A. 男方

(a) 介紹雙方認識

由於雙方家長很可能先前不太熟悉，再加上有些親友是第一次見面，媒人公姜先生談到當媒人需先做的準備工作：

研究者：一般我們做媒人要做甚麼準備？

姜先生：沒甚麼準備，就打招呼，介紹。

研究者：媒人要負責介紹雙方嗎？

姜先生：要，我們介紹男方的啦，女方也有個長輩出來。

研究者：她們本來不就認識。

姜先生：認識，沒錯呀！像開場白，我們要主持節目，開場白，來一下開場白，節目開始就這樣。

研究者：所以你會先問誰要來，還是先打聽？

姜先生：我們會先進去，問那是誰，那是誰，那是舅媽，那是舅舅，那是姨丈。先了解一下，等下女方要叫甚麼叫甚麼，等下男方，這是爸爸媽媽，要先來一個開場白。

B. 女方

(a) 現場反應

另外一個比較重要的是議聘時的臨場反應。由於議聘是由雙方中介人(即媒人和親友)負責談判，為了避免尷尬，通常會事先說好一個底價及相關要求，但如果事情沒協商好，不曉得委託者這邊可接受的價錢，這時就需要一些事先建立好的默契，像是女方大伯談到：

女方大伯：我們不屬於媒人。只是說我弟弟，他說哥哥，你幫我作主哦，他跟我講說他甚麼都不知道啊。

研究者：他雖然叫你作主，可是事實上不是你作主。

女方大伯：對啊。

研究者：可是你弟弟那天也沒有回答可不可以。

女方大伯：他看臉色就知道了啦。

研究者：哦，你是看臉色哦？

女方大伯：其實講起來兄弟就這樣子，不用看甚麼啦，有時候看笑笑就知道了啦。

III. 局外

此議聘過程進行過程，表面看來相當平順，但私下雙方各有盤算，男方原先預估給女方的聘金36萬是包含餅錢和酒水錢，但女方這邊的意見卻是逐項算，男方原以為已私下和女方那邊說好了，但現場演出的劇本卻未照着預期走，不過為了維持互動的和諧和雙方的面子，男方仍是尊重女方意見和需求。

研究者：那時候他們有跟你講嗎？

男方母親：不是！是我兒子回來講，他甚麼都跟我兒子講。兒子回來講。

研究者：你兒子有先去問就對了，因為我看沒有照你們原先說的那樣，對不對？

男方母親：都沒有！他的外公在做主。

研究者：外公？

男方母親：也是有問他外公。隔壁(指女方伯母)幫也是有啦！

研究者：所以你兒子有跟你說過是三十六萬。包含全部的餅錢。

男方母親：不知道會要到那麼多錢。

研究者：所以你沒期待會要到這麼多錢。

男方母親：我們都很隨便，對方怎樣就做下去，沒辦法！

男方父親：女孩子乖就好！

議聘展演所展現的性別與文化特色

由上述表演者、台前、後台、局外等狀況的說明，我們可以看到這場議聘過程和互動，展現了幾個性別和文化的特色：

男性優先位階

雖然在這場議聘過程中，男女雙方父親的發言都不算多，對聘禮實質內容亦未發表太多意見，但中國人「男尊女卑」的價值觀，在這個場合還是作用着，這點可由舞台上各個角色就坐的位置看出一個端倪。

在上述有關舞台場景的介紹(見圖二)，我們可以發現，議聘中較舒適和適合對談的位置(即靠桌呈直角的長沙發和短沙發)，是由兩位男性家長就坐，所有沙發上坐的，亦全是男性(包括男方友人、媒人公

和女方大伯)；至於女性，則是全坐在靠背小椅子上，位置較好的是女方母親，拉着一張靠背小椅子坐在先生旁，方便對談，其餘的女性演員(包括男方母親、媒人婆和女方伯母)，都是坐在靠牆邊的小椅子上，且是位於較不適於公開談話的位置上。

當然，這樣的座位安排，並非當事人先前就預設好的，而是生活在這樣的文化情境中，每個人極自然的就是知道自己的身份地位該坐在哪裏。

長輩為大

前述說明談到，女方阿公和阿婆是在議聘後半段才出現，但他們一進來整個座位的安排就起了變化，女方父親起身讓坐，把原先坐在旁邊的老婆擠掉，讓自己的父親坐在最重要的議談位置，至於女方阿婆，則是把媒人公擠掉，坐到女方大伯的位置旁(見圖三)。

另在男方父親提出不要糯飯時，女方外公堅持必須要有，因為是客家傳統，他說出口後，男方父親不再表示意見。由上述的說明可以發現，客家人講究輩份，敬老尊賢的價值觀，在議聘過程中，亦具有相當程度的影響。

強調男女分際

這點可由兩個面向做一說明。首先，在舞台座位上的安排部分(見圖二)，我們可以看到，議聘就坐的方式是男女壁壘分明，除了女方父母是男女坐在一起外(非坐在同一張沙發)，其餘的人都是和同一性別的人合坐(媒人公和女方大伯；媒人婆與女方伯母)；其次，在互動與言談過程中，我們亦可發現，雙方的互動對象，主要仍是同一性別間的互動居多且密，像是媒人公與女方大伯對話，媒人婆和其他女性演員的互動(媒人婆不時來回移動，在女方母親和男方媒人婆耳邊小聲的談論着，傳達兩方的意見)。雖然媒人公在議聘時，和女方伯母有些短暫的對話過程，但都是以公開形式談論，且通常是多人一起參與話題，非兩人間的對話。

互動迂迴

由上述說明我們可以發現，這兩家人的互動其實是非常間接與迂迴的，首先，在媒人部分，男方邀請一對，女方為了應對的關係，也各邀了一男一女協助議聘（共有四位中介者），這也使得整個議聘過程更為複雜與間接，在議聘時，男女雙方家長幾乎不曾直接對話，而是透過其他中介人物（媒人公、媒人婆、女方大伯和女方伯母）傳達自身意思。

另從整場議聘的流程來看，也可看出雙方對話題的碰觸是極其迂迴的。在議聘一開始，雙方並未就聘金或聘禮相關事物提出意見，而是先談一些生活瑣事，光是這部分就耗掉了10分鐘的時間，其後再分享彼此的議聘經驗，最後再導入正題，這樣的話語結構雖是以由外圍慢慢朝向核心的方式進行，但卻也顯示了其間需要花多少時間去營造和經營議聘的內容。就如同女方大伯說的：

對啊，拉攏一邊一關係，對不對，你去哪邊都是一樣啊，技巧啊這個都是，去到哪邊都是一樣，你住哪邊啊？聊一下啊，我一個親戚也住那邊啊，就開始就這樣子，哪有人一開始就談錢的……

這樣的互動方式，恰如江文慈（2012）所述，為了維持互動的「和諧」，雙方在溝通時傾向採取較謙卑的態度與他人互動，也會利用迂迴的方式達到目的，以留更多空間私下協調。而雙方的媒人公互動對話從住哪裏開始「攀關係」，也展露了中國人對於「關係」建立的重視，已成為一種很平常的生活實踐。

女方家意見為主

雖說是個議聘協商的場合，雙方意見應是處於均等或互相表達的狀態，但在整場議聘過程中，我們可以發現，女方家意見似乎才是決定的關鍵，不論是媒人公要女方父親「先表示意見」，或是男方母親經常掛在嘴邊的「對啦！要以你們這邊為主」，都在在顯示，雖然付錢是男方，但是男方的意見，並不是整個議聘的重點，重要的是女方意見，因為一切要等女方家長同意，才能真的算數。

父親意見的不表達

從整場議聘過程看來，男方父親除了對糯飯一事表達過意見外，關於聘禮的其他內容與金額，並未真正發表過甚麼意見。至於女方的父親，則是從頭到尾在被要求表達意見時，都以「要怎麼說？」帶過，並未提出真正內心的想法；反倒是許多關鍵意見，都是由「母親」出面表達，例如，三十六萬的聘金是否包含餅錢，是由女方母親提出看法，而男方母親也回應要以女方這邊的意見為主。顯然對於聘金的實質內涵，男女雙方的「父親」，是不輕易表達意見的。

結論與討論

由上述的研究結果可以發現，男女雙方家長甚少直接對話，主要議聘者為媒人公與女方伯母，在議聘過程中，女方父母雖然發言話語不多，但最後決定權卻是在女方手中，男方父母從頭到尾只有不斷強調尊重對方意見、平等對待與珍愛女方。

表面上看來，整個互動過程是以女方意見為主，但這樣的研究結果並不意謂着當事者尊重女性或是女權當道，因為如果深究這之中的對話，仍可看出許多傳統的性別觀念在這之中。

像是媒人公提到「她要盼他媳婦……，我們要討來做種的」，顯然娶媳婦最重要的就是要為男方傳宗接代；女性商品化的思惟也在議聘對談過程中顯露無遺，像「五十二萬，你就娶一個媳婦回去啦！」；而聘金所意涵的，不論是媒人公的言談或女方母親講的「因為我女兒還這麼年輕，她也還沒賺到錢。」都深含着「物品交換」的意義。

關於此論點何翠萍引用英國人類學家，亦即研究「禮物」的經典作品——牟斯(Marcel Mauss)的「全面性報稱體系」做了一個說明。何翠萍(1991: 21)指出：「台灣傳統社會理想的聯姻關係是『女人』為『寶物』作交換所形成的。對交換的雙方而言，兩方面都是為了達到再生產的目的。男方是為了縱面的再生產目的——生殖性的，而希望嗣系的綿延不絕，女方是為了橫面的再生產目的——生計性的，而希望造成關係的擴展、勢力的擴充。」即便進入性別平權的近代，這種再生產的意

涵，仍充斥在當代議聘的儀式中。

也由於這種交換觀念深植於雙方家長心中，故而決定要不要將「禮物」交換及「要用多少錢將禮物交換出去」的權利，就落在女方身上，才形成「以女方家意見為主」的現象。

不過雖然雙方都有着這樣的「交換」觀念，知道透過聘金的交換，女兒就是夫家的人了，但因當代的性別平權思惟盛行，在這樣的場合，這些遵循「男尊女卑」、「長輩為大」和「男女分際」思惟同時被社會賦予賺錢責任的「父親」，就不便表達意見。

因從男方父親立場來看，如要求聘金降低，怕被認為「小氣」，有損其面子，但如金額一再提高，對自己家中又會造成損失，故不多言；至於女方父親部分，如主動開口跟男方家庭要求聘金，也怕被貼上「賣女兒」的標籤，有失男性尊嚴，但不開口，又怕怠慢了親家，也損害自己權益，故而只談一些生活瑣事。

至於女方家長的各項要求，表面上看似處處要錢，但事實上，許多堅持不在錢的多寡，而是在於女方家長「面子」的保全。像是女方家長對於糯飯的要求，其實錢數不多，只有三千六百元，與整個聘金的五十二萬元相比，算是九牛一毛。如果自己付絕對負擔得起，但卻堅持一定要有，且需由男方支付。主要是因在客家習俗中，糯飯的存在，除了是種傳統，也代表喜訊公開與分享的意義，就如女方父親所述：

研究者：阿公堅持要有糯飯，一定要做，好像我記得男方的家長是說他們不需要那個東西，很少人吃那個。

女方父親：哦，其實講起來你沒有這個好像怪怪的，因為講起來，這個做多少有人看到，欸有糯飯哦！其實講起來人家去男方家請客的話，很多親戚就想說有一塊糯飯好拿嗎？糯飯拿回去，意思就是說今天去吃誰的（喜酒）。

關於喜訊公開與分享對女方家長所具有的面子意涵，黃丞儀曾以台灣的訂婚儀式做了說明。黃丞儀（2002：31）談到，現代台灣社會雖受西方文化影響，儀式已由繁化簡，但父母仍大力主張要有訂婚儀式，尤其是女方。主要是因儀式象徵自己的女兒是明媒正娶，不是偷

偷摸摸隨便嫁人，且更是排場的重要一環，與主人的「面子」相關。

不過雖然雙方父親的不表態與女方對儀式的要求，都是與「面子」有關，但兩種「面子」的深層意義仍不盡相同。「雙方父親」的不發言，要的是道德性面子(moral face)，怕的是自己的表態在行為上無法符合社會對於「男人」和「父親」的期待，造成丟臉的情形；而女方父母對儀式的要求，則是種社會性面子的滿足，希望女兒在社會上能被接納並進而得到讚許與認同。

由上述的說明亦可發現，就如黃光國(1988)所述，「面子」的因素在中國人的互動過程中，確實具有相當程度的影響力。

結論與討論

由此看來，當代台灣女方父母於議聘過程中的表現和心情是極其複雜矛盾的，既不能讓人覺得自己在「賣女兒」和「死要錢」，但如完全不收任何聘金，又不願夫家就這麼不費任何心力就交換了女兒相關權利，畢竟自己也花費不少金錢和心力在女兒身上。故而在議聘過程中，這些堅持傳統「聘金」給付的女方父母就陷入一個尷尬的局面，既不能直接要求對方家長付錢，也不想不要求，最後只能透過類似媒人角色的「女方親友」中介，讓自己的意圖能達成，又能不失「面子」。

相較之下，男方雖是主要付錢之人，但議聘心態較為單純。由於當代婚禮的所有禮俗皆能換算成金錢，故而議聘的主要任務就只是看要拿出多少聘金交換女方進入自己家庭即可。而媒人的功能，就是盡量幫助男方與女方代表協商出一個雙方都滿意的價錢。

對於男方而言，雖然荷包會大量失血，但由於不涉入任何兒子權益的交換，再加上又覺得對方父母為女兒也付出不少金錢和心力，如欲交換回自己家裏，是該付點金錢以報其恩，且當代又有不少人娶妻未付任何聘金，即便聘金較少，在心態上也較無「面子」的問題，故而只要女方要求的聘金在一個自己可接受的範圍內，通常都會願意付出。

總結來看，當代性別意識的轉變，平權觀念的崛起，為要求聘金的女方家長，創造成一個進退維谷的局面，既覺得應該依傳統收取聘金，又不能明目張膽說出口。而這個矛盾的心態，或許只能透過像本

文受訪的女方家長一樣，「將聘金的部分或全部」轉換成給女兒的成家基金或私房錢，稍做化解；反之，則為那些願意給付「聘金」交換女性權益的男性家長，創造了一個議價空間。

參考文獻

中文部份 (Chinese Section)

- 江文慈 (2012)。〈大學生人際互動情緒表達壓抑的探究〉。《教育心理學報》。第43卷，第3期，頁657-680。
- Jiang Wenci (2012). Daxuesheng renji hudong qingxu biaoda yayi de tanjiu. *Jiaoyu xinlixue bao*, 43(3), 657-680.
- 米德 (1995)。《心靈、自我與社會》(胡榮、王小章譯)。台北：桂冠。(原書 Mead, G. H. [1934]. *Mind, self and society—from the standpoint of a social behaviorist*. Chicago: The University of Chicago Press.)
- Mide (1995). *Xinling, ziwo yu shehui* (Hu Rong, Wang Xiaozhang Trans.). Taipei: Guiguan. (Original book: Mead, G. H. [1934]. *Mind, self and society—from the standpoint of a social behaviorist*. Chicago: The University of Chicago Press.)
- 行政院主計處 (2013年3月25日)。〈歷年15歲以上民間人口之教育程度〉。《101年人力資源調查統計年報》。上網日期：2013年6月20日，取自：<http://www.dgbas.gov.tw/public/data/dgbas04/bc4/year/101/table5.xls>
- Xingzhengyuan zhujichu (2013, May 25). Linian 15 sui yishang minjian renkou zhi jiaoyu chengdu. *101 nian renli ziyuan diaocha tongji nianbao*. Retrieved from: 2013, June 20 <http://www.dgbas.gov.tw/public/data/dgbas04/bc4/year/101/table5.xls>.
- 行政院主計處 (2010年7月)。《社會指標統計年報2009》。上網日期：2013年6月20日，台北：行政院主計處。取自 <http://ebook.dgbas.gov.tw/public/Data/331311345571.pdf>
- Xingzhengyuan zhujichu (2010, July). *Shehui zhibiao tongji nianbao 2009*. Retrieved on 2013, June 20 from: <http://ebook.dgbas.gov.tw/public/Data/331311345571.pdf>
- 李亦園 (1995)。〈傳統中國價值與中國人健康行為特性〉。曾文煌編。《華人的心理與治療》，(頁29-52)。台北：桂冠。

- Li Yiyuan (1995). Chuantong zhongguo jiazhi yu zhongguoren jiankang xingwei texing. In Zeng Wenxing (Ed). *Huaren de xinli yu zhiliao* (pp. 29–52). Taipei: Guiguan.
- 李嘉莉 (2007)。《婚姻法律史之研究——主論聘金》。東吳大學法學院法律學系專業碩士班碩士論文。
- Li Jiali (2007). *Hunyin falvshi zhi yanjiu—zhulun pinjin*. Dongwu daxue faxueyuan falvxue xi zhuan ye shuoshiban shuoshi lunwen.
- 何翠萍 (1991)。〈禮物、人情、債——舊社會禮物交換形式〉，收錄於 M. Mauss 著，汪珍宜、何翠萍譯，《禮物：舊社會中交換的形式與功能》，頁 1–28。台北：遠流出版社。
- He Cuiping (1991). Liwu, renqing, zhai—jiushehui liwu jiaohuan xingshi. In M. Mauss (Wang Zhenyi, He Cuiping Trans.), *Liwu: Jiushehui zhong jiaohuan de xingshi yu gongneng* (pp. 1–28). Taipei: Yuanliu chubanshe.
- 周美伶、何友暉 (1993)。〈從跨文化的觀點分析面子的內涵及其在社會交往中的運作〉。楊國樞、余安邦 (主編)。《中國人的心理與行為——理念及方法篇 (1992)》，頁 205–254。台北：桂冠。
- Zhou Meiling, He Youhui (1993). Cong kuawenhua de guandian fenxi mianzi de neihan jiqi zai shehui jiaowang zhong de yunzuo. In Yang Guoshu, Yu Anbang (Eds.), *Zhongguoren de xinli yu xingwei—Linian ji fangfa pian* (1992) (pp 205–254). Taipei: Guiguan.
- 徐玉青、卓紋君 (2003)。〈訂婚情侶衝突因應、調適歷程之研究〉。《諮商輔導文粹》。第 8 期，頁 23–58。
- Xu Yuqing, Zhuo Wenjun (2003). Dinghun qinglv chongtu yinying, tiaoshi lichen zhi yanjiu. *Zishang fudao wencui*, 8, 23–58.
- 高夫曼 (1992)。《日常生活中的自我展演》(徐薑敏、李姚軍譯)。台北：桂冠。(原書 Goffman, E. [1959]. *The presentation of self in everyday life*. New York: Doubleday Anchor.)
- Gaofuman (1992). *Richang shenghuo zhong de ziwo zhanyan* (Xu Jiangmin, Li Yaojun Trans.). Taipei: Guiguan. (Original book: Goffman, E. [1959]. *The presentation of self in everyday life*. New York: Doubleday Anchor.)
- 陳介玄 (1994)。《協力網路與生活結構：台灣中小企業的社會經濟分析》。台北：聯經圖書公司。
- Chen Jiexuan (1994). *Xieli wangluo yu shenghuo jiegou: Taiwan zhongxiao qiye de shehui jingji fenxi*. Taipei: Lianjing tushu gongsi.
- 陳運棟 (1996)。《台灣的客家禮俗》。台北：台原出版社。

- Chen Yundong (1996). *Taiwan de kejian lisu*. Taipei: Taiyuan chubanshe.
- 陳煜 (2011)。〈六十年婚嫁禮儀演變〉。《決策與信息》。第316期，頁61–62。
- Chen Yu (2011). *Liushinian hunjia liyi yanbian. Juece yu xinxi*, 316, 61–62.
- 張朝、朱建豪 (2013.06.05)。〈「全國聘禮地圖」微博走紅，網友直呼「娶不起」〉。《大河報》。上網日期：2014年7月29日，取自 <http://news.sohu.com/20130605/n378007752.shtml>
- Zhang Chao, Zhu Jianhao (2013, June 5) “Quanguo pinli ditu” weibo zouhong, wangyou zhihu “qubuqi”. *Dahebao*. Retrieved on 2014, July 29 from <http://news.sohu.com/20130605/n378007752.shtml>
- 莊耀嘉、楊國樞 (1997)。〈角色規範的認知結構〉。《本土心理學研究》。第7期，頁282–338。
- Zhuang Yaojia, Yang Guoshu (1997). *Juese guifan de renzhi jiegou. Bentu xinlixue yanjiu*, 7, 282–338.
- 喬健 (1982)。〈關係芻議〉。楊國樞、文崇一主編《社會及行為科學研究的中國化》，頁345–360。台北：中央研究院民族學研究所。
- Qiao Jian (1982). *Guanxi chu yi*. In Yang Guoshu, Wen Chongyi (Eds.), *Shehui ji xingwei kexue yanjiu de zhongguohua* (pp. 345–360). Taipei: Zhongyang yanjiuyuan minzuxue yanjiusuo.
- 黃光國 (1988)。〈人情與面子：中國人的權力遊戲〉。黃光國編，《中國人的權力遊戲》，(頁7–55)。台北：巨流。
- Huang Guangguo (1988). *Renqing yu mianzi: Zhongguoren de quanli youxi*. In Guang Guangguo (Ed.), *Zhongguoren de quanli youxi* (pp. 7–55). Taipei: Juliu.
- 黃光國 (2009)。《儒家關係主義：哲學反思、理論建構與實徵研究》。台北：心理。
- Huang Guangguo (2009). *Rujia guanxi zhuyi: Zhexue fansi, lilun jiangou yu shizheng yanjiu*. Taipei: Xinli.
- 黃丞儀 (2002)。〈「金水嬸」的處分權主義——法律文化研究初探〉。《思與言：人文與社會科學雜誌》，第40期，第3卷，頁149–222。
- Huang Chengyi (2002). “Jinshuishen” de chufenquan zhuyi—falv wenhua yanjiu chutan. *Siyuyan: Renwen yu shehui kexue zazhi*, 40(3), 149–222.
- 黃鈴媚、沈錦惠、曹開明 (2014)。〈網路傳播社會中的「電子符號行動者」：從台灣國光石化案重構閱聽人之主體性〉。《傳播與社會學刊》。第27期，頁101–148。
- Huang Lingmei, Shen Jinhui, Cao Kaiming (2014). *Wangluo chuanbo shehui zhong de “dianzi fuhao xingdongzhe”*: Cong Taiwan guoguang shihua’an chonggou

- yuetingren zhi zhutixing. *Chuanbo yu shehui xuekan*, 27, 101–148.
- 黃懿慧 (2001)。〈公共關係之「關係」研究——研究方向的省思與展望〉。《廣告學研究》。第 17 期，頁 21–44。
- Huang Yihui (2001). Gonggong guanxi zhi “guanxi” yanjiu—yanjiu fangxiang de xingsi yu zhanwang. *Guanggaoxue yanjiu*, 17, 21–44.
- 黃懿慧 (2002)。〈「關係取向」理論模式初探：組織與利益關係人關係之探討〉。《本土心理學研究》。第 18 期，頁 95–172。
- Huang Yihui (2002). Guanxu quxiang lilun moshi chutan: Zuzhi yu liyi guanxiren guanxi zhi tantao. *Bentu xinlixue yanjiu*, 18, 95–172.
- 經濟部南部產業發展推動辦公室 (2013 年 9 月 30 日)。〈第三季地區產業產經動態綜合分析——失業率〉。《產業景氣監測說明》。上網日期：2013 年 11 月 20 日，取自 http://www.srido.org.tw/monitor_detail.htm?monitorObjKey=1568
- Jingjibu nanbu chanye fazhan tuidong bangongshi (30th Sep, 2013). Disanji diqu chanye chanjing dongtai zonghe fenxi—shiyelv. *Chanye jingqi jiance shuoming*. Retrieved on 2013, November 20 from http://www.srido.org.tw/monitor_detail.htm?monitorObjKey=1568
- 楊國樞 (1993)。〈中國人的社會取向：社會互動的觀點〉。楊國樞、余安邦 (主編)，《中國人的心理與行為：理念及方法篇 (1992)》，(頁 87–142)。台北：桂冠。
- Yang Guoshu (1993). Zhongguoren de shehui quxiang: Shehui hudong de guandian. In Yang Guoshu, Yu Anbang (Eds.), *Zhongguoren de xinli yu xingwei: Linian ji fangfapian (1992)* (pp. 87–142). Taipei: Guiguan.
- 鍾獨安 (2008 年 6 月)。〈婚姻支付再反思〉。《中國農業大學學報 (社會科學版)》。第 25 期第 2 卷，頁 109–120。
- Zhong Du'an (2008, June). Hunyin zhifu zaifansi. *Zhongguo nongye daxue xuebao (Shehui kexueban)*, 25(2), 109–120.
- 戴炎輝、戴東雄 (2004)。《親屬法》。台北：三民書局。
- Dai Yanhui, Dai Dongxiong (2004). *Qinshufa*. Taipei: Sanmin shuju.

英文部份 (English Section)

- Anderson, S. (2007). The economics of dowry and brideprice. *Journal of Economic Perspective*, 21(4), 151–174.
- Bauman, R. (1977). *Verbal art as performance*. Prospect Heights: Waveland Press.
- Botticini, M., & Siow, A. (2003). Why dowries? *American Economic Review*, 93(4), 1385–1398.

- Burke K. (1950). *A rhetoric of motives*. New York: Prentice Hall.
- Chang, H.-C. (2010). *Clever, creative, modest: The Chinese language practice*. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education Press
- Collins, R. (1986). The passing of intellectual generations: Reflections on the death of Erving Goffman. *Sociological Theory*, 4(1), 106–113.
- Collins, R. (1988). Theoretical continuities in Goffman's work. In P. Drew & A. Wootton (Eds.), *Erving Goffman* (pp. 41–63), Cambridge, UK: Polity Press.
- Dekker, M., & Hans H. (2002). Bride wealth and household security in rural Zimbabwe. *Journal of African Economics*, 11(1), 114–45.
- Ebrey, P. B. (1993). *The inner quarter: Marriage and the lives of Chinese women in the Sung period*. Berkeley: University of California Press.
- Gies, F., & Gies, J. (1989). *Marriage and the family in the middle ages*. New York: Harper & Row.
- Gao, G., & Ting-Toomey, S. (1998). *Communicating effectively in multicultural contexts: Communicating effectively with the Chinese*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. New York: Doubleday Anchor.
- Goffman, E. (1967). *Interaction ritual: Essays on face to face behavior*. New York: Doubleday, Anchor Books.
- Goody, J. (1973). Bride wealth and dowry in Africa and Eurasia. In J. Goody & S. J. Tambiah (Eds.), *Bride wealth and dowry* (pp.1–58). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hu, H. C. (1944). The Chinese concepts of face. *American Anthropologist*, 46, 45–64.
- Lambiri-Dimaki, J. (1985). Dowry in modern greece: An Institution at the crossroads between persistence and decline. In M. A. Kaplan (Ed.), *The Marriage bargain: Women and dowries in European history* (pp.165–180). New York: The Institute for Research in History, and Haworth Press.
- Ma, H. K. (1993). The relation of altruistic orientation to human relationships and situational factors in Chinese children. *Journal of genetic psychology*. 154, 85–96.
- Mitchell, J. N. (1978). *Social exchange, dramaturgy and ethnomethodology: Toward a paradigmatic synthesis*. New York: Elsevier.
- Mulder, M. B. (1988). Kipsigis bridewealth payments. In L. Betzig, M. B. Mulder & P. Turke (Eds.), *Human reproductive behaviour: A darwinian perspective* (pp. 65–82). Cambridge: Cambridge University Press.
- Mulder, M. B. (1995). Bride wealth and its correlates: Quantifying changes over time. *Current Anthropology*, 36(4), 573–603.
- Parish, W. L., & Willis, R. J. (1993). Daughters, education, and family budgets: Taiwan experiences. *Journal of Human Resources*, 28(4), 863–898.
- Schneider, J. (1985). Trousseau as treasure: Some contradictions of late Nineteenth-Century change in sicily. In M. A. Kaplan, (Ed.), *The marriage bargain: Women*

- and dowries in European history* (pp. 81–119). New York: The Institute for Research in History, and Haworth Press.
- Schieffelin, E. L. (2005). Moving performance to text: Can performance be transcribed. *Oral Tradition*, 20/1, 80–92.
- Singer, M. (1972). *When a great tradition modernizes: An anthropological approach to Indian civilization*. New York: Prager Publishers, Inc.
- Ting-Toomey, S. (1988). Intercultural conflict styles a face—negotiation theory. In Y. Kim & W. Gudykanst (Eds.), *Theories in intercultural communication* (pp. 213–235). Newbury Park, CA: Sage.
- Waksler, F. C. (1989). Erving Goffman's sociology: An introductory essay. *Human Studies*, 12(1–2), 1–18.
- Walder, A. G. (1983). Organized dependency and cultures of authority in Chinese industry. *Journal of Asian Studies*, 43(1), 51–76.
- Yan, Y. (1996). The culture of Guanxi in a north China village. *The China Journal*, 35, 1–25.

本文引用格式

- 吳翠松、羅宜青、陳羅水 (2015)。〈台灣當代議聘過程之文化與性別意涵分析：一個苗栗客家地區文化展演的觀察〉。《傳播與社會學刊》，第 32 期，頁 167–208。