

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

存在与荒谬



第一节 中国古代为什么不禁娼

一、娼妓制度与婚姻家庭制度

中国古代的娼妓制度，其实是来源于整个社会所实行的婚姻家庭制度。恩格斯曾经说过：“卖淫是对专偶制（过去翻译成‘一夫一妻制’）的必要补充。”其实对于中国来说，还不仅仅是一个“补充”的问题，从根子上就是两个共生共容、相得益彰、缺一不可的孪生制度。

中国古代社会，对于男性实行的是一种“有限的性自由”。它的限定条件就是：只要是不会破坏婚姻和家庭的性关系就允许；凡是有可能破坏婚姻家庭关系的性关系，则必定严厉谴责与禁止。也就是说，一个拥有相当的财产和社会地位的男人，在家里完全可以除了妻子以外，再拥有妾（小老婆），拥有婢（丫鬟）。他可以只跟妾过性生活（但是不能因此而抛弃正妻），也可以与婢发生性关系（只要事后把她“收房”，纳为妾）。

但是在家庭以外，他却不能与任何女性通奸，也不能拥有任何现在意义上的“情人”或者“第三者”。这是因为，如果女方已经结婚，这就会破坏别的男人的婚姻；即使女方还没有结婚，她的失贞也会破坏她将来的婚姻，或者使一个其他男人无法找到老婆。这就是中国古代儒家思想里，其实非常根深蒂固的“社会公平”的内涵，在性关系方面的具体化。

有限定，就必然会有让步和另外的宽容。那就是允许娼妓的存在和男人有限度的嫖妓。这是因为，娼妓的社会身份往往是非自由人或者半自由人（所谓“卖身”、“养女”等等），不可能与一个有一定财产和地位的男人结婚，充其量也不过是被男人“赎身”而成为他的小老婆。这虽然往往会使这个男人很丢脸或者没面子，但是却并不违反社会制度，因为这只不过是把一个女人从妓院转卖到一个家庭，或者是纳妾时不找良家闺女却偏要找青楼女子。这，怪是怪一些，但是毕竟无伤大雅，于别的男人无妨，社会当然不会大加干涉，笑话、笑话而已。对于低阶层的男人来说，就是明媒正娶一个妓女也没什么大不了的，只要那个妓女在婚后能够恪守妇道就行。

相反，如果一个男人沉迷于嫖妓之中，甚至连老婆也不要了或者不娶了，社会至少也会严厉谴责他。许多情况下，强大的宗族组织还会“帮助”、“挽救”甚至惩罚他，例如剥夺他的族内地位、结婚权利或者继承权利等等。因为他已经破坏了社会的根本婚姻制度，因此被叫作“不务正业”、“抛家舍业”、“生活糜烂”，甚至是“醉生梦死”、“荒淫无耻”等等，等等。

正是由于这样一种婚姻家庭制度，所以对于低阶层男性来说，娼妓是他们合理合法地宣泄婚前性欲或者婚后剩余性欲的现成对象；对于那些有钱有势或者有权有势的男人，尤其是士大夫阶层来说，娼妓又是他们惟一有可能合理合法地找到的“情人”。这是因为，在那时候，天下的所有女人中，惟有娼妓才可能是懂得琴棋书画、多才多艺、善于交际、情感相对丰富的年轻女性；惟有娼妓才可能跟他们吟诗作对、纵论经纬、对酒为歌。总之，惟有娼妓才可能与他们兴趣相投，才可能拥有共同语言和情感交流。

这一点也不奇怪，也不是因为妓女们有什么天赋，完全是由于整个社会的婚姻家庭制度和性别角色制度所决定的。

二、传统女性的5种宿命

在这种制度下，对于男性来说，天下的女人无外乎分成5种，而且各有各的用途，泾渭分明，各司其职，相辅相成。

第一种是妻子。是明媒正娶的“孩子妈”和“贤内助”，负责生儿育女、操持家务、管理小老婆和奴婢。因此，一个好妻子的条件就必然依次是：1. 门当户对。以便保证妻子具有相应的持家能力，使目前的婚姻家庭能成为“天作之合”，维护目前男人的社会地位；2. 能够生殖。以便保证男人能够传宗接代，男人的家族能够生生不息；3. 贞节无暇。以便保证男人的后代们血统纯正；家世清白、没有“家庭历史问题”；4. 俯首帖耳。

以便维系父权制的家庭制度。

但是这里也就不难看出，对于一个正妻来说，正常女性的许许多多特点不仅毫无必要，而且没有才好：1. 年轻美貌不仅毫无必要，反而容易“朝秦暮楚”、“招灾惹祸”，甚至“红杏出墙”，就连诸葛亮这样的大人物都说：丑妻是福；2. 床上功夫，也无必要，能生出孩子，尤其是生出儿子来才是真本事，才是真功劳，否则，一旦妻子欲火攻心，夫将不夫，家将不家；3. 感情丰富更无必要，因为除了家务事，男人根本就不会跟妻子谈什么的，否则，“枕边风”就会成为“祸水”。

那么，男人就不需要这些女性特征吗？非也，只是因为还有第二种女人在预备着。

妾，小老婆，是男人专门娶来或者买来补充正妻的不足的。她们的条件依次是：1. 年轻美貌，以便满足男人对“嫩若青枝”、“秀色可餐”和“金屋藏娇”的心理需求；2. 床上武艺高强，而且近在咫尺，招之即来，来之能战，战之能“盛”，以便满足男人在日常生活中的性生活要求；3. 撒娇耍嗔，争风吃醋，但又适可而止，惟命是从，以便满足男人“玩女人”（不仅仅是性交）的需求。

但是，妾也必然有妾的缺欠。她们一般都是出身贫寒，缺乏文化教养，往往只能上床玩玩，却来不得风雅。而且，在封闭的小农经济和农村社会里，男人再有钱，也很难把一个同样生长在农村的小老婆“调教”成才女。尤其是，男人不能真的跟她们玩什么感情游戏，因为她们毕竟在婚姻之内，在家庭之内，如果玩得几个妻内讧了，或者跟大老婆较真了，岂不是后院起火，自讨苦吃？

第三种女人，是男人的婢（丫鬟）。她们是主要从事体力劳动的（半）女奴。她们虽然并不是男人的必然的性交对象，但是男人如果愿意，也可以那样干，只要事先或者事后补办一个“收房”的手续，把丫鬟提拔成小老婆就可以了。有的男人连收房都不肯，就那么半强奸半诱奸地干。只要没有闹出人命来，社会也没脾气，因为那是男人自己的家务事。当然，丫鬟往往更加粗陋，所以这么干的男人比较少。

第四种女人是尼姑。

她们一般不会跟男人有什么瓜葛，但是恰恰因此，她们实际上只是男性社会里的“贞节花瓶”，以便让男人们觉得，这个世界多么圆满啊，毕竟还有一些守身如玉的圣女，供我们崇拜，也供我们激发性幻想，有时候，还让我们有的可偷。

第五种女人，就是娼妓。她们的社会功能，对于低阶层男人来说，就是“公共厕所”，所以为他们服务的也就是下层妓女，“打炮”而已；对于中层

男人来说，中级娼妓扮演的是“隔壁的女子”那样的角色，使这种男人可以在她们那里合理合法地尝一尝偷情的鲜，过一过通奸的瘾；对于上层男人来说，高级娼妓则是他们的“梦中情人”。所以，士大夫们去妓院，一般是“狎妓”，而不仅仅是低层男性的那种嫖妓。“狎妓”不仅包括一对一的玩耍，也包括一帮男人一起去妓院玩，或者相约在妓院一起玩；还包括利用妓院和娼妓的陪伴，来进行士大夫之间的一般社交。

为了符合这样的社会功能，维持这样的社会角色与社会地位，娼妓都是从小严格训练、不断筛选出来的。那些中途被淘汰的，就只能停留在下层或者中层的某个阶梯格子里，惟有那些符合上层男性的社交、消闲、调情、性交四大需求的妓女，才能爬到青楼的最顶层。

这样一来，妓女的等级实际上就与社会上男人的等级相一致了：贫寒之男只能去烟花巷里的娼“寮”（寨子般的），找那些惨不忍睹的烂娼；小康之男可以去一些有头有脸的妓“院”（像个家居），找那些类似小家碧玉的妓女；而那些体面的男人则去那些够得上“楼”（富贵显赫之处）的地方，找那些往往是远远胜过妻妾婢尼的高级妓女。

这样一来，“青楼女子”就成了当时天下女人里最有才艺修养、最温文尔雅、最善解人意、最善于社交的女子，成为唯一一种能够吸引士大夫情感的女子。虽然在实质的社会制度里，她们仍然是低于妻妾婢尼的，但是在当时很少的社会活动中，她们的地位却远在妻妾婢尼之上。

这样一来，文人学士们往往也被搅昏了头，忘记了或者故意忽略了青楼女子的“卖笑”本质，只顾把自己的“剩余情感”投入到“狎妓”之中，不断地把青楼女子拔高、美化、神圣化。结果，中国古代文学史上才出现了那么多歌颂妓女的作品，以及据说是妓女创作的文采飞扬的作品。其实，这只不过是士大夫的一种心理需求而已。他们自己是才子，所以他们所结交的女人也必须是才女，否则就会有辱斯文，就无法解释自己为什么会迷恋于青楼，就会暴露出自己那种虽然妻妾成群却心无所系、情无所钟的可怜相，甚至就会对社会的整个婚姻家庭制度产生怀疑——那可是杀头的罪过啊！还不如自己虚构出一幅美妙的幻像，躲在里边自得其乐，哪怕自己偷偷地加工甚至伪造一些“青楼文学”，哪怕被那些“一分钱一分货”的“佳人”给生生地搬出来过，也都忍了、认了、假装忘了。结果，在中国古代文学史上，从早先的《神女赋》开始，男性的“梦遗文学”到了《聊斋志异》达到了顶峰；士大夫的“手淫文学”从狎妓诗文到《杜十娘》之类，也达到了顶峰；而“阳萎文学”则是到了《红楼梦》才最终功德圆满的。

这样一种严密的社会角色之网，对于女性来说，毫无疑问是一种窒息。在中国古代，再有本事的女人，充其量也只有这5种前途。

最幸福的女人，是“为人妇者”，就是作为明媒正娶的妻子。哪怕对方再穷，也比下面的任何角色要强得多。因此，在妻子们对娼妓们的痛恨里，并不像妻子自己说的完全是因为娼妓破坏她们的家庭，而是隐含着一种根深蒂固的、刻骨铭心的蔑视，所以才格外地痛恨。这就像皇帝老子及其巴儿狗们因为对草民无限蔑视，所以才对“犯上作乱”有深仇大恨一样。

各方面条件都比较差的女性，最好的结果也不过是充当一个妾而已。妾的身份和地位，虽然低于妻子，但是又高于丫鬟。尤其是，妾毕竟有一个家，有一个稳定的生活，而且还有一线希望：只要在老爷那里得宠，自己的实际地位和待遇不会比妻子低多少；如果有幸遇到大老婆死掉的机遇，自己就很

可能上升为正妻。

不得不做婢女的，当然是那些最底层的女性。她们是卖身或者半卖身的，最好的结果也不过是由主人决定，把自己嫁给一个同样身份的男仆，成为一个正妻。闹不好，丫头被主人转卖掉，甚至卖到低等娼寮里的事情，实在是屡见不鲜。所以，如果丫鬟被老爷给“搞”了；如果有机会上升为小老婆，那么多数人只会觉得三生有幸，不大会出现“喜儿”的。

以上3种人都做不成或者不肯做，那么一个女人就只有两条路可走：要么当娼妓，要么当尼姑。可是尼姑庵的容量毕竟很有限，物质生活也比最差的娼寮还差，所以当娼妓往往是更好的选择。

三、对娼妓业的限制

但是，中国古代的社会管理者并不是一群傻瓜或者只顾贪赃枉法，别的一概不干。

他们深刻地懂得当时女性的这种处境，因此总要千方百计地防止低层女性由于“贪图享受”（其实是为生活所迫）而自投娼门。这并不是什么人道主义，而是因为这样的女性一多，娶不到媳妇的男人也就必然更多，甚至“玩物丧志”沉迷于妓院的男人也会更多。

这不仅仅会威胁到社会的整个婚姻家庭制度，会破坏孔孟之道“内无怨女，外无旷夫”的理想，甚至会威胁到统治阶级培养接班人的政治大业。所以历朝历代都有许多针对娼妓的“就业资格审查”，绝不是谁想干就能干；而且“逼良为娼”一直是重罪，一直被严惩不贷。

除了这种官方控制以外，当时的以农耕为主的社会生活形态，也对娼妓业发挥了很大的抑制作用。当时，客观上具有嫖娼消费能力的男人，主要是中小地主，但是他们基本上长期生活在乡村社会中，很少进城。他们与城市生活不仅有相当大的地理空间障碍和信息沟通障碍，也有很大的心理隔阂。所以他们在“性消费”方面往往会觉得，只要自己家里有妻有妾有丫头就足够了，没有太多的“非分之想”。与此相反，城市里的士大夫阶层的主力，其实是那些相对寒酸的书生。对于嫖妓，尤其是对于“青楼之恋”，他们往往是心有余而钱不足。官吏阶层虽然有权有势，但是毕竟要受到正统道德和许多规章制度的约束，也不可能成为娼妓的常客或者主客。结果，娼妓业的“上帝”主要是纨绔子弟和泼皮浪子，而这类男人，在历史上一直就不是很多。

正因如此，中国古代的娼妓业一直有，但是也一直没有有什么巨大的发展，只不过常常被一些忧国忧民的士大夫们在道德上和国难的意义上去抨击，所以才使后人不自觉地夸大了历史上娼妓业的规模与影响。一句“商女不知亡国恨，隔江犹唱后庭花”，就像后来打不过洋人的败军之将却勇于为“守节”而斩杀自己的妻女一样，充分体现了中国文人那种当不上奴才的政治情结和色厉内荏的软骨头精神。

综上所述，在中国古代，婚姻家庭制度、娼妓合法制度、性别角色制度相互结合得天衣无缝、相得益彰。我们简直无法用一个词汇来概括它，只好称之为“以男性为中心的妻妾婢妓和谐运作”的制度。

在今天，无论从什么角度来看，它都肯定是罪恶的；但是也不容否认：在社会运行的角度上，它又无疑是和谐的与高效率的。所以今天的问题是：为什么在我们消灭了它的罪恶内容之后，难道我们就不能从那时的和谐与效率中学习一些东西吗？

第二节 当前的情况

嫖娼卖淫等社会现象，在我国早已不仅仅是“死灰复燃”，而是在迅速发展，这已经是一个尽人皆知的现实。

但是，这个现实究竟有多大，内幕又如何，恐怕一般人就不那么清楚了。该有一个全景镜头了。该有一些深入的分析了。

笔者相信，在我们评价任何一种社会现象之前，首先必须深入地了解这个现象。这也就是这本书试图努力做到的。

一、什么叫做“性产业”？

“性产业”是西方 60 年代以后出现的一个概念。国际学术界一般认为，作为一个产业，它至少包括以下几个方面：

第一方面是指各种公开的或者隐蔽的，集中的或者分散的卖淫业。它不仅包括女对男的卖淫，也包括男对女的和同性之间的卖淫。有的学者把卖淫叫做“(直接的)性服务”。

第二方面是指各种各样的色情服务业。色情服务业的概念有两大要素。

第一，它所提供给顾客的，是除了直接性交以外的、其他形式的性活动服务。至于这些性活动服务的具体内容是什么，要看当时当地的法律以及公众的观念，把性交这个概念解释成什么。例如，有的地方的法律和公众概念认为，性交仅仅是指阴茎直接插入阴道的行为，其他方式的性活动都不算。因此当时当地的色情按摩服务中就可能出现按摩女郎为顾客做手淫或者口交的活动，而且并不被认为是卖淫。反之，如果法律和公众观念把口交和手淫都视为性交，那么当时当地的存在这些性活动服务的色情按摩，就不会被认为仅仅是色情服务业，而会被看作是卖淫。

第二，色情服务是指那些服务者与顾客之间存在着同在现场的直接联系的性活动，例如性交表演、脱衣舞表演、无上装酒吧等等。反之，如果仅仅是出售色情品或者性用品，一般并不视为色情服务业，因为顾客一般是把商品带回家后才使用的，与提供服务者并不在同一现场。

“性产业”的第三个方面是指各种色情品和性用品的产销行业。卖淫业和色情服务业所出售的都是某种“劳务”，而色情品与性用品却是具体的有形商品，因此它们的制造、加工、运输、分销等等活动所形成的行业和产业，也应该算作“性产业”的组成部分。

以上 3 个方面，各自作为一个行业，内部都有相当紧密的联系和共同利益。3 个行业总和起来，就形成了“性产业”这样一个更大的松散联合体。也有些学者把整个“性产业”都叫做“性服务业”。

在许多国家里，虽然卖淫是非法的，色情服务业和色情品与性用品产销业也受到种种限制，但是“性产业”的总体规模仍然相当大。“性产业”往往已经造就出自己的利益集团，而且已经在社会生活甚至政治生活中发挥了相当大的作用。

在目前的中国，“性产业”虽然仍旧是非法的、地下的，但是它已经形成了自己的系统和运行机制：“制黄贩黄”是它的广告部门，“三陪”服务是它的展销部门，江湖医生“治疗”性病是它的售后服务部门，而直接的“以

钱买性”和“以性换钱”则是它的核心“生产”部门。不过，既然这本书主要是谈“红灯区”，那么关于“制黄贩黄”和性病的问题，这里就不说了。

二、这，还够不上一个“产业”吗？

我们的宣传教育，一直都把嫖娼卖淫和制黄贩黄叫做社会丑恶现象，或者叫做“沉渣泛起”。这种口号具有鲜明的道德指向和强烈的怒斥作用。但是，仅仅这样说还是不够的。它们首先和主要是一种经济活动。从根本上来说是钱在推动着其中的一切。所以，我们也不得不用经济的眼光来观察一下它们，看看它们能不能够得上一个“产业”。

嫖娼卖淫的经济规模已经有多大了呢？

1. 被正式报道查处的人次

这方面的数字很零乱。笔者只得分头来计算。

据公安部门统计，1984年全国查处卖淫嫖娼人员12281人次，到1989年突破10万，1991年突破20万人次。从1984年到1991年，累计查处62万人次。到1992年增加到25万人次，1993年是24.6万人次。1995年1-5月，全国共查处11.3万人次；在1996年4月开始的“严打”中，查获14.2万人次。如果从1994年到1997年的全年查处人次持平，仍然是每年25万人次的话，那么从1984年到1997年，全国就累计查处过大约212万人次。

另外有资料说，1982年-1991年累计查获31.5万人次，自从1991年以来（估计应该是到1996年底）累计查获153.5万人次。二者相加是185万人次。如果1997年的数字持平，也是全年25万人次的话，那么从1982年到1997年，全国累计“查处”了大约210万人次。

这样，分头计算的结果差不多，都说明自从80年代初到1997年年底，中国累计查获的嫖娼卖淫人员大约是210万人次。

官方的所谓“查处”究竟是什么意思，笔者一直找不到一个权威的解释。据多位从中央到基层派出所的警察说，“查处”就是已经被公安部门查获并且被处理过的，而且应该是记录在案的。那么，各种各样的联防队或者保安们“抓获”的，统计进来没有呢？

即便上述数字真的把所有“被抓获”的人也包括进来了，可是人们最关心的却是：还有多少人次没有被抓获呢？也就是说，“查获率”究竟是多少呢？一本非常权威的书说：1991年前后的“查处率”是25%到30%，因此那时全国每年进行嫖娼卖淫活动的人次应该是60万到80万之间。一位专家则说，1991年前后的查获率只有1/10。

2. 笔者的推算

笔者认为，这实在是太乐观了。

笔者并不掌握任何机密或者内部资料，只拥有一个思路——去调查总人口，看看在所有的市民当中，曾经做过这样的事情的人究竟有多少。

笔者于1994年初，在南方沿海的G市和H市，以及旅游城市L市，对市区里16岁到70岁的总人口进行了分层随机抽样的问卷调查。经过测谎检验，获得有效答卷891份。经过对数据代表性的检验和修正，发现了以下情况：

在上述3个城市里，有1.7%的人承认，自己曾经为了跟夫妻以外的人过性生活，给过对方钱财或者贵重的礼物。有0.7%的人则承认，自己曾经

由于跟夫妻以外的人过性生活，获得过对方的钱财或者贵重礼物。在发生率最高的H市，这两个数字分别高达3.8%和1.0%。

当然，这样的行为，与公安部门所“查处”的“嫖娼卖淫”可能是不一样的，这里暂不深入讨论。笔者想请人们注意的是，上面所说的0.7%和1.7%，其分母可是这3个城市里从16岁到70岁的所有男男女女啊。也就是说，在H市区，有过这种类似嫖娼行为的成年人大约有4万，有过类似卖淫的大约是1万多人。在著名的大城市G市里，这两种人分别是近9万人和5万多人。如果全中国的城市里都是这样，那么有过类似嫖娼卖淫行为的人，就可能是官方所估计的数字的至少10倍。当然，上述3个城市由于其更典型，概率是会高一些的。

还请注意，由于资金短缺，笔者的这次调查很少包括上述3个城市里的流动人口。可人们都知道，在嫖娼卖淫的人里，流动人口很多，大概并不比本地人少。因此，如果这样推算下去，上述估计数恐怕还要再扩大一倍。

此外，在G市，即使把卖淫嫖娼人员和吸毒贩毒人员都加在一起，公安部门在1994年所查处的也仅仅是7000人次。也就是说，G市在那一年里的抓获率，充其量也仅仅是历史发生率的5%，甚至可能只是2.5%。

3. 市场预测

在上述3个城市的成年人总人口里，除去承认自己已经做过的人以外，还有3.2%的人想过去买淫，1.0%的人曾经试过。想过去卖淫的人则是2.0%，曾经试过的人是0.5%。

这些百分比都是最低限度的情况。如果乘以各个城市的成年人总人口，那么这些城市里潜在的嫖客与暗娼都是数以万计。

即使在被中国人视为“天之骄子”的大学生（正规本科生）里，地下“性产业”的潜在市场也是相当大的。笔者曾经在1991年和1995年，采用分层随机抽样的方法，邮寄调查了北京市全体在校本科生；在1997年又采用同样方法调查了全国的所有本科生，结果发现：

在买淫方面，在1991年的北京市本科生里，想过找暗娼的占到23.0%，到1995年时上升为34.8%，到1997年的全国本科生里，已经高达46.8%。这，已经构成了统计学上的显著增加。当然，承认自己真的这样做过的人一直不足1%。

在卖淫方面，在1991年的北京市本科生里，有11.3%的人想过卖淫。到1995年时并无显著变化，仍然是11.4%。到1997年，在全国本科生里，这个比例上升到15.7%，只不过尚未构成统计学上的显著差异。另外，承认自己真的这样做过的人，一直仅仅是0.3%到0.4%。

上述这些数字，也许并不表明想过和试过的人数真的增加了，而是表明有过这样的想法和行为的人，更加敢于承认了。但是即便如此，也同样能够说明“性产业”的潜在市场正在扩大。

尤其是这些数字可以表明，想购买性服务的本科生在显著地增加，而想出售性服务的却并没有显著增加。这就是说，将来可能有更多的高文化者进入嫖客的队伍，但是为他们服务的小姐却依然会是以低文化的女性为主。在买卖双方的人际互动过程中，究竟是高文化的嫖客会逐渐提高暗娼的“水平”呢，还是低文化的暗娼会把嫖客的“水平”拉下来？这种人际互动，对整个中国地下“性产业”的发展，又会发挥什么样的作用呢？

4. 连带产业

地下“性产业”还有个“三陪”部门。可惜，如果仅仅根据报纸上发布的定义，如果真的需要确凿的证据，那么治安管理部门就很难在实际工作中判定什么是“三陪”。

当然，人们完全可以这样说：只要有“陪”就算。可是，收费才是最关键的。如果不需要收费的证据，那么许多男女在正常的社会交往中也会相互请客、陪客，这可怎么算呢？

所以，“三陪”的经济规模，只好等待法律上有个切实可行的说法再推算吧。

说到这里还不算完。地下“性产业”还有一大批连带产业，例如旅馆业、娱乐业等等。前些年人们还以为，暗娼是为这些行业服务的，可是最近以来，在一些地方，局面已经开始反过来，成了这些行业为地下“性产业”服务了。形象一点说，过去是哪儿有“窝”（旅店），“鸡”就往哪儿钻；现在是哪儿有“鸡”，“窝”就往哪儿盖。

如果把这些连带产业的产值里，那些因为“鸡”和“三陪”而增加的部分也包括进来，地下“性产业”的经济规模还不知要扩大多少。

至此，笔者的意思已经很清楚：我们中国目前现实存在着的这些现象，已经不是仅仅用“丑恶”和“沉渣”两词所能形容的了。它们同时也已经是一种具有相当规模的“产业”了。我国的某些产业，经济规模可能还不如它们呢。

笔者把它们称为地下“性产业”，已经考虑到它们在中国是非法的，多数是不能过于公开的。有些人生怕称它们为“产业”会意味着它们的合法化。这真是大可不必。事实永远先于名称而存在。我们现在经常在使用的一些新名词，例如“灰色收入”、“体（制）外循环”等等，都是首先考虑反映这个现象本身的实况，哪一个具有肯定它们的意思呢？就连如雷贯耳的“第三产业”一词，不也是一些人首先总结了现实情况，然后人们才越听越顺耳的吗？

三、禁娼的成本有多大？

从 1982 年以来，被抓获的嫖娼卖淫者已经达到 210 万人次。在全国 12 亿人口中，这 210 万人次只不过占到 0.18%；在全国城市人口中也不过占到 0.44%；即使只计算 15 岁到 55 岁的“性活跃期”内的城市人口，也仅仅占到 0.73%。如果仅仅看一年之内的抓获人次，那么比例会更低。

这么一点点人，我们的政府和社会，必须要花费多大的力气，才能把嫖娼卖淫“消灭”或者“扫除干净”呢？

请不要轻易地说“执法不严”。要说公安部门还不够卖力气，可真是有些冤枉。为了破获此类案件，他们所付出的时间和精力，我们一般人可能难以想象。例如，笔者参与的观察表明：1993 年在华中某城市的边缘地区，为了打击个体旅店中的嫖娼卖淫活动，1 名公安人员和两名联防队员总共花费了 68 个小时，使用了“蹲坑”（守株待兔）、跟踪、取旁证等多种方法，才证据确凿地抓获了两个嫖客和 1 个暗娼。也就是说，为了证据确凿地抓获一个嫖娼卖淫者，平均需要一个公安人员有效地工作 7.5 个小时。

当然，情况不会都这么复杂和艰苦，也不能否认有些执法人员偷懒或者腐败。但是如果可以把上述实例作为中位数来看待的话，那么在 1993 年之内，全国公安部门最终抓获那大约 25 万人次的嫖客与暗娼，就至少需要花费掉 180 万个人工时。

如果按照笔者 1994 年对总人口的调查，那么在南方那个 600 多万人的

大城市里，就有大约 12 万人实际上参与过嫖娼卖淫或者类似的活动。这就需要警察工作近 90 万个人工时，才有可能把那里的嫖客与暗娼基本抓光。也就是说，必须有 375 个警察，别的什么都不干，全年满负荷地工作 300 天，专门去抓才行。可是实际上每年只有 251 个法定工作日，所以需要 450 个专职的、全力以赴的“风化警察”。按照当地 1993 年的平均工资水平，仅仅在这一个城市里，国家每年至少要拿出 600 万元，才能支付这种专职警察的工资，还不包括各种各样的活动经费和设备费用。

按照社会调查的数据，全国算下来，需要多少人力和工资，才能把这样的人抓干净呢？恐怕肯定比简单的直线推算要多得多。

而且，我们在禁娼和扫黄的时候，实际上动用了正规警察之外的大量社会人力和物力。且不说联防队和保安，不知能不能计算出来，光是贴标语，就要花多少人工和金钱？我们从中央到乡镇层层设立了这方面的行政机构。就算这是必须的，可是我们中国有数万个乡镇和乡镇级的单位啊？

还有，俗话说：魔高一尺，道就必须高一丈，才能压住它。警察的装备还老是落后于歹徒，如果再要扩大禁娼的战果，又需要把投入的力度加大到多少倍呢？

这就是禁娼的经济成本。

如果付出了这样的经济成本，就一定能“根除”这种“社会丑恶现象”，那么大多数中国人可能会乐于掏腰包的。可是，近年来，人们对此的信心已经大大地削弱了。

笔者在 1994 年的那次总人口调查中问道：“如果您无意中遇到，不是夫妻的一男一女在过性生活，又不认识他们，您会怎么办？”结果，回答说“我去制止、警告或者骂他们”的人只占 3.7%；回答说“我会报告有关部门”的人只占 5.8%；总共只占 9.5%。

他们基本上是 55 岁以上的老年人，可是这样的老年人又有多大的可能性去遇到这样的事情呢？其余 90% 的人都是回答说“我装作没看见”或者“自认倒霉，赶快躲开”。这就是说，过去数十年里维持治安的必胜法宝——“革命群众的眼睛是雪亮的”，现在已经很不灵了；至少也是“眼睛仍然雪亮，只是睁一只闭一只”。

在这样的社会环境里，警察难当。这又反过来削弱了人们对禁娼成功的信心。在上述调查中，相信“暗娼几乎都被发现（且不谈是否被抓获）”的人只占 9.7%；相信“嫖客几乎都被发现”的人只有 3.7%。相反，对于暗娼，有 42.8% 的人相信“极少被发现”或者“全都没有被发现”；而对于嫖客，认为极少被发现或者全都没有被发现的人则高达 63.1%。这就是说，过去维持治安的另一个法宝——“杀鸡给猴看”，现在也基本不灵了。因为“猴”们相信，“鸡”很少被抓获，即使一抓住就杀，又会有多少威慑作用呢？

这是一种恶性循环。从禁娼的具体工作来看，人们越是不愿意管闲事，嫖娼卖淫就越不容易被发现，嫖娼卖淫者就会由于风险的降低而增加，结果人们就会由于“法不责众”而越发不愿意管闲事。从政府的禁娼政策来看，越是提出“根除”或者“肃清”这样的口号，且不说执法人员为实现此“高目标”的苦衷，连老百姓也就越不相信彻底禁娼能成功，也就越发懒得去管闲事，最终肯定会削弱对政府和法律的信心，甚至会对整个社会失望。而这，人人知道，不仅会增加嫖娼卖淫的人数，而且会使得许多人在其他许多方

面铤而走险。

这就是禁娼所付出的社会成本。

从经济上来看，钱数是死的，节约的余地并不大。如果国家掏不起，或者掏不够，那么这笔钱就一定会从别的什么地方支出。可是，不管从谁那里支出，从总体上来看，消耗的都是整个中国的经济资源，都是本来可以用于其他方面的资源。

这样一来，我们就走进了一个怪圈：一方面，大量的金钱被用于整个地下“性产业”的消费，而且几乎全都不缴税，全都在国家体制之外流通与循环；另一方面，国家财政却又不得不支出大量的费用来禁娼，而且可能有很大一部分费用被迫转嫁到其他方面，加剧了经济资源的消耗。

其实，根本的问题并不在于国家花得起花不起这笔钱，而在于：这样的成本，究竟能够得到多大的收益？如果今后的嫖娼卖淫还在蔓延，抓获他们的成本还在加大，那么我们这个社会是不是就应该永无休止地支出下去呢？

尤其是，经济资源还好说，可是社会资源（人心、信用等等）却往往是很难再生的。

现在，我们中国还有多少这样的社会资源可以被这样地支付下去呢？

民谣已经在说：新华书店无书卖，饭店舞厅一排排，染黄了头发充老外，性病广告到处在。

笔者收集到广州市公安局 1982 年发表并且四处张贴的公告，其中已经有严禁卖淫嫖娼的规定，可见 1982 年就已经开始查处了。可是笔者一直没有查到 1984 年以前的查处数字。

《扫黄·神圣的使命》，第 15 页，公安部治安局、司法部劳教局、卫生部办公厅、文化部办公厅、新闻出版署发行管理司组织编写，陈庆亮主编，中共中央党校出版社，1992 年 12 月，北京。

吴海民：《黄色诱惑》，第 54 页，华艺出版社，1995 年 1 月，北京。

杜卫东：《世纪之泣》，载于《南方周末》，1996 年 9 月 6 日第 13 版。

《社会蓝皮书，1996 - 1997》，第 289 页，中国人民大学出版社，1998 年。

郑杭生主编：《中国人民大学社会发展研究报告，1996 - 1997》，中国人民大学出版社，1998 年。

《扫黄·神圣的使命》，第 15 页，公安部治安局、司法部劳教局、卫生部办公厅、文化部办公厅、新闻出版署发行管理司组织编写，陈庆亮主编，中共中央党校出版社，1992 年 12 月，北京。

邵道生：《当代社会病态心理分析和对策》，第 288 页，社会科学文献出版社，1992 年，北京。

这次调查采用的是“送去寄回”的问卷调查方法，有效应答率是 29%。这里所公布的所有行为的发生率，都据此进行过修正。详情可以参见笔者的两篇论文：《对于性交易的分析与预警》，载于《社会学研究》，1995 年第 2 期，第 117 - 122 页；《性病：社会学的分析与预测》，载于《中国性学》，1995 年第 4 卷第 4 期，第 11 - 16 页。

但是，笔者 1994 年在上海公安部门办的“法制宣传橱窗”里看到，两个女性由于“出卖色相，骗吃骗喝”而被作为“卖淫”，被“查处”。这样的判定标准，比笔者所提出的标准还要宽泛得多。

转引自《性病防治资料汇编，1995》，卫生部防疫司编。

当然，有关工作人员可没有笔者这么迂腐。他们有时冲进一个场所，把所有在一起的男女都分开询问，让女人说出男人的姓名、单位、家庭等个人详细情况，然后再互相核实。如果不知道或者回答不对，就被认为是“三陪”小姐。这种办法当然很有效，就像凡是自己带着避孕套的小姐就被认定是暗娼一样有效。这里边潜含着这样一种逻辑：如果我能证明你非法，你还有资格说我的证明方法非法吗？虽然小姐可以申辩说：我们俩是一见钟情。那么请别忘记我们大家所受过的教育：感情代替不了政策。

第三节 分析

以下所依据的主要材料，不仅是问卷调查的数据，更多的是深入的个案考察。笔者从 1995 年 9 月起，在华北的 6 个县级城市和两个村里的 19 个娱乐场所里进行过考察。再加上本书将要描述的对于 3 个“红灯区”的社区考察，笔者才可能对整个性产业的情况进行以下的分析。

笔者还是不掌握任何内部材料，不否认任何其他分析与解释。笔者所做的仍然只是希望能为人们提供一个视角，一个思路。

一、卖淫业的分层

1.“性产业”经营方向的分层

从古到今，无论政府是禁还是不禁，卖淫业总是会自发地形成不同的层次，针对不同的顾客，提供不同的“服务”。这种分层的趋势总会经历这样三个过程：

第一步，所有业主和从业者，一开始都是一窝蜂地涌向最直接的卖淫，因为他们总是以为，只有这才是最能赚钱的。但是随着整个产业的发展，他们在市场竞争或者真真假假的“扫黄”的压力下，又不得不逐渐把自己的业务扩展到“性服务”的所有方面，例如“三陪”、按摩、脱衣舞表演、“洗脚”等等。

第二步，从纯粹经营的角度出发，一旦产业内的分层已经形成，他们一般不会“跳槽”或者强行打入其他层次，而是努力发展自己的特色经营。这样，分层就巩固住了。

第三步，一旦市场波动，造成各层次之间的过度竞争与冲突，所有业主和从业者就都会强烈要求某个权威力量来进行协调，甚至不惜暂时的牺牲。如果一切顺利，以前的分层就经受住了考验，形成了固定的模式。

在南方那个以此著名的大城市里，这三个阶段已经出现过两轮了。第一轮大约从 1987 年到 1990 年。相对平静了大约两年之后，第二轮又开始了，到 1996 年夏天时大体上已经结束。所以 1997 年那里的情况是很典型的。

主要根据那里的情况，同时也参考了其他地方的情况，笔者认为，中国的地下“性产业”最晚到 1996 年的时候，已经形成了纵向的 7 个层次。下面以卖淫女性的分层来说明：

2. 卖淫女的分层

处于顶端的是“二奶”阶层。她们虽然表面上常常以小老婆的身份而存在，但是与纳妾、“傍大款”或者事实婚姻的本质区别在于：1.“二奶”是计时收费的；2.她们所提供的，主要是性服务而不是情感生活、生儿育女、居家过日子等等。只不过她们计算时间所用的单位比一般的暗娼更长，往往是按月收钱。

第二层是“包婆”（公安部门叫做“包娼”或者“包嫖”）。她们虽然也像“二奶”那样，按照服务时间的长短来收取固定的“包身费”，但是她们往往并不长时间地跟嫖客一起同居生活，只是在一次出差期间或者一段业务活动时间内被“包下来”。

第三层是那些活跃于“三厅”（歌厅、舞厅、餐厅）里的“陪女”。她们

处于“三陪”与卖淫之间，收费也处于计时与计次之间。她们所提供的服务是以“坐台”（仅仅当场陪伴）为基础，以此“保底”，然后再力争“出台”（跟嫖客出去）。出台后，她们提供的往往是“包夜”（陪睡）多于“打炮”（性交合一次就完事）。

第四层是当地一些人所说的“叮咚小姐”（在其他地方没有统一的称呼，偶尔叫做“住店的”）。她们自己租房间，相对固定地位在一个宾馆里，通过电话拉客。如果男人有意向，她们就会“叮咚”地按一下门铃，进来当场成交。她们的服务，往往是“打炮”多于“包夜”。

第五层是“发廊妹”或者“按摩女”。她们以洗头、按摩或者“洗脚”为名，在各种发廊、桑拿浴或者“洗脚屋”之类的地方营业，而且往往是“当场解决”；“出台”（跟嫖客走）和“包夜”的机会往往更少一些。

第六层是“街女”或者“街妹”。她们往往在宾馆门前、电影院或者其他娱乐场所的大门外拉客，然后在别的地方“打炮”。有些则是从陪人看电影开始，其实是出售抚摸，常常有“上半场”与“下半场”之分。

第七层是“下工棚”或者“住工棚”的女人。她们主要与外来民工交易。有些是偶尔为之或者“兼营副业”，有些则是跟一伙民工住在一起，类似于收费的公妻。她们是卖淫女里的“贫下中农”，有些人仅仅是为了找一口饭吃。

这7个层次虽然都是卖淫，但是所提供的商品却大不相同。最底下的两层，提供的仅仅是一次插入的机会；第五、四层提供的是多种性行为；第三、二层还加上一种人际交往；而最顶端的则是提供一种同居生活。按照民间俗话来套用的话，第七、六层就是“卖×（性器官）”；第五、四层是“卖肉”；第三、二层是“卖俏”；而第一层则是“卖骚”。当然，所有这些都叫做“卖身”。

3. 各个层次的卖淫动机

处于这样7个层次之中的暗娼们，卖淫的目标当然也不一样。第一层的“二奶”和第二层的“包婆”，目标都是有朝一日成为真正的妾，甚至最终成为正妻。她们寻求的是正式的性关系，所以她们虽然也锱铢必较，但是在某些放长线钓大鱼的时候，她们也可以分文不取，甚至倒贴。

层次越低的暗娼，良家妇女觉得对自己婚姻的威胁越小。当然，精神洁癖者除外。

第三层的“陪女”和第四层的“叮咚小姐”所寻求的，不仅仅是现金，更是她们因此而获得的那种相对奢华的生活方式。她们的一句行话是“脚底不沾土”，就是出门有车、进门有地毯的意思。别说农村妹子，就是大多数城市小姐，在日常生活中也无法享受到这样的“待遇”。所以，这些卖淫女们虽然时常无客，甚至饿饭，却仍然顽强地坚守阵地。

第五层和第六层的“发廊妹”、按摩女和“街妹”，往往没有多少奢望，一手交钱一手交货而已。价格是她们的命根子。所以，虽然她们的生活条件和工作条件比一般人想象的苦得多，受剥削和受伤害的可能性也大得多，但是她们仍然可以挺过来。

第七层“下工棚”的卖淫女，恐怕连挣钱都是梦想了。她们往往是流落街头的农村外出妇女，相貌差，年纪大，甚至拖儿带女，连做“街妹”的资格都没有。一些临时组建起来的“民工队”，把她们收留起来，白天是保姆，晚上是“公妻”。她们往往连固定的价格都没有，民工给她们的不是“小

费”，而是“接济”。即使整个民工队都找不到活干，她们也仍然会像所有穷人的老婆一样，苦撑苦熬下去，不会轻易“跳槽”。

所以，从收费不收费这一点上来说，最高级的和最低级的卖淫女，都很像妻子。无论是多么高雅的妻子，或是“黄脸婆”，妻子都是不收费的。硬要说在二者之间存在着一道泾渭分明的鸿沟，恐怕只是某些“知书达理”者为了保卫自己的切身利益而发出的梦呓。

所有7个层次的卖淫女，当然都力图一层一层地升上去。第三层的“陪女”，由于接触的顾客往往是各种“体面人”，想靠“三陪”或者卖淫而成为“二奶”的动机当然也就更加溢于言表。但是从业一段时间后，大多数人都被固定在某个层次上，也就听天由命了。尤其是，在这7个层次里，第一和第二这两个层次构成了卖淫的上层，第三层和第四层构成了中层，第五层和第六层构成下层，第七层则是底层。在每一个大的层次之内，卖淫女有可能上升，但是很少有人能够从一个高层次上升到上面的高层次里去。这是因为，这种上升，不仅仅靠身材相貌等外在条件，更要靠自己的基本动机的改变，靠对于卖淫这个职业的深刻理解。可是，大多数卖淫女都没有足够的能力做到这一点。与此相反，这种工作里的失败和“下岗”却很常见。一旦遇到市场不景气，就连顶端的人也不得不放下架子，“深入基层”。

4. 组织者的分层

中国地下“性产业”的组织者，无外乎是“大户”与“个体户”两种人。所谓“大户”，就是那些为了获取利润而投资于“性产业”的人，或者说是把性产业当作“企业”来经营的人。他们一般都是财大气粗，或者有权有势。所谓“个体户”则是指那些单干的、主要是为了以组织卖淫而谋生的人，也就是那些操纵单个暗娼的皮条客或者鸡头。

在开始的时候，“大户”们虽然都知道，卖淫业最上面的两个层次可以带来最大的利润，但是他们很难长期控制住这样的卖淫女。最下面的两个层次是最容易被他们控制的，但是获利甚少，他们又不屑为之。因此他们在一开始时，都不由自主地向第三、四、五这三个层次投资。所谓“歌舞厅比副食店还多”的局面就是这样形成的。

可是在最初的发展中，由于缺乏资金和“关系”，这个产业里的“个体户”们迅速地控制了顶层和底层，而且也确实兴旺过好一阵子。可是，好景不长。顶层和底层的卖淫女越来越明白，由于不需要专门的营业场所，也不需要去组织“客户网络”，所以她们自己完全可以“独立作战”。再加上她们也积攒了一定的资本，所以纷纷脱离“主子”去单干。这就迫使“个体户”们不得不涌向卖淫业的中层，去跟那些“大户”们竞争。

在这种竞争中，“个体户”的优势在于他们的成本极低。所以当市场不景气时，他们向包袱沉重的“大户”们挑战，挖走了许多“人才”。但是在平常的行情之下，“大户”在资金和“关系”两方面的优势却更加具有决定意义。结果，整个“性产业”在保持基本上“均衡发展”的同时，形成了“两头是个体，中间是大户”的局面。暗娼和嫖客也都被按照这7个层次给分流了。

二、近年来的再分流

但是时至1995年，情况大变。不知出于什么原因，自从80年代后期就一直被明文禁止的异性按摩，现在又没人去全力查封了。于是至少在华北各

地，桑拿浴和异性按摩疯狂般地增加。在数量上，仅仅北京就已经出现了好多家专门安装桑拿浴和按摩设备的装修公司。在地理范围上，就连华北某个国家级的贫困县也堂而皇之地建起了一座宾馆式的、带异性按摩的桑拿浴室。到了 1997 年，在中国西部和西南部的许多地区，又出现了所谓“洗脚屋”，大致与东南地区的“发廊”差不多。

结果，新的分流形式也就应运而生了。在华北的许多县里，卡拉 OK 厅、歌舞厅和发廊里，已经很少再有专门的暗娼了。她们都集中到异性按摩的地方去了。歌舞厅里的“小姐”已经干起了专业的“新三陪”（陪歌、陪舞、陪聊天）。如果顾客或明或暗地提出买淫的要求，小姐们会用一句话来打发：“去按摩吧。”

许多异性按摩还有“客房服务”或者“家庭服务”，有的地方则叫做“出台”，以区别于在按摩室里干活的“坐台”（这两个词都是从“三陪”那里借用来的）。与此同时，由于受到按摩女的强大竞争压力，那些“档次低”的卖淫女们只好日益集中到各种“路边店”里去，而且所提供的“服务”也越来越仅限于“打炮”。

在一些地方，不知是有意还是无意，官方的严格查禁仍然主要针对歌舞厅里的“三陪”。这样，卖淫女向按摩室和路边店的分流就更迅速、更全面。“性产业”的一种新格局正在形成之中：除了“二奶”这个层次仍将继续垄断“性产业”的顶层以外，那些主要向社会的中层以上人员销售的按摩女，将迅速占据“性产业”的上层和中层。她们将主要提供性的行为“服务”和一些性的人际关系。那些仅仅出售性交机会和性器官的下层暗娼，将不得不屈居在简陋的路边店里，主要向社会的下层人员销售。

在这种格局中，那些仅仅从事“三陪”的女性反而被从直接的卖淫中解脱出来了。

她们将日益转向专门的“陪伴服务”，向那些并不想直接买淫的顾客销售某种情调、某种感觉和某种生活方式。

这当然也是男客里的某些新需求的产物。不管他们是不是因为嫖得太多了，反正越来越多的男客开始寻求某种更加具有人际交往色彩的陪伴服务，而不再是直接的性交。

民间流行说法把这叫做“该潇洒就潇洒，该回家还回家”。它最不容易损害原有的婚姻家庭，也最不容易传播艾滋病，更不触犯“没上床就不是性”这样的中国人的基本性道德。所以，这种陪伴服务的价格也降下来了。例如 1997 年初，在中南某个中型城市里，陪舞一个晚上的“全市统一价”（其实是一般行情）仅仅是 50 元，外加给“吧台”（其实是给歌舞厅）的 10 元。许多时候，陪舞小姐的小费可以降到 30 元。因为一位小姐说过：“过去在厂子里，最多也就是这么多（每月大约 800 到 900 元）。”

这种分流，目前还看不出中止或者转变方向的苗头。1997 年 5 月，福建晋江市已经开始征收“公关小姐”的个人所得税。因此笔者预测，政府下一次的放松，将是不再禁止那些没有卖淫的三陪。那时，“性产业”的发展就会转向性服务具体方式的分流了。

三、“假黄”的兴盛

由于不断地严厉“扫黄”，中国“性产业”发展出一种“假黄”现象。简单说就是：看起来“黄”得可以，但是真去买或者真去“扫”时，却又发现其实什么也没有。

早在 80 年代初，这种把戏就已经很流行了。当时有许多农村少女在一些闹市里兜售“黄书”。乍一看，那书的封面上居然印着女性双乳的正面彩色照片，但买回来打开一看，原来是一本介绍如何预防乳腺癌的科普读物，连“黄”的边都不沾。

在随后的十几年里，中国商人们制造“假黄”的本领越来越高，规模越来越大。几乎所有能跟婚姻、家庭、人生、情感搭上线的书籍，都被或明或暗地扣上“性”字或者“女人”。如果看看那些书的促销广告，人们会误以为中国的“性解放”比任何国家都厉害。其实呢？商人精明得很，越是扫黄，“假黄”赚的钱就越是比“真黄”还多。他们把这叫做“靠政策发财”，又何苦真去“制黄”和“贩黄”呢？1995 年以来，一些包含色情内容的、计算机（个人电脑）用的激光视盘（影碟）开始流入华北。有关当局闻风而动，大举查抄。两个月后，数倍之多的“假黄”视盘就蜂拥而来，而且价格只升不降。

色情服务业和卖淫业也是“假黄”更比“真黄”多。在山东某地，一些路边小饭馆的小姐们恣意地裸露身体，甚至包括“裙下无裤”式的招徕，但是她们仍然是只卖饭，只不过饭费乘以 5 到 10 倍而已。如果客人稍有不满意，勒索和抢劫就应运而生。在华北某地，“小姐”会闯入客房。若不坚决驱逐，她就自行裸露，随后按照裸露的程度收取“眼福钱”。不给？门外有大汉们恭候。还有更高明的，一个“靓妹子”以低价把客人招来，交给一个“孩子他妈”去“做”。早知道客人不干，所以“靓妹子”的价钱就上去了。

这也许是抑制嫖客的最好方法，也许比公安局更厉害的罚款。也可以说，“假黄”就是一种“扫黄”，而且可能比政府的真“扫黄”还有效。但是“假做真时真亦假”，卖淫中的并发犯罪也随之大量增加，而且利用“假卖淫”来敲诈勒索甚至图财害命也日渐增多。

凡是进行“扫黄”的国家和历史时期，就一定会出现“假黄”，而且“假黄”的泛滥一定与“扫黄”的强度成正比。如果我们仍然相信“万恶淫为首”，为了彻底肃清“黄毒”而不惜让其他犯罪出现和发展，为了惩罚嫖客而不惜让本来是“软犯罪”的暗娼变成土匪，为了清除性方面的丑恶现象而不惜牺牲整个社会最起码的规则，那么“假黄”就真是功德无量了。

四、小姐的动机与流动

1995 年以前，至少在南方那几个外来打工妹相对集中的城市里，暗娼首次卖淫的动机，仍然主要是因为找不到足以跟卖淫的收入相比拟的其他工作。所谓“贪图享受”其实只是一个神话。现在也仍然如此。但是情况也出现了一些变化：

首先，越来越多的外来女性，在离家外出之前就已经做好了卖淫的心理准备和信息准备。据笔者的个案调查，在那些新近来到华北各地卖淫的“小姐”中，大约一半还多的人是通过那些先来的女性介绍，才找到卖淫的场所与工作岗位。她们在没来之前就已经知道那个场所是干什么的，自己去了必须干什么。在河北某县城的某娱乐中心，老板分别以招收按摩小姐和歌舞厅

服务员的名义，从东北和四川招来 24 名年轻女性。其中只有 3 人在报名时没有想到会是从事色情服务。上岗之后，仅有 1 人坚持拒绝“出台”。有些“小姐”在没来之前，就已经通过其他小姐的介绍，知道了卖淫的规矩、行为细节、自我保护方法、与老板的经济关系和人际关系等等详细情况。

当然，也有许多打工妹在没来之前就打定主意不肯卖淫，因此她们只去饭馆工作，不去歌舞厅和按摩场所上班，而且往往事先就摸清了所去地方的大致情况。

这不仅仅是一种分流，而且是一种专业化的趋势。如果持续发展下去，一个职业化的阶层就会出现。

另一个新发展是，越来越多的卖淫女性开始在更大的范围内流动，不断寻找更好的就业机会。在 1994 年的那几个南方城市里，大多数中层以下的卖淫女性，是相对固定在某一个场所中或者某一个老板手下。她们的主观期望是：工作一段时间。挣够一定数目的钱，就回家去另谋其他职业。但是到了 1995 年，在华北各地卖淫的女性里，却有 1/4 的人是曾经流动过的，不仅换过工作地点和场所，也换过城市，最多的一位换过 8 个城市。

她的原话是：“只要肯干，到哪里都能找到（卖淫工作），还可以自己挑（地方），很自由的。”

尤其是在 1995 年北京召开世界妇女大会期间，在北京卖淫的小姐们大多数都分散到华北各地继续“工作”。她们的口号是：“9 月 20 日以后再回家。”（这个“家”是指北京。9 月 20 日则是妇女大会闭幕的日子。）在华北某市，小姐们打点行装、重返京城、众人相送的场面，真让人怀疑：这种突击扫黄究竟有什么用？

这些见过大世面的小姐们，在小地方的其他小姐里煽起了欲望之火。一位北京来的客人向老板抱怨说：“怎么每个小姐都想上北京？老问我北京的情况，真烦！”老板则反过来抱怨说：“真不该用那几个北京来的，把这儿的人心都搞散了。”

据说，来自东北那些不景气的国营企业的下岗女工，越来越多地流入华北各地的各种服务业。其中进入色情业或者卖淫的也越来越多，越来越引人注目。

五、内部管理

由于老鸨要被判重刑，各种色情场所的老板们总是千方百计地把卖淫行为搞得像是自发的、两相情愿的、老板被蒙蔽的。但是老板的各种规定实际上是迫使小姐们不得不卖淫。这又可以分成三种情况：

第一种情况是“暴政”，就是老板运用各种手段直接强迫小姐卖淫。传媒对此已经有过比较多的报道，因此不再赘述。

第二种情况是“专政”，就是老板仅仅运用“经济强制”来促使小姐们卖淫。例如在笔者所考察的华北各地，大多数按摩小姐根本就没有任何固定的工资，全靠客人给的小费。许多老板还要收取她们的食宿费。如此这般，不卖淫行吗？

华北某县城的一个按摩室里，明晃晃地张贴着一幅“服务说明”。其中当然少不了“禁止色情服务与卖淫”的字样，但是同时也规定：1.按摩小姐的小费，完全由客人视其满意程度付给，本室没有最低小费标准。如果客人不满意，有权拒绝付小费。本室不理睬小姐的投诉。如果小姐因为小费与客人发生争吵，本室立即解雇小姐。2.没有客人的同意，任何人不得进入按摩

房间。即使“叫钟员”通知按摩时间已到时，也不得进入按摩房间。这样一来，按摩房间里会发生些什么，还用得着跟小姐和客人说吗？

因此，尽管全中国的按摩室还没有一个胆敢在招牌上写上任何色情的字样或者图案，但是恐怕人人都能猜到那是干什么的。这迫使一些不卖淫的地方不得不再三强调，自己是健身按摩、保健按摩或者医疗按摩，而且不能排除其中有挂羊头卖狗肉的。

第三种情况是“仁政”。其中有一些老板仅仅是为那些已经从业的暗娼们提供一个营业的场所，然后收取一定的费用，并不直接组织卖淫，也不强迫卖淫（当然，这在中国法律上叫做“容留卖淫”，同样要受惩罚）。还有一些老板完全按照正常标准给女服务员提供食宿和工资，也不强迫她们卖淫，但是却并不禁止和制止小姐当中的卖淫者。

老板认为，等到“一部分人先富起来”以后，其他小姐自然会“跟上潮流”的，又何必强迫她们呢？

在华北某新兴县城的某场所里，老板把他的管理经验叫做：不“出台”的要保护，不准客人骚扰；已“出台”的也要保护，不准别的小姐歧视。老板还规定：每个小姐刚一来，领班或者经理都要问她愿意不愿意“出台”。如果不愿意，绝不安排客人。但是以后时常还会去问她，直到她同意出台或者最终辞工不干。因此在一些这样的场所里，也仍然有一些明哲保身的小姐。也是因此，那些负责管理小姐的人被叫做“区委书记”，就是“红灯区”的“书记”。

在这三种内部管理模式中，最关键的是暗娼与老板之间如何分配所获得的利益。无疑，暗娼是被老板剥削的，只是方法不同，被强迫的程度不同而已。

六、利益集团

一般人都认为，“性产业”的最大的利益集团，应该是嫖客。嫖客是些什么人呢？肯定是各个社会阶层的人都有，但是老百姓的民谣却是直接指向某些特定阶层的。例如：“十个老板九个嫖，十个（坐台）小姐八个娼。”“厂长，厂长，家花野花全养；承包，承包，家鸡野鸡全包。”“漂亮女子腰间挂（BP）机，不是家鸡就是野鸡。”“男人有钱就变坏，女人变坏就有钱。”

但是地下“性产业”的真正利益集团肯定是那些或明或暗地组织卖淫的老板们。只不过在目前的中国，任何一个开业或者准备开业的老板，都不得不协调自己与其他利益集团之间的关系。一般来说，在华北的大多数地方，“强龙”与“地头蛇”之间的关系，都在从合作日益走向争斗。

地头蛇们一般都已经抢先占据了色情业的黄金地段。但是由于他们往往遵循井底之蛙的思路，过于相信“关系通，政策松”，拼命地想发展直接卖淫业。因此当按摩被出乎意料地许可时，他们一时转弯不及，被财大气粗的外来强龙占了上风。华北的许多市县一级的色情场所，已经被更大城市里杀来的“大腕”所垄断。那些用数千万甚至上亿元人民币堆起来的豪华娱乐场所，似乎已经成了当地的新景观。

其中大多数是外来资金与当地联营的，而且每个老板都把自己的联营者说成是大得吓死人的单位，尤其爱说是跟各种专政机关联营的。在笔者所调查过的华北6县2村的19个娱乐场所里，有15个号称是跟外地的大单位联营的，他们自称涉及公安、安全、武警、部队、司法等所有专政系统。但是实际上，绝大多数只不过是跟一些财大气粗的人联营而已。就连某些号称是

国家级的著名大公司，也在许多小城市里染指娱乐场所。许多地方的人把这叫做“引‘黄’工程”。这些强龙带来了资金和“繁荣‘娼’盛”，因此在有的地方，老板宣称：没有当地最高领导的签字，公安局的人就不能进入这些场所。

地头蛇们只好在传统的“三不管”的各县交界处安营扎寨，形成一小片一小片的路边店聚居区，或者屈尊于县城的边缘。当然也有在街面上跟外来财神相抗衡的，于是各种明争暗斗也就愈演愈烈。有的地头蛇拼命举报强龙的卖淫活动。有的强龙居然活生生地把一些地头蛇的地盘强买下来。有的以争风吃醋为掩护，给对方来一个打砸抢。有的则是搞“人才竞争”，把对方的领班人物挖走。在某个著名湖泊的岸边，大村里都有歌舞厅，由地头蛇兴办；而湖中心的岛屿上，则是由强龙们垄断。于是双方都把跟对方的斗争叫做“打鬼子”，甚至发展为一次械斗。

随着地下“性产业”的发展，各种与之相关的利益集团，很可能会迅速形成某种社会力量，甚至出现一些隐蔽的政治斗争。想想千百年来的基层秘密社会和五花八门的帮会，这应该是社会学研究“性产业”时最注意的问题之一。

与“卖身”相对照，老百姓还把那些从事“青春行业”的女性叫做“卖脸”，从女招待直到女明星。

所以，所有的良家妇女最痛恨的就是“二奶”，因为她们对原有婚姻的威胁最大。

而在那些由老乡们组成的民工队里，这种情况笔者还没有听说过。

据笔者所见，这件事情是《中国青年报》首先披露的，而且马上引起舆论大哗。

自从 80 年代初以来，政府的政策以 3 年左右为一个周期。最开始是反对“奇装异服”、“浓妆艳抹”和“蛤蟆镜”(墨镜)，可是 3 年后它们就普及了。接着又反对迪斯科与摇滚乐，3 年后它们也普及了。异性按摩从 1988 年底开始正式禁止，到 1992 年在南方就普及了。反对“三陪”是某个中央大报从 1994 年开始鼓吹的，所以在 1997 年，时辰已到，“三陪”在许多地方都已经是“眼开眼闭”了。今后还会不会仍然如此呢？

还有比这更残酷的人心。1997 年 12 月，在北京召开的一个国际会议上，虽然政府的部长都说，不应该歧视艾滋病病人，但是仍然有一位具有高级职称的性病预防医生在饭桌上说，艾滋病可以“净化种族”，因为那些“坏蛋们”都会得艾滋病死掉。

第四节 笔者考察什么？如何考察？

一、什么叫做“红灯区”？

“红灯区”一词，来源于 20 世纪初期或者更早的欧洲。在当时的一些大城市里，公开的妓院往往集中在某个地域之内，往往是门前红灯高挂，或者是室内红灯映照，因此而得名。

但是时至第一次世界大战之后，欧美各国纷纷立法禁娼，公开的妓院无疑是减少了，用红灯作为招徕的也少了。虽然仍有一些城市的地方当局有条件地允许卖淫，而且规定了只准在某几条街，但是至少从景象上看，那里已经很少再有昔日“红灯区”的风采了。

所以，“红灯区”这个词汇，在西方各种语言里，已经不那么流行了。注释 Prostitutes and Their Clients: Sexual Networks and Determinants

of Condom Use. Ron de Graaf, geboren te Delft, 1995, The Netherlands, P.9.

尽管如此，中国“性产业”的发展却是刚刚开始向“红灯区”的阶段迈进。因此笔者认为，“红灯区”的概念至少必须有这样几个构成要素：

(1) 多个嫖娼卖淫场所（而不是个人）集中在同一个地域之内。

因此，哪怕一个场所里的暗娼人数再多，只要该场所是单独存在的，就都不能算作“红灯区”。例如许多城市里的许多宾馆饭店都有暗娼，人数也不少；但是各个场所却是分散的，相距遥远，互无联系。因此不能把其中任何一个场所叫做“红灯区”。

(2) 在这个地域内，“性产业”不仅应该形成一定的规模，更应该占据主要的或者主导的地位。

例如，在南方那个以此闻名的城市里，虽然暗娼确实比比皆是，但是那个城市的主要的和主导的经济活动却并不是“性产业”，因此不能把整个城市都叫做“红灯区”。

(3) 这个地域的地理界限应该相对明显，足以与其他地区互相区分开。

例如某大城市有一个嫖娼卖淫的“金三角”地带，因为那里的三个毗邻的大饭店里暗娼很多。但是就在它们的周围，还散布着一些存在“性产业”的小场所。所有这些场所都与居民区、商业区甚至政府部门办公区混杂在一起，谁都无法划出鲜明的地理界限来，因此这个“金三角”至多也只能叫做嫖娼卖淫“高发区”，而不能算作“红灯区”。

(4) 这个地域里的“性产业”应该是广为人知的。

这并不是说公开化，更不是说法化；而是说，这里的“性产业”的名气应该足够大。因此，所有秘密营业的、封闭俱乐部式的或者专门为某些人服务的场所，即使暗娼再多，也不能叫做“红灯区”。

(5) 这些“性产业”应该是真的在这个地域里营业的。

例如，西方有一种“应召女郎”(call girl)，目前中国也有不少这样的暗娼，她们平时分散在各地，招之即来。即使她们真的都聚居在某个地域里，但是由于她们并不集中在那里营业，只是居住，所以她们的住地也就不能叫做“红灯区”，至多叫做“暗娼聚居地”。当然，如果她们集中在某个地域内拉客，或者她们的代理人集中在某地域之内替她们穿针引线，办理业务；那么这样的地域就应该叫做“红灯区”了，哪怕嫖娼卖淫行为并不是“当场解决”的。

这些就是“红灯区”的必备条件。任何一个地域，只要具备了这些条件，就可以称为“红灯区”。反之，则不能叫做“红灯区”。尤其是，不论它是否公开，是否合法，不论它处于什么样的社会体制之下，只要具备了上述4个条件，就一定是“红灯区”。因此，在不禁娼的地方，也可能并没有“红灯区”，而在禁娼的地方，也仍然可能存在着“红灯区”。注释 我国流行着一种说法，似乎使用“红灯区”这个词就一定意味着它是合法的，因此许多人坚决反对把中国大陆的任何地方说成是“红灯区”。这是不能自圆其说的。

综上所述，目前中国几乎所有城市里都存在着暗娼或者“性产业”，但是真正够得上“红灯区”的并不多。

在这本书里，笔者将要描述3个不同类型的红灯区。

第一个是珠江三角洲的B镇里的“红灯区”。它主要是由于近年来的引进外资而产生的，开始时也主要是为海外客人服务的；所以笔者把它划作“后

发外向型”。

第二个是中南腹地某个工业城市旁边的一个经济技术开发区。它主要是为过往商旅和旁边城市人口服务，而且是伴随着交通发达和开发区的建立而产生的；所以笔者把它叫做“路边伴生型”。

第三个是“本地偶发型”。它是湘黔交界地带里的一个新兴金矿区，完全是因为这个金矿的发展才出现“红灯区”的，而且只为现在的本地人服务。

当然，除此之外，当前中国还有许多其他类型的“红灯区”，可惜笔者没有获得任何资助，仅仅考察这3个“红灯区”就已经是勉为其难了，无法再考察更多的地方，只好付缺。

二、为什么要运用社区考察的方法？

1. 现有研究的概况

目前，我国对于嫖娼卖淫问题的研究还刚刚起步。从已经发表的资料来看，研究成果主要表现为4种类型：

(1) 对于全国情况的宏观描述，例如《中国娼妓——过去与现在》、《扫黄·神圣的使命》、《卖淫嫖娼与社会控制》等书。这一类研究，虽然引用了不少的统计材料，有些还是内部的或者不容易查找的，但是目前还没有见到任何一份针对全国总体的、随机抽样的、运用社会调查方法获得的、量化的统计数据。因此，上述研究，只能被看作是形式不同的定性描述。

(2) 对于卖淫者或者买淫者的个案研究。这类研究，虽然在学术水平上参差不齐，有些很像是文学作品，但是它们在数量上毕竟已经相当多了，散见于从学术刊物到“地摊报告文学”的各类出版物上。可惜，对于“活的”（尚未被抓获与查处的，或者说，处于“自然环境”中的）嫖娼卖淫者，尤其是嫖娼者的研究，目前还相当少。同时，比较符合社会学或者人类学的个案研究规范的成果，目前还是凤毛麟角。

(3) 对于已经被查处的嫖娼卖淫者的各种统计与分析，其中，对于卖淫者的统计材料又远远多于对买淫者的。这类研究成果，主要见于各级各类的理论刊物和学术刊物上，已经有了相当的数量。但是，这类研究都存在着两个致命的问题，而且研究者们很少正面回答它们：

首先，已经被抓获或者被查处的嫖娼卖淫者，与那些处于自然环境中的同类人员，究竟有什么样的差异？

其次，被抓获者在回答研究者的调查时所说的一切，与公安部门查处他们（她们）时所依据的证据，究竟有什么样的差异？

正是因为这类研究成果中基本上没有回答这两个问题，它们的学术价值就不可避免地削弱了。

(4) 对于嫖娼卖淫问题的思辨式研究。这类研究成果的数量可能是最多的，但是它们大多数是基于研究者个人的道德情感或者所在单位的部门利益所抒发的议论，或者是对于现行政策的诠释。哪怕仅仅从伦理学的角度来看，它们所具有的学术意义都是上述所有各类研究中最少的。

2. 什么叫“社区考察”？

笔者也同样不可能克服各类研究中的不同障碍，更不可能一举创造出任何更好的研究方法来。因此只能沿用社会学传统中相当成熟的一种研究方法：社区考察。

从最基本的意义上来说，所谓社区考察应该具有这样一些特征和规范：

(1) 所研究的社区，应该具有足以说明问题的、明确的时空，既包括

确定不变的地理范围，也包括足够长的一个时间段。因此，蜻蜓点水式的多地巡游，显然不能算作社区考察。

(2) 所针对的社区，应该是真正意义上的社区，而不仅仅是一个行政管辖区或者简单聚合的一群人。根据最普遍的理解，社区应该是一个具有某种共同属性、具有可以与外界明确区分的显著特征、具有相对紧密的内部联系和运行机制、在地理上相当明确的一个人群聚居地。

(3) 从具体方法上来说，所谓社区考察应该是尽可能多地运用各种研究方法，研究的侧面和层次也应该尽可能地多。学术界通常认为，一个好的社区考察应该包括观察、个案访谈、群体调查或者总体调查、收集历史和目前的各种既有资料、对背景与环境的理解和检验、对该社区的文化的总结与检验等等。因此，如果仅仅是观察，哪怕是现场观察或者参与观察，就很难算作是社区考察。同样，如果仅仅是收集现有的统计资料或者人文材料，也很难算作是社区考察。再者，我们通常所采用的问卷式社会调查，尽管是集中在某个地理区域里施行的，尽管可能涵盖了众多的方面，但是一般都缺乏上述的后3项工作，因此也很难说是一个社区考察。

一般来说，社区考察仅仅适用于典型调查或者时点调查，无法代表任何一个相当大的总体。同时，从基本性质上来说，它也主要是定性描述，无法进行统计分析。因此，社区考察既不是至高无上，也不是百病包治。但是，由于在方法论上，它处于个案访谈与随机抽样调查之间的位置上，因此它也具有一些无可替代的优越性：

首先，社区考察更容易了解到某个人类集群所处的自然环境、历史背景、人文传统和心理氛围。因此，在解释人类行为或者社会现象时，可以比个案调查具有更多的代表性、可比性以及环境感，可以比问卷调查获得更多的相关因素、参考情况和纵深资料。

尤其是，如果我们并不那么追求个人故事的生动与量化数据的精确，那么社区考察反而可以在确定的时空内，更全面地把握住所研究的总体，更深刻地揭示其内外纵横关系与机制，更贴切地理解人类行为与社会现象的众多影响因素。

其次，在同一个社区考察之内，可以把定量调查与定性调查、个案与问卷、观察与访谈、历史资料与现实资料等等更好地结合起来，形成更为综合的研究成果，而在其他研究方法中，上述每一对具体方法之间往往都存在着矛盾，甚至水火不相容。

第三，在社区考察中，研究者可以更多地、更直接地、更全面地获得对于该社区的整个生活的直接体验、感受和理解；更容易发现那些无法量化和统计的、无法在个案中表现出来的，甚至根本无法言传、无法观察的活生生的资料。也许，这就是社区考察最大的优点。

在我国学术界，运用社区考察方法进行研究的典范，当然要数费孝通的《江村经济》。

当前，在与嫖娼卖淫有关的领域中，笔者所能找到的最好的社区考察实例，是王雅林、张汝立的《东北某镇舞厅业发展的考察》。由于该文一直没有发表，所以在征得作者同意之后，特地作为参考文献附在本书的后面。

3. 为什么要采用它？

笔者以前也对嫖娼卖淫问题进行过多次研究，但是由于没有使用更好的研究方法，或者仅仅是思辨，或者流于浮光掠影，或者仅仅随机抽样调查了

一般居民，却没有直接针对嫖娼卖淫者，所以写出来的文章自己一直很不满意。

现在，笔者之所以决心进行社区考察，实在是因为在数年的摸索中，我痛感到，嫖娼卖淫者这样一个群体，其特点是：第一隐秘（谁会自己脑袋上写上“嫖娼者”或者“卖淫者”）；第二分散（即使存在着某些暗娼聚集地，也不会有嫖客的大本营）；第三流动性极强（嫖客大都是打一枪换一个地方，暗娼则是“卖淫游击队”）；第四身份并不固定（在不“做生意”的时候，嫖客与暗娼实际上都是普通人）；第五没有任何现成的抽样框（中国恐怕不会出现“嫖联”或者“妓协”的）。所以，如果我们想进行任何一种能够代表整体情况的社会调查，首先遇到的根本问题就是：我们根本无法确定，嫖娼卖淫者这个总体是什么，有多大，又在哪儿。这样，我们就无法进行随机抽样。结果，规模再大的问卷调查或者访谈调查，也仍然只不过是案例的堆砌而已。

笔者也深切地知道，个案访谈的局限性很大。且不说对于总体的代表性的问题，即使就研究深度来说，哪怕拥有上百的个案，但如果是天南地北一处一个，恐怕也无法反映出嫖娼卖淫活动的社会背景、人文状况和环境因素，反而会严重削弱调查的深度。

显然，对于嫖娼卖淫活动这样一个研究对象来说，运用社区考察的研究方法，是目前笔者所能做出的最佳选择。只要找准一个类似“红灯区”的小社区，下功夫去考察，所获得的资料可能比随机抽样调查和个案访谈更深刻，更具有学术价值。

这是因为，在这样的一个社区里，上述的调查嫖娼卖淫活动的5大困难都可以在相当大的程度上得以缓解，甚至完全克服。例如：在这样的一个社区里，嫖娼卖淫者相对地不那么隐秘；都集中在一个确定的区域里；在进行嫖娼卖淫活动时，他们（她们）的身份是相对确定的和固定的；而且，这个社区本身就可以作为现成的抽样框，尽管在实际考察中并不一定要做随机抽样调查。

更重要的是，人人都知道，中国最近这些年所出现的嫖娼卖淫活动，一直被官方称作“死灰复燃”。那么，既然已经是“死灰”，如果没有一股由多种社会力量汇聚而成的“疾风”来“劲吹”，嫖娼卖淫怎么会“复燃”呢？所以，作为社会学的研究，应该不仅仅是描述和评论某种现象本身，而是努力去发现和分析现象背后的整个社会机制。

社区考察最适合于做这样的研究，而且可以事半功倍。

三、为什么不能冒充嫖客去调查？

一知道笔者想调查地下“性产业”，不知有多少男人脱口而出地说：好差事啊，那得嫖多少回呀！不知有多少女人在心里暗骂：什么调查，给嫖娼我个借口呗！

这是无法解释的，因此也就根本不需要解释。

可是从学术上来说，冒充嫖客来调查暗娼，实在是最初级的错误。原因至少有以下这些：

（1）在任何一次性的性交易过程中，嫖客与暗娼之间，根本就不可能有任何交流。

即使是多年的老嫖客，如果换一个新的小姐，所听到的也大多是“广告词”、“推销语”，或者撒娇耍嗔的套话。

这并不是因为小姐们以此来掩盖什么，而是因为，小姐要的仅仅是钱，根本没有跟嫖客交谈的欲望。如果你迫使她谈的多了，她会觉得自己付出的太多了，这次性交易就是不公平的了。

当然，少数刚刚“入道”的小姐，由于还没有经过自我的或者他人的职业培训，可能会漏出一些真话来。但是，既然她还什么都不知道，这样的调查又能有多大的价值呢？

(2) 如果你冒充一个嫖客，却又询问对方一些其他情况，例如家庭、个人经历、动机等等，那么小姐非常可能怀疑你是一个“雷子”(便衣警察)。如果不幸如此，你的人身安全都会成问题的。

(3) 即使小姐相信你不是“雷子”，她所说的，一般也都是“习惯性撒谎”。

这不是小姐的人格问题，而是她的一种自然而然的自我防护，只要她一入道，肯定就会极快地学会。

(4) 即使小姐并不需要上述的对于外部世界的自我防护，她所说的，也很可能是一种“从众式的自我肯定”。

这也是一种所有小姐都会飞快地学会的“本领”，因为她处于边缘的、亚文化的、少数地位上的群体当中，必须自己给自己找出一个能够符合一般社会标准的理由来，才能自己给自己提供心理支持。

于是，不论你问她什么，她的回答，从社会舆论上来看都会是合理的。可是从她自己的个人特色上来看，你会不断发现荒谬之处。

这也不是她故意想骗你，而是因为她自己的真实情况和真实感受，恐怕连她自己都已经忘记了，或者被自己给压抑得像是忘记了。

(5) 在性交易的世界里，嫖客与暗娼的私人交流是一种非常反常的情况。小姐很可能会觉得你是个怪人，因此她可能更不愿意说真话。此外，这也很可能引起老板、保镖和其他小姐的怀疑。

(6) 对于男性调查者来说，最要命的是，如果你冒充嫖客，那么就一定要嫖。否则，你的风险会很大的。即使你只给钱却不嫖，在聚集卖淫的情况下也会有风险，因为你伤了小姐的面子，她可能会因此受到老板或者同行的贬低。

总而言之，冒充嫖客去调查，与其说是个人品德的问题，还不如说是学术水平的问题。如果学术水平如此之低，连上述认识都没有，那么别人怀疑你其实只不过是给暗娼找个借口，也就很有道理了。

四、为什么把暗娼和嫖客叫做小姐和客人？

在本书的所有地方，笔者最经常使用的是“小姐”与“客人”这样的称呼，而不是暗娼与嫖客。这并不表明笔者的价值观倾向，而是出于学术上的考虑。这里分列如下。

第一种学术考虑是：卖淫与暗娼说的是一种性行为，而暗娼与嫖客说的则是一种社会身份。二者虽然存在着因果关系，但是却绝不能完全等同，更不能不分彼此地混用。

这里面的道理也有两个：

1. 实践中通常的做法是，一个人只要卖淫一次，被抓住以后就被叫做暗娼；只要暗娼一次也被叫做嫖客；但是在任何一种研究人类行为和人类关系的学科里，如果允许根据一个人的一次行为就确定此人的社会身份，那么任何学术研究就都会走偏。

只举一个例子就可以说明其中的道理：每一个人的一生中都至少得过一次感冒，但是我们能据此说所有中国人（甚至全人类）都是“感冒患者”吗？尤其是，如果这种荒谬可以成为社会的共识甚至是决策意愿，那么地球上的所有制药厂，岂不都要加班加点地生产感冒药？

正因如此，尽管 1995 年全美国的随机抽样调查发现，至少有过一次同性性行为的人占到相当的比例；但是任何严肃的学者都不会据此说，美国的“同性恋者”有如此之多。

2. 卖淫行为只是卖淫者所有行为中的一种，嫖娼也只是嫖娼者的各种行为之一。除了卖淫或者嫖娼，他们还有许许多多的其他行为，还可能有别的性行为和性关系。如果允许只根据一次行为就确定一个人的社会身份，那么严重的问题就来了。

（1）这会诱导人们忽视甚至否认该人的所有其他行为和关系。例如，许许多多卖淫者与嫖娼者都有自己的婚姻、配偶和婚内性行为。但是用暗娼与嫖客的社会身份一套，他们的这些生活内容就好像根本不存在了。那么对他们的研究，肯定就会走偏。

（2）既然一次行为就可以确定社会身份，既然许多卖淫者与嫖娼者也同样有婚姻，那么人们为什么不根据他们的婚姻行为，把他们同样也叫做妻子或者丈夫呢？

总之，如果还用感冒的例子来说，那么，感冒的人同时也还有其他生活，也仍然是他们原来的那种社会身份。不信，您的顶头上司今天感冒了，您敢说他不是您的上司，而仅仅是一个“感冒患者”吗？

可惜，我们中国人里，喜欢荒谬的人还是很多。所以，在许许多多关于嫖娼卖淫的“劝世文学”里，人们常常可以读到“一失足成千古恨”。同时，“失足青年”这样的称呼，被许多人认为是一种婉称，带有宽容他们的意思。可是实际上这恰恰是完全彻底的否定。失足，多么形象的词汇啊：走错一步，万劫不复！

笔者很少使用暗娼与嫖客这样的称呼，还有第二个学术上的考虑：笔者所进行的，仅仅是社区考察，而不是破案。因此在许多情况下，笔者没有把握说某一对男女一定就发生了嫖娼卖淫的行为。笔者所看到、听到、问到的，往往只是他们作为小姐与客人的行为，然后推测出他们之间发生了嫖娼卖淫。因此，即使按照“一次定身份”的逻辑，笔者也不能冒着犯诽谤罪的风险，把他们叫做暗娼或者嫖客。当然，读者会看到，在确有证据的时候，笔者并不回避使用这两个词。

此外，读者还会看到，笔者一直使用嫖娼卖淫这样的术语，而官方的说法则一直是卖淫嫖娼，就连法律也是这样。这两种不同的顺序很有意义。笔者认为：1. 先有嫖娼的需求，才有卖淫的供给；2. 在这种双方的人际关系中，嫖娼者占据着主导和支配的地位，“权势”（power）在嫖娼者手中；3. 从社会总体来看，嫖娼者的人数多于卖淫者。因此，笔者只有在引用官方的说法时，才使用卖淫嫖娼这样的字眼。

五、社区考察的内容

笔者在本书所讲述的社区考察中，除了一般的调查与观察方法之外，主要使用了以下一些方法：

- （1）定时定点的监测（“蹲坑”）
- （2）挨门挨户的粗浅访查（“问价”）

- (3) 直接住在某场所里进行的摸底调查(“入住考察”)
- (4) 从经营角度访谈老板(“取经”)
- (5) 以“闲人”的身份访谈小姐(聊天)
- (6) 模仿嫖友访谈嫖客(“同行交流”)

公开身份、宣讲调查目的等等传统的社会调查方法，在长期的类似人类学的实地调查中，不仅是必须的、也是最有效的。但是在社区考察的短短时间里，如果使用这样的方法，就很容易引起“亚文化群体”的怀疑、拒绝甚至对抗。笔者在金矿区考察中，就遇到过这种情况。所以运用上述种种考察方法，既是不得已的选择，效果往往也更好一些。

在社区考察的过程中，笔者主要从事了4方面的工作：

1. 收集官方资料

笔者从各个政府部门和管理机构，收集了该镇和各个管理区(相当于内地的村)的基本统计资料，尤其是与非法“性产业”密切相关的那些统计资料。注释 笔者一般是使用“地下‘性产业’”这样一个术语，但是在本章所考察的这个社区里，“性产业”已经相当公开，再使用“地下”这样的形容词，反而容易误解，所以改用“非法‘性产业’”一词。

但是，笔者在对照与核实中发现，不仅有些重要的数据缺失了，而且其中相当多的统计资料是相互矛盾的。一些最基层的统计人员坦然相告：他们根本就没有做过某些统计，一些记录下来或者上报的统计数字，完全是“拍脑袋”估计出来的。因此，对于那些存疑的统计资料，笔者将在下文里逐个加以分析，有些还可以进行推算检验。

此外，笔者还访谈了一些官方人员。注释 在中国的行政体制和正规编制里，村里(管理区里)的任何管理人员，以及镇里的自设机构(例如联防队)的所有人员，都不能算作国家干部，也不是政府官员。但是这些人实际上又确实是在行使着大量的政府权力，尤其在与“性产业”有关的各个方面，许多时候比真正的政府官员行使的还多。所以笔者不得不使用“官方人员”这样一个集合概念，来指称：1)真正的国家干部或者政府官员；2)所有那些由政府授予权力，可以管理公众和公众事物的人，例如村(管理区)一级的管事的人，以及工商、税务、公安、卫生、市容、物价等等政府部门所雇佣的不在编制以内，却拥有基本相同的权力的那些人。“官方人员”这个概念，将统一使用于本书的全部内容。

2. 定时定点的监测统计

笔者运用现场观察的方法，对非法“性产业”的多种场所，进行了定点的时段观察记录以及时点观察记录，然后加以统计处理，以便推算嫖娼卖淫活动的实际规模，发现其活动特点，确认其活动规律。笔者观察的重点是暗娼的情况和她们可见的活动。注释 “暗娼”是中国官方的标准用词。按照正式的解释，“妓女”是指公开和集中营业的卖淫女子，往往会包含着合法或者官方默许的意思。“暗娼”则不仅指她们隐蔽和分散，更是指她们是非法的，政府要抓的。从学术上讲，这样的区别很有必要，也很精确。但是从实际上存在着的“红灯区”的实况来看，这样的解释多少有些难圆其说。

之所以要这样做是因为：在目前所见的有关研究成果中，相当多的研究者(包括笔者在过去的研究中)仅仅是根据被调查者的主诉来记录、分析和议论的。例如，一个地方的卖淫场所究竟有多少个，是询问当地人而获知的；一个卖淫场所一般有多少陪娼和嫖客，也是询问当地有关人员才知道的；经

营规模有多大、特点和规律是什么等等，还是询问有关人员才知道的。

这样，研究者就变成了一个简单的询问者和如实记录者，说得不好听一些，研究者就把自己降低为初级新闻记者了，甚至可能降低为奇闻轶事搜集者。这是因为，哪怕研究者询问的是嫖娼卖淫者本人，哪怕对方实实在在肯于说出一切实情，但是他们并没有真的去现场调查和统计过此地的所有嫖娼卖淫活动。他们所说的“整体情况”，其实只不过是他们自己的估计而已。虽然他们的估计可能比局外人的估计更准确一些，但是如果研究者并没有对他们的主诉进行过核实与检验，那么研究者据此所做出的一切分析，其实还是不比初级记者高明多少。

例如，在xhu度假村的歌舞厅里，笔者也问过那里的酒吧服务员：这里每天大约有多少个“三陪”小姐。他回答说：平时200个，周末300个。笔者又问他：您亲自数过吗？他赶快说：没有，从来没有。实际上，笔者在那里现场清点的结果是，当晚只有76个小姐先后进来。那个服务员显然并不想故意欺骗笔者，但是他所提供的数字，却是真实情况的3-4倍。

笔者所进行的定点的、时段的和时点的观察记录，就是为了核实与检验在访谈中所了解到的、当地嫖娼卖淫活动的共性的东西。核实与检验的结果，将在下文里逐个说明。

3. 个案访谈

笔者对许多嫖娼卖淫的当事人和直接相关人员，进行了非量化的个案访谈，对其中的重点人物，还进行了追踪访谈、客观观察和搜集旁证。

个案访谈的研究重点在于：

(1) 追溯当事人的经历，以便从就业者的角度上，了解当地“性产业”是如何产生和发展的；

(2) 了解当事人目前的处境与个人体验，以便从就业者的角度上，了解“性产业”究竟是靠什么才得以维持、维系和扩大的；

(3) 了解当事人的经营活动、组织管理活动和各种自我保护机制，以便发掘“性产业”的内部结构和运行机制。这一点，可能是这次社区考察中最有价值的收获。

显然，这样的个案访谈与目前所发表的大多数个案研究有所不同。笔者的研究重点并不是当事人的个人历史或者从事这个职业的个人原因，也从来不想仅仅靠这些个案来推断嫖娼卖淫活动得以产生与发展的原因。笔者只是试图通过这些当事人，这些直接就业者和亲身体验者，从内部来了解和分析整个“性产业”的状况。这样一个研究角度，是这次社区考察中的个案访谈的灵魂与最重要价值所在。

4. 访谈调查

笔者对当地居民（包括流动人口）中的各个不同阶层分别进行了访谈调查。访谈的主要内容是：

(1) 了解整个社区的综合情况；

(2) 从局外人的角度上，了解当地“性产业”的发展史和现状；

(3) 了解当地一般公众，尤其是妇女，对于“性产业”的认识，评价和可能做出的选择；

(4) 了解“性产业”与整个社区之间存在着何种关系与相互作用。

5. 社区内的分层

笔者的基本假设是：在一个社区里，所有的居民（包括流动人口）都可

以根据他们与“性产业”的关系，划分成 5 个阶层：

- (1) “性产业”的直接从业者；
- (2) 客观上从“性产业”的存在中获得好处的人；
- (3) 与“性产业”毫无瓜葛的一般公众；
- (4) 自己或多或少受到“性产业”损害的非直接从业者；
- (5) 作为集体和制度的各种官方人员（当他们作为个体存在时，则可以归入前 4 个阶层）。

不同的阶层在看待和评价“性产业”的时候，由于各自的利益不同，因此也就拥有不同的价值观和参照系。

6. 考察侧重点

首先，考察不同阶层对“性产业”的不同态度，分析他们各自的态度对“性产业”发挥了何种作用。

其次，分析不同阶层的不同态度之间，存在着哪些差异、矛盾甚至冲突，以便深入理解整个社区在“性产业”这个问题上，究竟是如何构成以及运行的。

第三，针对同一个问题或者同一个现象，对照比较和互相检验不同阶层的不同说法，以便尽可能地接近客观的真实。

尤其是，在 5 个阶层中，第一个（“性产业”的直接从业者）所描述的“性产业”的情况，与第五个（集体的官方人员）所描述的，简直有天壤之别。因此，笔者极其重视对于一般公众的访谈调查。这是因为，在 5 个阶层中，一般公众这样一个群体处于中间的位置之上。访谈他们所获得的资料，可以用来核实与检验那些从社区管理机构获得的各种统计资料；同时也就对嫖娼卖淫者的主诉中的有关方面，进行了测谎。

从事后的系统分析结果来看，上述对于研究对象和考察方法的设计，保证了研究者能够获得足够的、全面的、更加真实的资料，证明这些设计是成功的。

第一章 “后发外向型”：珠江三角洲的 B 镇

1997 年 1 月 10 日到 24 日，笔者对广东省 ×× 市 ×× 镇的 4 个管理区里的地下“性产业”进行了社区考察。这次考察承蒙中国康复中心王征美副主任医师的大力协助，特此致谢。

出于种种必要，已经向当地的官方人员和有关人士做出了承诺，不提及当地的任何具体地名。因此在下文里，一律称作 A 市，B 镇，C、D、E、F 管理区，或者仅仅称作本市（该市）、本镇（该镇）、本管理区（该管理区）。

第一节 社区的基本情况一、历史

B 镇虽然坐落在珠江三角洲之内，但是它并不沿海，也不沿珠江，反而是处于靠近内地的边缘上，可以算作三角洲里的边远地区。它距离深圳还有 70 公里之遥，距离 A 市最著名的那个沿海镇和任何一处海岸线也有 60 公里。同时，它也并不靠近任何一个大城市，距离广州有 100 公里之遥，距离 A 市市区也有 50 公里。它同时也处于 A 市地域的边缘上，跨过一条大河，对面

就是相对欠发达的山区和半山区，距离那边的大城市也有 30 公里。

B 镇的总面积是 56 平方公里，境内的丘陵坡地与平原埔田大约各占一半，历史上一一直是农耕为主。

正是由于这样一种地理位置和产业结构，在历史上，B 镇就一直是珠江三角洲里的穷乡僻壤。直到康熙六十年（1721 年），当时的地方官才动员附近的“九房十八约”乡亲，出资建立了“墟场”，开始作为附近 3 个县的农副产品的集散地之一。但是不久之后，中国的海禁就被洋人打破了，珠江三角洲地区的经济文化中心也随之转移到沿海和沿江地区，于是 B 镇很快就衰落了。因此，该镇没有任何文字的镇史。直到 1980 年前后，人们从旧祠堂的残垣断壁里，无意中发现了一块石碑，上面记载了 1721 年集资建墟的历史，该镇的人们才得以知道自己的祖先还有过这一小段昔日的辉煌。

但是正所谓“歪打正着”：因为穷，逃往海外的人也就多，结果现在的 B 镇反而拥有一万多旅居香港和海外的同乡。这成为 B 镇后来发展的最大优势。 注释 引自解放军文艺出版社出版的一本介绍当地发展史的书的第 2 - 3 页。由于该书涉及当地诸多情况，姑隐其名。

二、人口与风情

到 1994 年年底，该镇全镇的常住人口（长期户口）有 7454 户，总计 28574 人。其中：男性为 14003 人，女性为 14571 人。

从常住户口来看，该镇的农业人口是 6092 户，24504 人；非农业人口（城镇户口）则是 1362 户，4070 人。

在流动人口方面，办理了暂住手续的流动人口为 18267 人；未办理手续的临时流动人口则估计有 1.5 万人左右；所以该镇总共拥有大约 3.3 万流动人口，比常住人口还多 15% 左右。

到笔者进行社区考察的 1997 年 1 月，官方还无法提供 1996 年年底的正式人口统计数字，只能提供一组估计数：

全镇的常住总人口已经增加到超过 3 万人，其中，非农业人口（城镇人口）增长更多一些，已经超过 5000 人。而且，全镇的女性人口也增长较多，主要是因为许多妇女嫁到这里来，既有附近地区的，也有原来的外省流动人口。

到 1996 年年底，该镇的流动人口估计是 5 万左右。

但是官方人员坦然承认，流动人口的数字一直是一笔糊涂账。前些年，主要是因为没有认真地去全面统计，所以 1994 年的 3.3 万流动人口，很可能是过低了，实际上也是 5 万人左右。从 1995 年开始，上级格外重视对于流动人口的登记，因此该镇也下了大力气来抓办理暂住证的工作。

但是这样一来，由于办理暂住证每人要缴纳 182.50 元的登记费，所以不仅许多临时流动的人千方百计地逃避登记，而且就连许多工厂的管理者，也拼命隐瞒自己所雇佣的流动人口的数量，以便少缴纳一些登记费。结果，到 1996 年年底，按照暂住证的登记数字，流动人口反而比 1994 年更少了。不过，官方人员认为，这也有一定的真实性，因为 1996 年各方面的生意都不景气，许多流动人口可能回去了。

如此这般，笔者只好把该镇的流动人口认定为 5 万人左右，而且从 1994 年到 1996 年年底，并没有大的变化。这样，在该镇，流动人口就比常住人口多 60% 左右。如果再加上那些短期留住的、出差旅游的，那么在该镇，每天就云集着 10 万以上的人口，而其中只有不到 1/3 是本地人。这倒也符

合珠江三角洲的一般规律：当地看不见当地人。

这样的人口结构，带来一些内地少见的奇特人文景观。

首先，在街面上、商店里、餐馆里和娱乐场所里，一概流行普通话。大多数人在跟陌生人开口说话时，第一句一般都是普通话，而不是广东话，就连在街边闲坐的许多老年人也是如此。只不过本地人，尤其是老年人的普通话也跟北京人学的广东话一样，真正听懂就不容易了。尽管如此，一位本地官方人员已经可以发出这样的议论与总结了：“说点普通话好。一来外地人大多，不说不行；二来也表示我们（本地人）并不矮看（歧视）外地人。”

其次，傍晚时分，当各个工厂下班，打开大门时，外来妹如潮水般涌出；又如水银泄地般布满镇区主要街道，熙熙攘攘，热闹非凡；再在几乎任何一块空地上汇聚成许多大型“交谈集市”，话语声直入云霄；最后，到晚上 10 点以后，又如同巨鲸汲水般地从街面上消失得无影无踪。真真壮观！

第三，区区一个小镇，长途汽车路线居然有 56 条。它们又有两个特点：

1. 几乎都是通往内地的，要去深圳、广州反而没有，必须靠大饭店自己的豪华大巴。

2. 都是通往内地的县城，甚至某些镇，几乎没有只到省会的。那 200 多个陌生的内地地名（每条路线至少标明 4 个地名），害得笔者查了两个小时的全国地图，才弄明白，其中最远的可以通往湖北荆门，直线地理距离为 800 公里，实际路途长达 1300 公里。

据当地人说，到临近春节时和春节过后，镇区以外的长途汽车总站是全镇最热闹的地方，连本地的老少闲人都云集到那里去围观。看什么？一位当地老太说：“那么多妹仔，一下子就把全中国的人都看完了。”

三、工业化过程

该镇的工业化进程，发端于 1978 年在镇居民区里一次建起了两个小工厂（当时还是集体所有制），以后一直步履蹒跚。直到 1982 年，陆广堂开始担任该镇党委书记后，连着办了几件大事：注释 化名。

1. 落实侨务政策，首先吸引侨资。到 1991 年时，仅仅是侨胞们捐献给 B 镇的社会福利资金，就已经超过 1000 万元人民币。注释 解放军文艺出版社所出之书，第 18 页。

2. 不断修路，到 1990 年居然修起了一条宽 60 米的大道。到 1994 年年底，水泥路面的主干公路和联网公路已经有 9 条，全长 53 公里。另外还有一座 700 米的跨江大桥。注释 见于《跨越世纪》（该镇政府的招商引资宣传资料），第 1 页。非正式出版物。

3. 从 1983 年开始建厂，1986 年开始引进海外资金。从全镇工业企业的个数来看，1985 年的时候，总共只有 55 间工厂，其中与海外资本合作经营的，连一个都没有。到了 1990 年，工厂个数达到 146 个，其中与外资合营的 16 个。到 1994 年，工厂已经增长到 589 个，其中的外资合营厂也已经有 30 个了。注释 《A 市统计年鉴》，第 358 页。A 市统计局编。非正式出版物。

4. 大量批租土地，开办第二和第三产业。到 1995 年年底，全镇的土地面积以每年递减 200 亩到 400 亩的速度，减少到 1980 年的大约 60%。在镇区周围的各个农村管理区里，农田已经消失殆尽。与此相反，全镇总共建成开发区和加工区 31 个，商业区 6 个，住宅区 9 个，文化区和旅游区各 1 个。镇区（中心居民区）的面积已经从 1 平方公里拓展到 5.6 平方公里。注释

例如，紧靠镇区的 A 管理区，1995 年底有常住人口 1224 人，但是把所有的农田都算上，一共只剩下 270 亩。相反，在这个村级的小地方，到 1993 年底却已经拥有工业区 5 个，厂房总面积 15 万平方米。拥有电子、玩具、制衣、家具、首饰、彩色印刷等行业的企业 31 家。其中，×园玩具厂和高级玻璃制品厂的投资总额都超过 1 亿元。见于该管理区的统计资料。未发表。

迅速工业化的结果，最典型地反映在这样一组数字中：

1980 年以前，全镇从事农耕的劳动力占 82%。1995 年底，从事农耕的下降为 17.3%，从事第二产业(工业)的占 51.4%，从事第三产业的占 31.3%。后两者总计占 82.7%。

也就是说，农业劳动力的比例与第二第三产业劳动力的比例，在 15 年里，恰恰颠倒过来了。注释 《A 市统计年鉴》，第 25 页。A 市统计局编。非正式出版物。

至于当前 B 镇的工业化盛况，这里不再赘述，可以参见本次社区考察的参考统计资料。

四、第三产业和旅游业的发展

B 镇的第三产业主要集中在镇区之内。在这不足 6 平方公里的土地上，到 1993 年底，已经有专业市场 5 个，综合市场 18 个，集体商户 260 户，个体商户 1000 多家。到 1996 年底，据官方人员的估计，这些数字已经上升到 8、19、300、1300。估计起来，连本地人带外来人口，从事第二产业的人数超过 2 万人，大约占全镇所有劳动力的 1/3，远远高于正式统计资料里那些仅仅计算本地劳动力分布的数字。注释 见于《跨越世纪》(该镇政府的招商引资宣传资料)，第 2 页。非正式出版物。

据《A 市统计年鉴》：本镇的第三产业劳动力中，从事建筑业的占 12.9%，从事运输业的占 24.4%，从事商饮业的则仅占 22.0%。但据本镇官方人员说，商饮业的数字显然偏低了。

跟“性产业”最可能相关的，是该镇的旅游业和娱乐业。在这方面 B 镇在珠江三角洲是个后起之秀。它从 1990 年才开始大力发展旅游业和娱乐业，但是在 1993 年和 1994 年就达到了鼎盛，形成了惊人的规模。但是从 1995 年开始，旅游业开始走下坡路，各项指标都有所下降。以下的统计资料，可以表明 B 镇(本镇)在这方面的发展曲线(由于笔者是在 1997 年年初进行考察的，因此 1996 年的数据还来不及包括进去)。

表 1B 镇旅游业发展情况

1990 年 位	1993 年	1990 ~ 1993 年		1993 ~ 1994 年		1994 ~ 1995 年		单
		增长%	全年接待人数	增长%	1994 年	增长%	1995 年	
+132	53054	-14.1	45730	-13.8	17736	-19.4	14336	1、国
-23.7								
			A. 外国人		人	98	710	
+624	1387	+195.3	1098	-26.3				

								B. 港
澳台	人	4432	21291	+380	16349	-23.2	13238	-
23.5								
			2、国内旅客				人	22032
+80.4	35318	-11.1	31394	-12.5				39735
								宾馆客房
间数	间	56	224	+300	335	+49.6	412	+23.0
			宾馆客房开房率			%	93.2	99.6
87.6			75.6					
								国际旅游外汇收
入	万元	1025	2888	+182	3464	+19.9		
			1. 商品性收入		万元	268.2	365.4	+36.2
434.5	+18.9							
								2. 劳务性收入
	万元	757.2	2522.7	+233	3029.2	+20.1		
			其中：其他收入		万元	35.6	178.8	+402
136.5	-23.7							

在劳务性收入中，包括了旅行社旅游业务收入、住宿费、长途交通费、市内交通费、邮政电讯费、文化娱乐费和其他收入。在本市的统计资料中，所有列出的收入都有具体数字，惟独没有文化娱乐费的任何具体数字。所以这里只好列出“其他收入”的数字，以便作为一种参考。

从表 1 可以看出本镇旅游业发展的两个特点：

首先，宾馆的客房间数在持续高速发展，但是境外境内的旅客人数却逐年下降，因此客房开房率也就急剧下降。尽管 1995 年的开房率还保持在相当高的 75% 左右，不比其他地方差；但是恐旧再也无法像 1993 年那样，获取近乎 100% 开房率所带来的暴利了。

因此，仅仅从旅店业的角度来说，该地也迫切需要一种能够发挥带动作用的产业。

其次我们可以发现，虽然旅游的总人数从 1993 年以后一直在减少，但是来旅游的外国人却一直在剧增，所以旅游的外汇收入也一直在增加。也就是说，自从 1993 年以后，该地的旅游业已经变成“外向型”的，越来越依赖外国人的消费。

可是，该地既没有什么名胜古迹，也谈不上风光秀丽，几乎没有任何旅游资源。外国人之所以越来越多，主要是因为外资大量涌入（日本居多），前来办厂或者经营的外国人也就越来越多；而且他们并非几天就走，而是要至少住上几个月。因此，笔者把这样发展起来的旅游业叫做“依赖长住者的旅游业”。

那么，这些长住的外国人除了衣食住行，还需要一些什么呢？恐怕就是娱乐业了。

正是由于这两个特点在发挥作用，所以当地旅游业开始滑坡的 1994

年，也就恰恰是当地娱乐业加快发展的时候；而非法“性产业”的鼎盛则是在 1995 年。

笔者虽然并不能给出明确的因果关系，但是该地的这样一个趋势性的现象至少可以揭示我们：娱乐业的发展比旅游业要稍微晚一点，“性产业”又比娱乐业再晚一点。

但是这并不是所谓“发展滞后”的问题，而是因为：任何一个爆发式出现的“依赖长住者的旅游业”，都不可能仅仅在纯粹旅游业的范围内长期维持下去。但是大量的资源已经被投入了旅游业；因此，不管人们愿意不愿意，娱乐业都必须接着急速发展起来。

如果还不足以挽救旅游业的颓势，那么“性产业”就必须应运而生。

换句话说，如果一个地方一开始就把大量的资源投入了这种“依赖长住者的旅游业”，那么即使仅仅是为了捞回成本，甚至仅仅是为了减少损失，它也不得不容忍“性产业”，甚至不得不去发展“性产业”。注释 经济学家也许可以计算出来，当最初的投入超过实际需求的百分之多少时，以后出现“性产业”的概率有多大。

从 1995 年的统计数据来看，这个 B 镇的客房间数仍然增长 23%，所以该地的“性产业”也不得不持续下去，尽管可能不再爆发式增长了。这，“扫黄”是无能为力的，充其量只能使“性产业”更加隐秘一些而已。

这样，人们就不难明白，为什么在一些游人如织的名胜之地，“性产业”反而比这个偏远小镇要少得多，就是因为那些旅游热点并不依赖长住者的消费。

这个 B 镇的旅游业的急速发展，不仅仅表现在与它自己的历史相比在剧增，而且表现为它在该镇所处的 A 市的范围内，也日益崭露头角。（见表 2）

table

表 2 本镇与本市在港澳台旅游人数上的比较

	单位	1990 年	1993 年	1994 年	1995 年
本镇接待的人数	人	443 2	21291	16349	13238
本市各镇的平均数	人	7735	14647	11823	9897
本镇与全市各镇相比	%	57.3	145.4	138.3	133.8

表 2 说明：尽管同处于三角洲地区，尽管同样都没有什么旅游资源，而且 1990 年的时候，B 镇旅游业还在别的镇的腰眼上；但是短短 3 年之内，到 1993 年时，它已经高出其他镇一大头。即使到了滑坡开始的 1994 年和继续滑坡的 1995 年，它仍然比各镇的平均数高出 1 / 3。

这显然不是得天独厚，而是事在人为。

第二节 当地“性产业”概况

一、“性产业”的发展史

当地的被调查者说：1988 年以前，这里不要说有卖淫，就连一说卖淫这样的词，当地人都会脸红。

1988 年，当地的一位小学校长自己开办了一个个体饭馆，就是现在的“x chun 排档”。

他开始雇佣外来妹。现在谁也说不清，究竟是这位校长让外来妹卖淫的，还是外来妹自己主动卖淫的，反正当地人都知道，自从那时候起，嫖娼卖淫就开始了。

一开始，外来妹卖淫时必须有熟人牵线，很隐蔽。不过公安局还是知道了，来抓过两次。校长就把饭馆关门了。但是从此之后，这里就开始有卖淫意义上的“小姐”了，而且越来越多。注释 这个情况，分别询问过一位当地出租房屋的妇女和一位负责卫生防疫的官方人员，回答一致。

有人说，这是因为一些外来妹并没有走，又到本地的其他饭馆去干。饭馆老板知道她们卖过淫，就让她们继续干。但是也有人说，是因为其他老板意识到这是个新兴行业，所以开始招收卖淫的小姐。注释 不过，讲述这些情况的被调查者，都无法举出具体的实例来。因此只能作为参考。

从 1991 年开始，首先是香港人，然后是台湾人和日本人，陆续来这里开办工厂。一些当地人已经估计到他们会需要性服务的，意识到这是一个新市场；再加上外来的打工妹急剧增加，客观上提供了充足的“货源”；于是就出现了发廊。注释 具体情况，可以参考本章后面所附的管理区的统计数字。

本镇的第一个发廊究竟是谁开办的，办在哪里，在笔者的社区考察中，没有一个被调查者能够像描述第一个卖淫的饭馆那样说清楚。但是在时间上，人们比较一致地认为，是 1991 年到 1992 年之间出现的。注释 考察时所访谈的护士、当地老太太、酒店小头头都说：1991 年以前没有发廊。一位妇联主任说：1990 年时，连偷偷卖淫的都还少，即使有一些也是包租的。1991 年开始有发廊。

那时候，第一批发廊还需要装模作样一番。客人在发廊里还要先剪头、再洗头，然后到了按摩的时候，才能跟小姐提出性服务的要求。然后双方谈好价钱，再交给发廊 100 元介绍费。最后才能带小姐出去玩。而且一开始的时候，没有多少外来妹愿意去当发廊小姐。所以那时的发廊并不兴旺。

时至 1993 年，发廊大发展，在 1993 到 1994 年之间，形成了一个鼎盛时期。最多的时候，当地号称有 3 条发廊街，180 家，2000 个小姐。最挤的一个发廊，总面积只有 40 平方米，却拥有 20 个小姐。屋里挤不下，小姐们就出门跑到大街上去拦人。注释 关于鼎盛时期，人们的说法不太一致。当地的几位居民都倾向于说是 1994 年 - 1995 年。但是两位卫生方面的官方人员都说是 1993 年 - 1994 年。因为他们的工作就是去所有的发廊检查卫生，所以采用他们的说法。

卫生方面的官方人员曾亲自去检查过卫生，因此是可信的。

可是，好景不长，从 1995 年开始，当地的“性产业”出现了越来越明显的衰落。到笔者前去考察的 1997 年初，“性产业”的规模已经相当小了。再加上临近春节，萧条景象处处可见。

至于为什么会衰落，这就需要讨论下一个问题了。

二、当地“性产业”的归类

笔者在当地考察期间，曾经十几次听到当地人说，是因为港台人和外国人来了，小姐才多起来的。不仅普通居民这样说，官方人员也这样说。

可是，在访谈一位日本老板的中国翻译时，他却一口咬定，本地人才是最主要的性消费者。后来，在访谈其他几位饭店和娱乐场所的老板和雇员时，他们也说，还是本地人来消费的多。

那么最大的买方究竟是谁？这牵扯到笔者应该如何给这个社区里的“性产业”定性。

如果真是境外来人带动的，那么就应该属于“后发外向型”；如果是本地人消费为主，就应该归入“本地伴生型”。

经过不断地访谈和观察，笔者认为，该地的“性产业”应该是“后发外向型”。

主要根据有：注释 这方面的访谈是分散、间断、随机地对许多人进行的，因此不再一一列出具体情况。

(1) 从当地“性产业”发展的最主要推动力来看，它的产生确实是为了满足本地人的消费，但是它的大发展却是依靠境外来人的剧增。

从1988年一开始到1991年之前，主要的消费者确实是当地人。但是那时的“性产业”规模很小，并没有形成“气候”。1992年开始，外资和境外人员大量涌入，“性产业”才得以应运而生。

当然，从当地人的叙述中可以知道，当时的本地男人出于新鲜感，曾经大量地嫖娼，甚至在人数上远远超过了境外来人。但是这其实只是一种暂时的“搭车现象”。这是因为：

首先，从1990年到1993年，该地的饭店客房间数暴增了300%，而本地男人不可能为了嫖娼而长期包租如此之多的新客房，其主要消费者应该是境外来人。他们才是主要的推动力。

其次，本地男人的性消费潜力是一个定数。如果他们真是最主要的消费者，那么当地的“性产业”的规模也就存在一个极限；不可能出现1992年以后那种爆发式的剧增。

所以说，境外来人是举足轻重的砝码，一加上它，“性产业”的天平就会向大发展的方向一面倒。

(2) 从“性产业”的收入结构来看，境外来人也应该是主要的推动力。

嫖娼的价格，对本地人和境外来人在原则上是一样的，但是有这样几个因素，使得境外来人的实际消费要远远超过本地人。

首先，所有的老板和小姐都会努力从境外来人那里多“宰”一些。

其次，本地人大多数是“打炮”，一次只消费200元的小姐钱和100元的“钟点房”房费。境外来人则大多数是“包夜”，小姐钱至少500-600元，房费至少300-400元。

第三，本地人大多数是单纯的嫖娼，很少肯从事其他的“连带消费”。但是境外来人则常常要在衣食住行和一般娱乐方面额外花很多钱。据×fang娱乐城的管理人员说，一个香港人来这里度一次周末，即使不嫖，一般也要消费1000-1500元人民币。注释 先后有七八位访谈对象都这样说，而且所说的金额更大。但是除了这里所引用的这位酒店管理人员以外，其他人都是别的职业，恐怕没有机会真的知道香港人的消费额，所以不再列出他们所说的估计数。

这就是说，尽管本地人在性消费的人数上可能比境外来人多，但是在“连

带消费”的总额上，境外来人可能才是主力。而古今中外一切“性产业”的经济基础，恰恰是连带消费的总额，而不仅仅是嫖娼卖淫的直接收入。

(3) 从历史发展来看，本地男人正在日益“退出”“性产业”的消费者行列。

笔者所访谈的不同身份、不同年龄的十几位当地男女都说，最晚从 1995 年开始，本地男人开始越来越少嫖娼，却越来越多地“包二奶”。这样，“性产业”中为本地男人服务的成分就更加下降了。

(4) 从“性产业”经营者的努力方向来看，也是主要瞄准境外市场的。

前文说过，B 镇既不是交通要道，也不是旅游胜地，离香港又远，又没有任何工业基础。在整个三角洲地区里，它毫无优越性可言。但是从 1992 年起，镇里就出现了第一个往返香港的“直通车”定期班车，可以享受通过海关时的许多便利。到 1997 年年初笔者考察之时，虽然香港来客的人数已经减少了，但是“直通车”线路却增加到 6 条，而且都是每天两班，上下午各一班。每个大一些的酒店，都有自己的直通车，而且在香港的停车点最多的达到 7 个。尽管直通车上往往空空如也，但是却照样风雨无阻。注释例如，×cheng 大酒店的直通车是每天上午 8:30 一班，下午 2:30 一班。在九龙有 3 个停车点，在港岛有两个。但是笔者连续两个中午定时定点监测直通车却发现，一次有 4 人下车，一次只有 2 人。可那直通车却是 14 座的豪华中巴。就显得更为典型了。

综上所述，笔者认为，B 镇的“性产业”应该属于“后发外向型”，尤其是 1997 年年初之时，本地男人“搭车”的风潮已过，它就显得更为典型了。

三、当地“红灯区”的分布

B 镇的“性产业”，名声在外。整个三角洲地区的人们都知道：“南有 ×tang 镇，北有 B 镇。”它们是“性产业”最发达的地方，而且足以称得上是典型的“红灯区”。

当然，“红灯区”是在 B 镇之内，而不是整个 B 镇。而且，所谓的“红灯区”又可以分成两种：发廊区和歌舞厅区。在 B 镇之内，这样的区域一共有 3 大块、两小块。

1997 年年初，全镇还在营业的发廊总数是 68 家，歌舞厅是 27 家，桑拿浴与按摩是 5 家。总数恰恰是 100，也许可以戏称为百家争“鸣”吧。注释 当地卫生防疫官方人员提供的数字。

但是，在什么叫做“红灯区”这个问题上，笔者的看法与所访谈的几位当地人有些不同。那几位当地人认为，只有发廊集中的区域才能算作“红灯区”。他们的理由是：歌舞厅到处都有，很分散，不能算作“区”。而且，如果歌舞厅也算的话，那么整个 B 镇就都是“红灯区”了。他们显然不能接受这种看法。

笔者认为还可以补充一条理由：在当地，独门独户的歌舞厅很少，大多数都是大酒店里附设的。它们并不在街面上，人们也看不见，与那些堂而皇之地“沿街叫卖”的发廊，显然不一样。

不过，从提供性服务这个最本质的特征上来看，当地的歌舞厅与发廊并没有区别，充其量只是服务对象有所不同而已。

最大、最集中的一块“红灯区”，在镇中心的 ×ye 大道南路两侧的大约 200 米的街面上。1997 年年初，这里一共有发廊 21 家，占全镇的将近三分

之一。但是其中有两家已经歇业，有两家是纯粹的美容美发厅，其余的 17 家都是专门提供性服务的（每家的小姐人数和活动情况，参见下一节的现场观察记录）。此外，这里还有 3 家酒店附设的歌舞厅。

据当地小店的老板说，1993 年— 1994 年最兴旺的时候，仅仅此地就有 80 多家发廊。

后来多数都歇业了。例如他现在租的店面，以前就是一间发廊。

这块“红灯区”不仅是全镇最大的，而且在三角洲闻名遐迩的，也正是这块地方。

三角洲许多其他地方的人，都可以随口说出“x ye 大道”这个具体的街名。它的最主要特色就是：“门挨门（发廊高度集中）；人拉人（买卖异常公开）；狗不理（治安格外良好）；官不闻（有关部门特别宽容）”。

第二大块“红灯区”在 B 镇西半部的 x ming 路两侧，还在营业的发廊有 9 家，其中有两家似乎不是专门提供性服务的。另外还有美发用品店 3 家。但是在这里却集中着 13 家歌舞厅（其中 4 家已经歇业），都是大小酒店附设的。

这块“红灯区”的特色是“以歌舞厅带发廊”；或者说是由于歌舞厅的首先存在，才吸引来这些发廊。这是因为人分三六九等，大款们可以去歌舞厅，小款们就去发廊，到这里都可以各得其所。

第三大块“红灯区”是在镇区之外的另一个管理区（村），距离镇中心还有 5 公里左右。

这个地方很有意思。它不仅没有什么工业，就连居民都很少，只有一个庞大的“娱乐有限公司”矗立在公路旁，高耸的巨幅广告牌异常醒目。

这是因为，这里是 B 镇的边界，而且是靠近香港一侧的边界。所有境外来人，除非走广州，否则一入 B 镇之境，必然首先看到这里的这个“红灯区”。显然，这是在抢占“源头”。

那个娱乐公司实际上是客房加桑拿浴和按摩。它一共有按摩小姐 30 - 40 人。其规模一直在全镇排在第二、第三。如果不是因为官场斗争的制约，它似乎很可以发展为全镇第一把交椅的（详情参见本章最后一节）。

在娱乐公司的旁边，还有提供性服务的发廊 3 家，每家有 4 - 6 个小姐。其中的两家就在公路边上，另外一家在公路旁的小巷里。但是最后这一家的性服务似乎很出名，所以门前排列的载客摩托车比其他两家要多。许多从镇里来的客人，一下子就被拉到那里。

除了这三大“红灯区”，B 镇还有两个较小的发廊集中地。

第一个“小地方”在 xin x 酒店再靠边缘的一条小街上，还在营业的发廊有 4 家，全部是专门提供性服务的。此外还有 1 家已经歇业。

在这里，每家发廊平均有小姐 6 - 10 人，与 x ye 大道发廊的人数差不多。不过来的客人较少，晚上 8:30 以后就基本没有客人了。但是由于这里的路边人行道比 x ye 大道宽得多，因此小姐们平时都坐在发廊外面，搔首弄姿的，更加引人注目。

另外那块“小地方”在 x fang 娱乐城附近，总共只有 4 家发廊，每家大约有 6 个小姐。

但是其中的一家发廊，虽然也有小姐，但是似乎并不是专门提供性服务的。

这两个“小地方”的共同特色是，它们都依托于一个大酒店，虽然生意

显得清淡，但是它们与大酒店之间很可能存在着某种伴生关系。据一位大酒店的男雇员说，这些发廊的相对稳定的客源，就是大酒店里的低级雇员，例如保安、司机、勤杂工等等。可惜，笔者在考察中没有获得足够的资料来检验这种说法的可靠性。

四、发廊的值得记录之处

利用发廊来卖淫，据说是从境外传来的一种“性产业”经营方式，而且全世界都少见，很可能是东亚地区的特色。据说是日本人首先发明这种方式的；然后传到台湾地区、韩国和东南亚，又传到香港地区；最后于 80 年代中期传到我国大陆的沿海地区；深圳可能首当其冲。 注释 笔者尚未找到正式的文字资料，此处所记载的，主要是大陆人的普遍说法。即使它并非史实，也可以表明大陆人对此的态度：大多数人都相信所谓“打开窗户，飞进几个苍蝇”的说法，很少有人去考虑大陆本身的土壤。

据说发廊之所以适合于作为卖淫场所，是因为男人在理发的时候，被女人轻柔地抚弄头发、脸颊和脖颈，会不由自主地产生一种类似性反应的舒适之感。许多男人还会因此产生性唤起和性幻想，甚至对真正的女理发员想入非非。因此，卖淫小姐在理发时挑逗嫖客，据说是最有效的。后来就发展为以理发为名，实则招徕嫖客了。 注释 笔者很早以前就听到过这种说法。但是此次在 B 镇考察期间，不仅有 3 位当地男人分别说过，而且还有一位小姐也说过，令笔者非常惊讶。那位小姐说，这并不是她自己发现的，而是另一个小姐告诉她的。至于信息的源头，她就知道了。

笔者以为，仅仅根据这样的资料，谁也无法判断，男人在理发的时候会不会真的这样感觉；但是它也可以说明人们的态度：许多人都相信，在发廊里招娼，乃至所有的嫖娼，都有其生理上的依据。在中国文化里，这实际上是对嫖娼行为的最不起眼的但是最深刻的宽容。

时至 1997 年年初，利用发廊卖淫的现象，虽然不能说“全国山河一片红”，但是在许多地方确实没什么可大惊小怪了。B 镇也不例外，而且在规模上其实也比不上“椰林之乡”的某些地方。因此，笔者不再细述发廊的全貌，仅仅记录一些有意思的情况。

1. 真假发廊

据当地卫生部门的官方人员说，全镇目前还在营业的发廊有 68 家。在它们当中，真正只理发，并不提供性服务的，只有 6 家。笔者亲自考察了其中的两家，“诗美”和“容容”，证明果然如此。

可是，外来的男客不可能都了解当地具体情况，也不可能都有向导，那么他们是如何辨别真假发廊的呢？尤其是，笔者所考察的那两家真正的发廊，都是地处“红灯区”之内，与提供性服务的发廊相邻。它们怎么把自己与“鸡窝”相区别呢？在当地人的指点下，笔者反复对照真假发廊的情况，发现专门提供性服务的发廊有如下 4 大特征，可以作为人们鉴别真假发廊的一般标准。

第一个特征是，专门提供性服务的发廊里，没有理发美容所必需的设备，甚至连剪刀都没有，只提供所谓“洗头”，其实就是双方讨价还价的交谈机会。当然，真正的发廊也提供洗头，但是只要看看小姐洗头的时候是不是认真，就可以知道这个发廊的真假。

第二个特征是，提供性服务的发廊，肯定要千方百计地拉客人“按摩”。这种所谓按摩，绝不是发廊里进行，而是客人把小姐带出去，或者是上楼

去；绝不是仅仅按摩头部，而是“玩一玩”的意思。相反，真正的发廊都不会给男客人提供“按摩”的，只有对女客的头部按摩。即使男客真的需要头部按摩，也一定是在理发专椅上，当众进行。

第三个特征是，专门提供性服务的发廊里，往往只有一两张理发用的椅子，甚至根本没有，但是小姐却多得多。如果真是理发，别说客人坐不下，就连小姐也站不开。还有，这样的发廊里的小姐，往往是串来串去，不会长时间安分守己地坐着。

第四个特征是，真正的发廊里的理发小姐，一般都是当地人，说方言，不过分梳妆打扮。相反，“鸡窝”发廊里的小姐，除了刻意进行“外部装修”以外，一般都是一口的普通话。

当然，笔者的这些分析，对于当地居民来说，对于任何一个了解一些“红灯区”情况的人来说，肯定是迂腐之极。实际上在大多数情况下，发廊是真是假，小姐是不是“鸡婆”，一眼就可以看个八九不离十。

尤其是在那几个大大小小的“红灯区”里，那些“鸡窝”发廊不但不需要任何伪装，而且生怕别人不知道自己是“鸡窝”。所以小姐们都挤在门口，探头探脑，向任何一个过路男人挤眉弄眼，搭讪拉客。

男客也根本不需要装作去理发，就连“洗头”这道手续往往也根本没有。男客只要走进去、挑小姐、给发廊交 100 元“介绍费”，小姐就会乖乖地跟客人走，往往连一句话都不用说。据当地人说，通过洗头来讨价还价，假装按摩跟客人走，这些都是前几年的老皇历了。现在把这些繁文褥节都免了。

但是笔者也发现了一种新情况。笔者所考察过的至少 7 家发廊，虽然不在“清白”的名单上，但是确实也在从事着正规的理发和美容业务。尤其是，这些发廊里有女客人。

如果它们是专门提供性服务的发廊，这些女客人是不会进去的，而且，卖淫的小姐也不可能具有给女客人做头发的技术。

直到笔者直接访谈了小姐、妈咪和老板之后，才弄清楚其中的原委。这是由于 1996 年以来，纯粹性服务的生意清淡，所以一些发廊不得不“兼营正业”，也搞一些真正的理发和美容。为此，这样的发廊里也雇佣了一些真正的理发小姐。不过，这样的发廊并非完全改邪归正。它们往往是白天经营理发，晚上仍然提供性服务。一位当地人指点笔者说：你晚上去看看，就会发现，还是有许多小姐什么也不会，什么也不干，呆坐在发廊里。那就是“鸡婆”了。

笔者之所以要记录和讨论真假发廊这个似乎非常迂腐的问题，并不是因为笔者傻到分不清楚，而是因为在当地，这些真假发廊鱼龙混杂地集中在同一地域，简直就是门挨门。这是相当特殊的，而且可以引发人们的深入思考。

例如笔者就一直在想：人们可以找出千百条理由，来说明假发廊为什么会出现在这里；笔者在这里也说明了假发廊为什么要“仿真”；可是我们能不能说清楚，在众多假货的包围之中，那些真发廊为什么仍然不肯变成假的呢？

注释 笔者也访谈过那些真发廊的老板，但是他们所说的，归结起来就是一个个人道德操守的问题。可是以笔者自己的看法，把问题归结为道德，就等于什么都没提，至少不是社会学的路子。所以，笔者无法给出答案。

2. 小姐的健康证

由于所有的“鸡窝”都顶着发廊的名字，所以当地的卫生防疫部门不仅要检查发廊的一般卫生情况，而且还要检查所有服务人员的个人健康情况，

每个上岗者都要有健康证。但是，也恰恰是由于“鸡窝”都顶着发廊的名字，所以卫生防疫部门只能检查上岗者是否患有肺结核、乙肝等等一般的传染病，却并不检查性病（性传播疾病）。这是因为在字面上，发廊与“性”是毫不相干的，卫生防疫部门没有理由去检查性病。

为了应付卫生防疫部门，发廊老板不得不让小姐们去检查身体，不惜暴露自己的雇员人数等等商业秘密。同样，小姐们也不得不花“冤枉钱”去领取健康证。——当地的卫生防疫部门出于种种考虑（包括“创收”），对这项工作也抓得很紧。它曾经自豪地宣称，此地所有的小姐都持有健康证。注释见当地卫生防疫部门1996年的工作总结。内部文件，不准复制与外传。

但是这样一来，有些小姐就用这样的健康证来欺骗新来的境外人员，使他们以为这是没有性病的健康证，甚至以为是政府发放的卖淫许可证。据一家歌舞厅的香港老板说，这一招儿根本骗不了香港人，但是却可以蒙骗许多新来的台湾人，尤其是日本人。这是因为，许多台湾人虽然知道大陆的法律是禁娼的，但是他们按照台湾的情况来类推，相信B镇的地方政府是完全可能自作主张，发放卖淫健康证或者许可证。大多数日本人是通过台湾人的关系，才到B镇来投资的；所以他们一般也相信了台湾人的说法，以为地方政府是允许这样做的。

不过据一位给日本老板当翻译的中国人说，日本人可不那么傻。他们无论做什么事情，都把事先的情报和可行性研究看作命根子。因此他们完全知道中国的禁娼法律，完全知道地方政府的可能的自主权究竟有多大。他们实际上是装傻充愣，以便放开了嫖娼。

万一有什么人来追究，他们来一句“上当受骗”就可以万事大吉。注释当然，并非所有的境外来人都嫖娼。不同的当地人，对笔者讲过不同的境外来人拒绝嫖娼的事情。

笔者为什么要记录小姐的健康证这个现象？这在许多其他地方也并不稀奇，而且没有一个中国大陆人会傻到相信这意味着政府纵容卖淫。可是，不管这种健康证的实际内容和真正作用是什么，只要这种形式出现了而且存在下去，那么将来更改它的内容就相对地容易多了。

请千万不要轻视“形式”的巨大作用。在我们中国文化里，许多情况下，形式是先于内容而出现而存在的。或者说，我们中国人很善于“旧瓶装新酒”，因此必须先要有一个“旧瓶”。这往往比酿新酒还要重要一些。

例如，目前中国所有的卖淫发廊之所以能够继续存在，很大程度上就是因为它们使用了发廊这个形式，而任何政府也不可能因为一些发廊里有卖淫，就禁止发廊这种形式的存在。或者反过来说，只要发廊这种形式不消失，那么什么政府也很难真的管住它的具体内容。

小姐的健康证，不也一样吗？注释1997年8月21日《中国青年报》报道说：福建莆田市的地方税务局从1997年5月1日起，开始对在消费行业中从事唱歌、坐台、按摩以及其他高收入服务的人员征收个人所得税。到发稿时为止，已经有3335名“公关小姐”（当地人的称呼）缴纳了34万元的税款，

笔者在1995年的一篇文章中曾经总结过，就与性有关的事情而言，中国的规律是：从80年代初的“蛤蟆镜”（墨镜）到“奇装异服”到迪斯科到摇滚乐到异性按摩，大约3年以后就合法化了。现在，福建莆田已经开了先例，而且居然被正面报道，再次验证了笔者总结的规律。

3. 拉客的“壮观”场面

在笔者考察期间，当地人一直在说：现在不行了。最旺的前两年，小姐们在x ye大道上拉客时，场面之壮观，就像夹道欢迎一样；衣着之暴露，就像裸体模特一样；拉人之野蛮，就像饿虎下山一样；如果你不答应，骂你之粗俗，就像狗血喷头一样。 注释 就连当地的官方人员也承认，有一段时间里，发廊小姐拉客非常过分。后来政府整治了一下，就好多了。据一位当地司机说，这是因为发廊小姐拉客时惹恼了一个香港来的大人物。但是这个故事未经对照检验。

笔者当然无缘目睹这样的“节日”，但是就在被认为是“不行了”的1997年年初，笔者还是有幸反复看到了一种小小的“热闹”。对笔者来说，已经是大开眼界了。

入夜之后，每当有一个男人从发廊门前路过，如果他看来像是个潜在的嫖客，尤其如果像是个境外来人，那么一定会有4拨人马蜂拥而上。

第一拨是发廊里的小姐们和看门的。最少会有两位小姐迎上前来，好像要绑架那个男人一样，一边一个，左右开弓，拼命推销自己。看门的则往往站在那个男人的背后，似乎怕他跑掉，也是口若悬河般地介绍自己的货色。不过，他们的动作仅限于抱胳膊、拉袖子、搭肩膀，比生拉硬拽还差一点点，而且笔者还没有观察到客人真的无法脱身的情况。

第二拨人马是一帮卖鲜花的十来岁小女孩。她们打的是“运动战”和“麻雀战”。

平时，她们在各个发廊之间徘徊，谁也不会注意到她们。可是一旦出现“情况”，她们就像从地底下冒出来一般，立即把客人团团围住。她们可以从小姐和看门人的腿缝里钻进去，踮着脚或者连蹦带跳，把鲜花一直杵到客人的眼睛上。不过，据笔者的观察，她们的成交量非常小；也许是因为客人觉得，发廊妹根本就不配被人送鲜花。

第三拨人马是开载客摩托车的。他们总是守候在每个发廊的门口，一旦客人选中小姐，就会坐他们的摩托车走。可是每个发廊门前总有好几个摩托车在等客，因此他们也只好来些“提前量”，一有潜在的客人路过，也挤上前去，大喊大叫“乘车啦”。不过他们一般是在外围，所以嗓门格外大。

第四拨人马是乞丐，男女老少都有，千奇百怪的。他们也是十面埋伏，闻风而动，长途奔袭，围歼客人。只不过所有的人都没把他们当人看，甚至连呵斥都免了，只顾把他们推搡到一边。笔者观察到两次乞丐被人推倒在地，一次被人似推似踢。

以上说的还是静态的场面。如果那个客人表露出一点点有心之意，却又想再走几家看看挑挑；那可就壮观了。所有这4拨人马会一起簇拥着他向前滚动，说是很像游行也并不为过，因为笔者曾经数过，最多的一次，3个年轻客人的周围大约有30个人在“围攻”，在“追歼”，而且有10个左右的人，一直跟着这3个客人走到x ye大道“红灯区”的边上，行程长达100多米。

最先撤下阵来的，往往是发廊妹；因为客人只要一迈步，就会进入下一个发廊的势力范围。那里，新的生力军会发动新一轮“人海战”，就没有“旧人”的容身之地了。

随后撤退的是开摩托车的，也是因为客人一抬腿就走出了自己的地盘。坚持到底的，总是卖花的小女孩和要饭的。不过，如果此时又有新的目标出现，他们就会“喜新厌旧”，蜂拥而去。

由于发廊门挨门，所以这 4 拨人也总是一浪接一浪地围上来。结果，客人在街上简直就像一直在游行。加上客人一般都是走走停停、看看问问，所以笔者观察到的最漫长的一次“游行”，居然长达 40 分钟左右。

当然，笔者之所以要记录这种拉客的壮观场面，并非仅仅因为它着实使笔者惊叹，而是因为它反映出：除了直接参与“性产业”的人以外，当地还有许多其他人也要依仗“性产业”为生。这里所说的开摩托车的、卖花女孩和要饭的，只是最公开和最显眼的那一部分而已。

五、其他类型的性服务

1. 性服务的分类

按照笔者的划分，人类的所谓“性行为”可以分成“独自性行为”与“人际性行为”这两大类。独自性行为与嫖娼卖淫基本无关，这里就不再说了。“人际性行为”则至少包括 7 个层次的内容。从最狭窄的概念到最宽泛的，从最直接的人体接触到最间接的，它们依次是：注释 详细内容，笔者将在其他著作中说明。

(1) 性交合，仅仅指阴茎插入阴道的行为；

(2) 性交，包括口交、肛交等一切插入体腔开口处的行为；

(3) 性爱抚，指虽然不插入，但是触及性敏感部位的行为；

(4) 色欲活动，指虽然没有人体接触，却同样可以激发性反应的行为。它包括：接受色欲刺激（如观看性表演等等）、性显示（如展示裸体等等）；

(5) 性交往，指为了实现进一步的性行为而进行的、没有人体接触的活动，例如嫖娼卖淫中的讨价还价；

(6) 涉性的人际交往，指虽然没有具体的性目标，但是在长远上是为了寻求性活动的行为，例如一般人的恋爱和许多“三陪”；

(7) 性别交往，指作为男女两大性别集团的一员，与对方的一般交往，也包括同性恋的交往。

笔者的这种划分方法，当然是从人们的一般性行为中总结出来的，可是，嫖娼卖淫以及一切形式的性服务，也同样是人类的性行为。尽管人们可以在道德上把它们骂作“猪狗不如”或者“禽兽行为”，但是它们的分类，实际上与人们那些崇高纯洁的性行为并没有什么两样。因此，笔者可以这样来界定“性服务”这个新的流行词汇：

(1) 经典式性服务，就是以金钱来换取阴茎插入阴道的性交合。这是古往今来最普遍的一种性服务类型，因此把它叫做“经典式”。至于是“打炮”还是“包夜”，那只是服务程度上的区别而已。

(2) 特殊式性服务，就是买卖口交、肛交、“以拳插入”等等方式的性交。例如，在南方许多地方，暗娼对嫖客进行口交，被叫做“吹箫”（其实明朝的时候就有这个词了）；嫖客对暗娼进行肛交，被叫做“走后门”（明朝的时候叫做“后庭花”），都是嫖娼卖淫中的内容。

这里，笔者必须强调一下，把性交合与性交分开，把经典式性服务与特殊式分开，不仅仅在学术上是非常重要的，而且对于研究嫖娼卖淫的实际情况也具有十分重要的意义。

这是因为据笔者所知，在中国目前的暗娼中，大多数人，尤其是那些出身于低阶层的暗娼，一般都拒绝给嫖客提供特殊式性服务。在她们从小所接受的性观念中，口交和肛交等行为是非常“脏”的、“不像话”的、“令人恶心”的；这样做的人是“不正常”的、“无聊”的、“欺负人”的。因此，许

许许多多的暗娼，给钱再多，也不肯提供这样的服务。因为这不仅仅是个价格的问题。她们在本阶层性文化的长期熏陶下，对于这样的性行为，确实有一种生理上的反感。如果勉强去做，确实感到恶心，甚至会呕吐。

知道这种情况，对于人们认识暗娼这个特殊人群很有益处。她们在性观念、性行为和性技巧方面，其实一点都不开放，仍然在固守着最传统的性行为为道德。她们惟一的开放之处，仅仅在于她们肯于用自己的生殖器来换钱。但是她们往往还有两个潜含的附加条件：一是嫖客应该“正常地”和“正确地”来租用自己的生殖器；二是她们并没有出租自己的嘴和肛门。换句话说，暗娼仅仅是在性关系方面不遵守社会的一般道德；可是在性行为道德和性动作的规矩这方面，她们其实和中国的大多数妇女一模一样。

(3) 接受爱抚式性服务，就是并不出租自己的生殖器，不允许客人进行性交与性交；但是却允许客人触摸自己体表的性敏感部位。例如，许多“三陪”活动都是这样。

此外，在南方的一些地方，把花钱去抚摸小姐的乳房，叫做“打波”。在椰林岛上，还有一种“陪看（电影）”的性服务，分为所谓“上半场”和“下半场”，价格相差悬殊。其实这说的是，在黑暗的电影院里，小姐允许客人触摸自己的上半身还是下半身。注释“波”是指女性的乳房。它来源于英语里的俚埋语“ball”，就是“球”的意思，喻指女性乳房。

提供这种性服务的小姐，在“性产业”中处于相当低的层次上，属于“(拦)街女”，仅仅高于“下工棚的”(为民工服务的女人)。

(4) 输出爱抚式性服务，就是不允许客人触摸自己的性敏感部位，但是自己却去触摸客人的性敏感部位。许多异性按摩就是这样。

在南方的一些地方，有一种叫做“打飞机”的性服务[21]，就是小姐替客人来手淫。

由于客人一般是平躺着，向上射精，所以类比为高射炮打飞机。也有一些地方把这叫做“打手炮”，以区别于进行性交合的“打炮”。注释[21]在北京的一些按摩场所里，把“打飞机”叫做“推油”(原本的意思是使用润滑剂来按摩)，据说是因为“打飞机”这个词太不文明了。

这里也要强调一下，把爱抚式性服务区分成“接受式”和“输出式”这样两种，也是很有意义的。

在实际生活中，有些小姐宁可当按摩女，宁可给客人打飞机，也不肯做三陪女，不肯让客人触摸自己的身体。她们认为，“金钱诚可贵，肉体价更高”。把自己的身体，尤其是性敏感部位出租给客人，这是难以接受的，或者说，三陪所挣的那点钱是不够的。

因此，即使在“打飞机”的时候，按照“行规”，客人也不允许去触摸小姐的身体；而且，此时的小姐也并不裸体。当然，那种纯粹是以按摩为掩护的嫖娼卖淫，另当别论。

可是，另一些小姐则恰恰相反。她们宁可三陪，任人触摸，也不肯去做按摩女，更不肯给客人打飞机。她们觉得，在三陪中被客人抚摸，这是被动的，因此有情可原，并不表明自己喜欢这个；但是如果给客人按摩，甚至打飞机，那可就是自己主动了，就会表明自己很“骚”、很“贱”、很“放荡”。她们宁可不要那份钱，也不能接受这种人格的自我贬低。

同样，许多客人的口味也是泾渭分明。一些男人觉得，仅仅在三陪过程中触摸小姐，这钱花得太不值了，跟“性”不怎么沾边；还不如让小姐

给自己“打飞机”，因为这毕竟还可以算作性行为。相反，也有许多男人觉得，手淫本身就是“变态”，是“伤身”，怎么能花钱买这个呢？还有些男人是这样算账：打飞机再好，自己也没捞着摸小姐；还不如自己在三陪中下手，这才更实惠。

(5) 表演式性服务，就是提供脱衣舞、裸体舞、人妖表演、性交表演等等。它相当于一般性行为中的“色欲活动”里的“性显示”，再加上收钱。

在目前中国的“性产业”里，表演式性服务还不很发达，比重也很小。它的出现，一般来说有两种原因：一是一些地方的嫖娼卖淫和按摩三陪等等已经过度发达了，因此一些消费者开始产生对于“观看”的需求；二是一些地方的嫖娼卖淫和按摩三陪等等受到极大的抑制，因此不得不打擦边球，先从表演式性服务开始。

第一方面的例子就是 B 镇。当地的一位女护士说：有一次她在 xin×酒店看歌舞，中间突然出来一个女的跳舞，全身赤条条的，只披着一条白纱，跳了大约 5 分钟。这段“插曲”，事先没有任何预告，票价也并没有提高。但是她听酒店的人说，常客们都知道会有这一段的，因此这里的上座率比别处高。

第二方面的例子，最典型的应该算是某大城市。该市的嫖娼卖淫不见得一定比别处少，但是都处于真正的地下状态，而且连按摩和三陪都属于“严打”之列。可是对于性表演，政府却没有任何明文规定[22]。因此，该市的一些娱乐场所就见缝插针，既有脱衣舞和裸体舞，也有人妖表演，只不过一般都在包厢里进行，所以不那么引人注目。注释[22]这大概并不是官僚主义的问题，而是出于我们中国人常有的一种思维习惯：既然连穿着衣服的陪舞都禁止，还能允许不穿衣服的裸体舞吗？因此没有必要去明文禁止它。可惜，时代变了。自从中国一讲法制，新的社会规矩就一定会变成：只要法律没有明文禁止的，就是合法的。

(6) 交往式性服务，就是通常意义上的三陪，一般并没有性爱抚和性显示，仅仅是给客人提供一个与异性交往的机会。按照人类一般性行为的分类标准来看，在三陪中，可能有性交往（具有直接的性意图），也可能有涉性的人际交往（并没有性的计划），还可能有性别交往（把对方当作异性集团的成员）。

在中国，一些省市已经明文禁止三陪。其主要理由是：三陪往往是嫖娼卖淫的前奏。

按照“往往”的逻辑，任何一种职业，只要被认为其中有人嫖娼卖淫，不管是多是少，都可以把它禁止掉。即使这个职业其实是禁止其成员去嫖娼卖淫的，也难逃厄运。

笔者已经多次看到报纸上报道女“的士”司机兼营卖淫的事例，因此，如果某日早晨报上宣布：禁止女人开出租车，笔者一点也不会大惊小怪。

按照“前奏”的逻辑，任何一种正当的服务工作，只要让女人来做，就都可能成为嫖娼卖淫的前奏，就都应该禁止。因为从端盘女到女护士到空姐，所有的女服务员，都是在付出服务，获取报酬，甚至可以说都是在一定程度上“陪客人”。如果她们愿意，都可以把自己的职业变成卖淫的前奏或者掩护。所以，笔者想，彻底的“防患于未然”，恐怕是只有“回归传统”，继续规定女人只能大门不出，二门不迈了！

2. B 镇的特色

前文分析了人类性行为的7个层次和性服务的6种分类。如果最简单地划分一下，那么以性交合与性交为核心内容的嫖娼卖淫，也可以叫做“直接性服务”；而所列举的其他类型，则统统可以叫做“周边性服务”。

B镇的独特之处就在于：直接性服务过于发达，反而抑制了周边性服务的专业化与职业化。

周边性服务的专业化说的是：无论是按摩女还是三陪女，理应首先是真的会按摩、会陪舞、会陪酒，而且这理应是她们的安身立命之本；然后再谈是不是肯卖淫的问题。

可是在B镇，据几位常客说，这样的小姐实在是太少了。甚至经过培训的、在专门的按摩院里工作的按摩女，其本职技艺之低劣，常常令客人哭笑不得。还有一些专门在歌舞厅等客的陪歌陪舞小姐，不会唱歌也就罢了，可是根本就不会举手投足，更不用说跳舞。一位男客说：其实根本没有什么陪歌陪舞，全是教歌教舞；而且她们一唱一跳，你自己只好逃之夭夭。

这是因为，当地嫖娼卖淫的兴旺，已经从另一个方面给人们造成了错觉和误解。几乎所有的小姐都以为，所有的客人都是来嫖的，所谓按摩和三陪全都是伪装。因此她们只要肯于出租自己的生殖器，就可以“一俊遮百丑”，就可以别的什么都不会。

同样，客人也被这种错觉与误解所制约，觉得自己一来，简直就非嫖不可。双方互相作用，把这种误解搞得越来越强烈。如果男客仅仅要求享受专业的按摩与陪伴，几乎所有的人反而会觉得很奇怪。例如，阿Li小姐[23]就曾经向笔者咨询过：有一位常客，从来只“点”她去跳舞。她说过好几次，她肯跟他出台，可他就是没反应。他是不是有什么病啊？注释[23]她的情况和经历，见下文。

周边性服务，还有一个职业化的问题，就是这种工作真的可以使从业人员认同它，依靠和维系它，而且接受它所带来的社会身份。例如，在同一个学校里，不论是教师还是后勤干部，都把自己的职业作为与其他人相区别的主要标志之一；而且没有一个人会把这两种职业和从业者混淆起来。这就是说，教书和勤杂这两种工作已经被很好地职业化了。

可是在B镇，情况恰恰相反。提供直接性服务的暗娼与仅提供周边性服务的小姐，中间几乎没有什么职业上的区别与界限。

这，最鲜明地表现在人们所使用的词汇和称呼上。本来仅仅指三陪的“小姐”一词，与专门指暗娼的“鸡婆”一词，在B镇已经变成了同义词，只不过小姐是褒义词，鸡婆是贬义词。

此外，在华北的许多地方，客人们都知道，“坐台小姐”和“出台小姐”是完全不同的职业与身份；前者仅仅是三陪小姐，而后者则是暗娼[24]。可是在B镇，“坐台”和“出台”被客人和社会舆论仅仅当作动词来使用，不再是名词和职业的区别。注释[24]有时候，为了强调二者的区别，人们也把非暗娼的小姐叫做“不出台的”。体分辨，无法从职业上进行区别。

例如笔者在访谈中，先是无意地，后是故意地多次使用“坐台小姐”和“出台小姐”这两个词汇，结果笔者所访谈的3位男性、1位女性、1位妈咪和2位小姐，都觉得很陌生，而且经笔者解释以后，他们仍然觉得多少有些莫名其妙。他们认为，“所有的小姐都出台”（男性的话），“不出台的是服务员，不是咱们所说的小姐”（妈咪的话）。换句话说，B镇的人们仅仅能够把一般的女服务员（也叫做小姐）与“性产业”中的“小姐”区别开来。可

是对于卖淫的小姐与不卖淫的小姐，人们就只能一个人一个人地具

当然，这并不是说 B 镇没有不卖淫的、仅提供周边性服务的小姐；而是说由于当地的嫖娼卖淫过度发达，所以她们不仅缺乏专业化和职业比，更缺乏追求专业化和职业化的理由与动力。结果，她们在当地也就似乎并不存在了。

第三节 观察与核实：“性产业”的规模有多大？

一、定时定点监测统计方法

1. 为什么要使用它？

笔者一直信奉：与其去空口说白话地去评论一种事物或者现象，还不如首先弄清楚，它到底是一个什么样子。对于中国的“性产业”，更是如此。

人们对于中国“性产业”的规模众说纷纭，但是大多数是道听途说，还有一些是走马观花。目前笔者还没有见到任何一份像样的统计资料。当然，笔者也不可能拿出这样的统计数据来，因为这里有 3 大障碍，在今后的很长时期里，恐怕谁也无法克服。

首先，笔者虽然可以在理论上划分出性服务的 6 种类型，可是一旦涉及到具体个人的身份，笔者却拿不出可操作的定义、指标体系与实施办法。因此，笔者首先就无法确定，究竟谁是暗娼，谁是三陪小姐。这样，还怎么统计具体的人数呢？注释“谁是妓女”这个问题，在国际性学界也没有得到解决。尽管在最近的 30 年里，仅仅在美国，就有 400 多篇学术论文在讨论这个问题，但是学者们仍然莫衷一是。参见美国妓女研究的权威学者布劳夫妇的综述文章《妓女：当前的研究与定义的变化》，载于《性研究年度评论》（美国“性的科学研究学会”会刊），1996 年，第 158 - 180 页。

也是因此，笔者在整个这本书里，坚持使用“小姐”和“客人”这样的名词，来指称笔者所观察和访谈到的、参与“性产业”的男男女女。只有在笔者拥有足够的证据的情况下，才把当事人叫做暗娼或者嫖客。

其次，就是人人都知道的，参与“性产业”的人肯定很难调查。就像任何一个受到歧视和排斥的亚文化群体一样，他们拒绝接受调查的原因，不仅仅是为了自己的安全，也是由于他们不可能信任主流文化中的任何一位成员，更不可能为了主流文化所提倡的任何崇高目标而做出些“爱的奉献”。这不是他们的错，而是因为主流文化早已把他们打入了相互隔绝的另一个世界。

最后，社会学的统计数据，一般都要求具有很高的代表性。这就是说，你所公布的数字，应该在最大程度上反映出所有同类人员的情况，而不是管中窥豹或者一叶障目。

可是，即使研究者真的有办法，能够调查嫖娼卖淫人员和参与“性产业”的人员，也不可能把所有的同类人员都囊括进来，更不可能科学地代表出来。说白了，如果我们连他们究竟分布在哪里都弄不清，我们纵有三头六臂或者灵丹妙药，又怎么可能把他们都找到呢？

不过，话又说回来了。所谓探索，其实就是在似乎不可为的领域中，开

拓出可为的空间来。因此，笔者采用“定时定点监测统计”的方法，来了解一下，在一些典型的“性产业”场所里，到底有多少小姐，多少客人。这总比瞎估计要好一些。

这种办法，其实并不新鲜。所有的自然科学都使用监测的方法来进行统计，也就是所谓“眼见为实”。所有的仪器设备，都不过是“眼见”的延伸。

注释 当然，根据波普的“测不准”原理，任何监测中都不可避免地渗透着监测者的主观评价。

这种方法也是向警察朋友学习的结果。警察经常采用“蹲坑”的方法来破案，就是长时间地守候在某一地方，监测和记录一切情况，最终从中发现线索。笔者只不过并不是在破案而已。

这种方法也是笔者目前惟一可操作的。因为笔者不可能从任何官方机构获得这样的统计数字；笔者也无法跟很多老板成为莫逆之交，以便进行统计；笔者更没有条件进行“参与观察”，然后做出统计。

2. 在 B 镇是如何使用这方法的？

具体的做法是，笔者首先需要选择一个进行监测的地方。它既要适于长时间的监测，也要比较隐蔽，尽量不被监测对象发现，还要能够尽可能多和尽可能清楚地观察到对象。

当然，这样的地方并不多。笔者挑来挑去，终于在 x ye 大道南路的发廊集中区里，找到了两个合适的地方。

(1) 第一监测点

一个是临街的两座 5 层楼房之间的夹道里。由于 x ye 大道其实只不过是一条可以对开汽车的较窄的街道，所以笔者从这个夹道里，完全可以清楚地看到街对面 6 间发廊的所有情况。下面所列出的“监测记录之一”，就是笔者在这个夹道里进行监测的结果。

这里也比较隐蔽，因为在夹道口，每天都总是停着一辆三轮车。一位姓梁的湖南来的中年农民和他的老婆，用这车卖小吃，无外乎是些海带串、豆腐干串等等。笔者每次监测都坐在他们的车后面，边吃边看，可以坐上整整一个下午和晚上。街对面的人很难看到笔者，即使看到，也会以为是一般的吃客。

笔者当然和老梁夫妇搞得不错。开始时，笔者每次付钱都故意多付一点，老梁也故意多给一点。后来就成了笔者一来就交 20 元钱，最后再算账。只不过笔者的肚子可遭殃了。最多的一天，从下午 3 点到晚上 10 点，笔者陆续吃了 9 次东西。

笔者没有说明自己的工作性质，因为笔者估计，对老梁和他的老婆来说，笔者的一切解释只能是越描越黑。笔者使用了在以往观察中都很成功的理由：闲着没事，来看西洋景。

笔者也访谈了他俩。只可惜一来他们很忙，笔者也忙；二来他俩讲普通话比较困难；所以他们所提供的直接资料并不多。但是他们却掩护了笔者一次。

监测的第 3 天晚上，笔者终于被街对面某个发廊的看门壮汉发现了。

他可能是专业人员出身，因为他并不直接过马路来找笔者，而是先从别处过马路。

再从楼房的后面绕过来，从夹道的后面进来，从背后一下子就揪住了笔者的脖子。他先说方言，又说普通话：你在这里干什么？笔者当然装傻说：

没干什么，在吃东西。他不再问，只是上下打量笔者，似乎在寻找破绽，而且并不放手。

这时，老梁主动用湖南话说了些什么。那壮汉就松开手，也跟老梁用湖南话说了些什么；又看了笔者几次，然后直接过马路回发廊去了。

后来老梁告诉我，那壮汉也是湖南人，是对面发廊的保镖。老梁来 B 镇以后认识了他，但是没有什么交情。当然，老梁其实已经看见壮汉绕过来，也估计到是来找笔者的，所以出面打圆场，说笔者经常来他这里吃东西，没问题。

老梁说，那壮汉怀疑笔者是在监视他们发廊里的哪个小姐，或者哪个客人，怕是想打劫。可是过来一看，也许是因为笔者已经老得不像劫匪了，所以也就相信了老梁的话。

（2）第二监测点

为了更多更好地观察和监测，笔者还在 xye 大道的另一侧找到一个监测点。这是一个通到 xye 大道的丁字路口，可以观察到对面的另外 5 间发廊。下面列出的“监测记录之二”就是笔者在这个地方进行监测的结果。

这个地方有一个立在街边的很大的广告牌，与旁边的楼房只有半米之隔。笔者站在它的后面，不仅街对面的人很难看到笔者，而且丁字路口的来往路人一般也不会注意到。

此外，这个丁字路口经常长时间地停着一辆货运汽车，也是很好的掩护。

注释 其实笔者当时就已经发现，如果笔者能够包租一辆货运汽车，坐在驾驶室里，停在街边，就可以更贴近地监测更多的发廊。因为笔者看到，有些货运汽车一整天一整天地停在街边，从来没有人注意它们。可惜，笔者是自费调查，掏不起一天几百元的包租汽车钱。

最主要的是，笔者站在这里，就与那位壮汉所在的发廊处于街的同一侧，又相隔 60 米的样子，所以那壮汉不会再次发现笔者。

除了监测发廊以外，笔者也监测了歌舞厅和酒店，不过，还是放在后面相应的地方再讲吧。

二、对发廊的监测结果

以下所列出的表 3 到表 8，是在两个监测点分别进行的。表 3、表 5 和表 7 属于“监测记录之一”。监测地点是在第一监测点（夹道内）。监测对象：xye 大道同一侧的、门挨门的 6 家发廊。监测时间：星期一，生意最清淡时。

表 4、表 6 和表 8，属于“监测记录之二”。监测地点是在第二监测点（丁字路口）。

监测对象：xye 大道另一侧的、门挨门的 4 间发廊。监测时间：星期六，生意最兴旺时。

星期六是生意最兴旺的时候，如果在第一个观察点同时观察上述的 6 个发廊，很容易顾此失彼，很难全面地和准确地记录所有情况，因此选择第二观察点，仅仅观察 4 个发廊。

1. 发廊的总体营业情况

为了全面反映发廊的总体营业情况。笔者使用了“历时态监测”的方法，就是从某一时点监测到另一时点，把这段时间里的所有情况都累计起来，得出一个总的的数据。这种方法主要是为了说明这段时间内的总体情况。例如表 3 所反映的，就是在星期一那天，从傍晚 17 点 30 分到半夜 23 点 15 分这段

时间里，所监测的 6 间发廊，总共发生过多少次有关的活动。表 4 则反映了另外 4 间发廊在星期六的情况。

表 3 历时态监测：6 个发廊的总体营业情况（周一，17:30~23:15）

观察 每间 平均	观察 内容	x ban	x huang	x ya	x shi	x x li jin	总数	
2.5	轿车停留次数	1	3	2	4	2	3	15
26.5	停留看货人次	21	25	35	32	29	17	159
4.0	进入发廊人次	5	3	4	6	4	2	24
2.3	带走小姐人次	2	2	3	3	2	2	14

拼音部分均为发廊名称。

表 4 历时态监测：4 个发廊的总体营业情况（周六，14:30~22:30）

观察内容	x chun	x hui	x mei	x tu	总次数	每间平均
轿车停留次数	4	9	7	6	26	6.5

停留看货人次	49	42	41	55	187	46.8
进入发廊人次	11	14	14	21	60	15.0
带走小姐人次	6	5	7	5	23	5.8

表 3 和表 4 首先说明，B 镇的“性产业”其实并不很繁荣。在星期一晚上的长达 6 个小时的时间里，x ye 大道的这 6 间发廊，平均只有两个多小姐出台。如果 B 镇的所有 68 间发廊都是这样，那么星期一晚上，全镇发廊小姐出台总共也只有 150 人次左右（何况笔者考察到，B 镇其他地方的发廊，远没有 x ye 大道这样兴旺）。

即使在生意最兴隆的星期六下午和晚上，每间发廊被带走的小姐也不过是不到 6 人次。

全镇推算下来，也不过是不到 400 人次。

与 B 镇的 10 万总人口相比，这两个数字实在不算多。

其次，请注意看一下，在表 3 和表 4 里，“进入发廊的人次”比“带走的小姐人次”都多不了多少，也就是多一倍左右。可是“停留看货的人次”比“进入发廊的人次”却多得多，都是 3 倍到 4 倍左右。也就是说，看货的人里，只有四分之一到三分之一的人真的进入发廊了。可是一旦进入发廊，就有一半左右的客人真的带走了小姐。

这表明，当地存在着这样一种规矩：不想拜佛，别进我庙；进了我庙，就得烧香。

2. 发廊小姐的活动规律

前面只列出了“历时态监测”的结果，是为了反映发廊的总体营业情况。可是要反映发廊在营业中的规律，尤其是小姐们的活动规律，就应该使用“定时点监测”的方法，就是每隔一小时，准时记录一次当时的情况。前一分钟和后一分钟的变化都不管，也不累计。

例如在下面的表 5 里，在星期一 18 点 30 分的那个瞬间，x ban 发廊里有 7 位小姐在等客。

至于此前来了几人，此后走了几人，就统统不管了。再如在表 6 里，在星期六 18 点 30 分那个瞬间，在 x chun 发廊里，等客的小姐有 7 人，此前此后就不去管它了。

运用这种方法可以反映出，在同一个地方，在不同的时点上，到底发生了什么样的变化。所以，那个地方对兴旺的时点和最冷清的时点，都可以一目了然。

表 5 定时点监测：在各个发廊里等候客人的小姐的人数（周一）

时点	x ban	x huang	x ya	x shi	x x li	j in x	总
平均							数

				17:30	6	10	7	4	7	
9	43	7.2								
				18:30		7		7	7	
3	5	3	32	5.3						
						19:30			9	
12	9	7	6	9	52	8.7				
20:30	6	4	4	5	4	3	26	4.3		
				21:30	5	8	8	4	8	6
39	6.5									
				22:30	5	3	3	2		
4	3	20	3.3							
						23:15	3	关门		
1	0	2	2	8	1.3					
							各时点平均	5.9		
	6.3	5.6	3.6	5.1	5.0	31.4	5.2			

表 6 定时点监测：在各个发廊里等候客人的小姐的人数（周六）

时点	x chun	x hun	x mei	x tu	总人数	每间平均
14:30	3	5	4	6	18	4.5
15:30	13	9	7	8	37	9.3
16:30	11	7	6	5	29	7.3
17:30	12	11	5	7	35	8.8
18:30	7	6	5	5	23	5.8
19:30	10	6	7	6	29	7.3
20:30	3	4	4	5	16	4.0
21:30	3	3	4	1	11	2.8
22:30	2	关门	0	2	4	1.0
各时点平均	7.1	5.7	4.7	5.0	22.4	5.6

表 5 和表 6 说明了 B 镇发廊小姐的活动规律。她们从下午就开始陆续来

到发廊里等客。

15点30分左右是她们聚集的第一个高峰。这可能是由于小姐们都睡懒觉了，也可能是因为这个时候是客人们午觉刚过，来逛发廊、点小姐的可能性很大。

到了18点半左右，发廊里的小姐减少到一个谷底，形成她们的第一次外出高峰。其中虽然可能有被第一批客人领走的，也有自己出去吃饭的，但是据阿Li小姐和李妈咪介绍说，有些小姐很可怜，拉不到客人，只好经常在中午和晚饭的时候去小饭馆里端盘子，好挣一些糊口钱。阿ying小姐就是这样。而18点半左右，正是小饭馆的兴旺时间。注释这两位人物，以及接着提到的阿ying小姐，将在后面详细介绍。

到了19点半左右，发廊里的小姐是一天当中最多的。因为这时男人们酒足饭饱，来逛发廊的人最多，所以几乎所有的小姐也都在这个黄金时间来到发廊里等客。

但是到了20点半的时候，发廊里的小姐却少了差不多一半。这并不是因为小姐都被领走了，而是因为许多小姐如果没有在发廊里拉到客人，就会赶赴歌舞厅，在那里继续拉客。20点半，恰恰是各个歌舞厅开始上客的时候。

在星期一到了21点30分，发廊里的小姐再一次多起来，接近最高峰的时候。这是因为，歌舞厅营业到这个时候，能来的客人都已经来了。许多小姐已经发觉在歌舞厅“没戏”了，于是再一次匆匆赶回发廊，期望能够搭上“夜客”的“末班车”。

不过，星期六的21点半却没有出现这种情况。在星期六，从20点半开始，发廊里的小姐一直在持续减少，直到发廊关门。为什么会这样，笔者还没有弄清楚。推测起来，可能是因为星期六晚上歌舞厅的客人不仅多，而且呆的时间也格外长。因此，如果小姐在那里拉到一个客人，甚至仅仅是很有希望拉到，她就不得不陪客或者等客到很晚，就不可能再次回到发廊里来了。

此外，请注意看一下上面的表5和表6的最后一行，监测统计表明，不管生意兴旺不兴旺，如果把每一个时点都平均起来，那么等于每间发廊里随时都有5位多小姐在等客。

星期一与星期六的区别实际上很小。

这说明，所有的发廊小姐其实就是那同一批人。

她们在发廊、歌舞厅、临时去端盘子的小饭馆之间，像无家可归的流浪者一样，串来串去地逐食。她们在一周的时间里，像春秋换季一样，依次体验着生意的兴衰和人情的冷暖。她们在没有客人路过的时候，像罐头里的鱼一样，一排排地挤坐在狭小的发廊里。她们在生意经的要求下，像枯草盼雨一样，一律把脸朝着门外；随着客人的来去，变换着妩媚、木呆和倦怠。

老板们都很会做生意，因此所有的发廊里，在门背后都高悬着一台彩电。这样，所有的小姐在看电视的时候，都不得不脸朝门外，而且昂头挺胸的，正好让客人挑个够。

小姐们呢，就那么坐着，茫然地观看着电视里别人的人生。

笔者现场观察的时间足够长了，可是还没有见过任何一位小姐在没有客人的时候笑过，除非是她们互相打闹的时候；而这种时候，笔者也只看到过六七次。尤其令人难以忘怀的是，只要没有客人，她们就连看电视的时候，表情都像是木乃伊。注释这种情况可能是B镇所特有的，可能是因为这

里万事都被高度商业化了。因为笔者在别的地方考察和访谈时得知：有一些小姐觉得，跟与自己一样的小姐在一起生活，很舒心，比在社会的其他地方受歧视要好得多。笔者至少知道一个例子：椰林岛某发廊里的一位东北小姐，就是因为这个才迟迟不肯离开发廊妹这个职业的。

3. 连带产业和伴生人员的一些证明

“性产业”一定会有连带产业和伴生人员，所以笔者在 B 镇考察时，注意地监测了那些停在发廊门前，随时等待客人带走小姐的摩托车。

等客的摩托车都是停在发廊门前的路边，但是互相之间似乎并没有明确地划分地盘和势力范围，因此笔者不大容易准确地判明，哪辆摩托车应该属于哪个发廊。但是，由于笔者所观察的 6 个发廊与其他发廊之间有一定的间隔，所以可以准确地判明这 6 个发廊门前的摩托车的总数。

表 7 定时点监测；6 个发廊门前等客的摩托车的数量

日期	时点	总辆数	每间发廊平均
周一	17:30	10	1.7
	18:30	11	1.8
	19:30	15	2.5
	20:30	5	0.8
	21:30	13	2.2
	22:30	5	0.8
	23:30	3	0.5
各时点平均数		62	1.5

表 8 定时点监测：4 个发廊门前等客的摩托车的数量

日期	时点	总辆数	每间平均
周六	14:30	6	1.5
	15:30	10	2.5
	16:30	8	2.0
	17:30	8	2.0
	18:30	7	1.8

19:30	8	2.0
20:30	5	1.3
21:30	8	2.0
22:30	3	0.8
各时点平均数	63	1.8

上面的表 7 和表 8 表明，不论在星期一还是星期六，不论生意是否兴旺，平均起来，每两间发廊实际上等于每时每刻都在“供养”着 3 辆载客的摩托车。因此，凡是小姐们聚拢在发廊里的那些时刻，摩托车也同样云集在发廊的门前。

这里所列出的监测统计数字，还有访谈资料可以辅证。几位接受访谈的当地人都说过，由于 B 镇大量引进外来资金，占地建厂，当地的农民实际上已经没有土地了。有本事的男人就做买卖或者盖房子出租，没本事的就买一辆摩托车，每天出去载客。

笔者跟一位相当年轻的摩托车主聊过。他说，当地政府不准外来人员开摩托车载客，也不发展镇内公共汽车，连出租汽车公司都不准开办，就是为了保护他这样的当地的原农民。可是现在他一天干下来，一般只有 20 元 - 30 元的收入，比原来种地还少。为什么呢？他第一个提到的，就是“现在小姐少啦”；然后才提到：人稠地窄，干不了别的男人又格外多。

4. 卖淫就那么容易吗？（一周监测结果的总结）

下面的表 9 说的是：笔者在将近一周时间内（周四没有进行监测），在两个不同的监测点上，对 10 间发廊分别进行的监测的总结果。笔者的每一次监测，都有记录，都总结为像表 3 到表 8 那样的统计表格。但是为了节省篇幅（一般读者也可能看烦的），这里就不再一一列出了。

表 96 天监测的总结

观察内容	周一	周二	周三	周五	周六	周日	
小计							
轿车停留次数（辆 / 次）	15	16	9	11	26	10	87
停留着货人次	159	173	143	148	187	82	

200	进入发廊人次	24	33	26	29	60	28	
	带走小姐人次	14	17	14	11	23	10	89
	观察持续时间 (小时)	6	6	4	6	8	4	34
	观察发廊间数 (间)	6	6	6	4	4	4	10

上面的表 9 告诉我们*10 间不同的发廊里，在监测的总共 34 个小时里，虽然有 0 人次左右的男人在放前停留看货，但是进入发廊的只有 200 人次左右，而真被客人带走的小姐，是 90 人次左右。也就是说，平均起来，每间发廊在这 34 小时里，总共只有 9 敢的小姐真的被客人带走过。

以下的表 10 说的是：在表 9 的基础上，把所有的总数都除以监测的总时间，再除以监测的发廊总数，就可以得出这样一个很有意义的平均数——在一间发廊里，在一个小时之内，究竟发生了多少次营业。

这个数字，虽然并不能代表 B 镇的所有发廊在所有时间内的所有情况，但是却可以给人们提供一个进行推算的基础，以便人们更正确地估计“性产业”的规模，不至于过分夸大或者过于缩小。据笔者所知，使用这样的方法得出的这样的数字，在中国还没有过。

表 106 天的综合平均数（每间发廊在每个小时里的经营总体情况）计量单位：次/间/小时

	周一	周二	周三	周五	周六	周日	平均
轿车停留次数	0.42	0.44	0.38	0.46	0.81	0.63	0.52
停留看货人次	4.42	4.81	5.96	6.17	5.84	5.13	5.31
进入发廊人次	0.67	0.92	1.08	1.21	1.88	1.75	1.19
带走小姐人次	0.39	0.47	0.58	0.46	0.72	0.63	0.53

表 10 告诉我们，在一个小时之内，在一间发廊里，门前平均会有 5 人次左右来看货，会有 1 个左右的人进来，会带走半个左有的小姐。也就是说，对于发廊老板来说，虽然许多时候发廊的门前都很热闹，但是他却不得不耐着性子，等上平均两小时左方，才能收入一笔小姐的介绍费。

在表 10 的基础之上，笔者还可以计算出另一个很有意思的数字：发廊

的成交率（反映在表 11 里）。这个数字之所以有意思，是因为在所有“性产业”比较公开的地方，人们对于它的规模的夸大估计，主要就是由于看到了那种门庭若市、车水马龙的场面。可是笔者的下列数字可以表明：即使在 B 镇这样的地方，“性产业”的成交率也并没有那么高，毕竟还是看客与过客多。

表 11 10 间发廊 6 天里的成交率（%）

	周一	周二	周三	周五	周六	周日	每天平均
看货的人里，有 多少人真的进入	15.1	19.1	18.2	19.6	32.1	34.1	22.4
进入的人里，有 多少人带走小姐	58.3	51.5	53.8	37.9	38.3	35.7	44.5

表 11 首先告诉我们：在 6 天里，来到发廊看货的人里，真的进去的人，其实只有 1/4 还不到。可是一旦进去，就会有将近一半的人真的带走小姐。难怪当地人总是劝告新来的外地人：不想嫖，别进去！

表 11 还告诉我们：星期一虽然是看客多，进入的少，显得门庭冷落，但是那些进入发廊的客人，带走小姐的比率却是最高。在星期六和星期日，虽然在看货的人里、真的进入发廊的人的比例最高，但是进入发廊的客人，实际上并没有带走多少小姐，其成交率远低于星期一。这说明：在表面上生意最兴旺的星期六和星期日，来的客人实际上具有更多的观光性质。

那么，在这 10 间发廊的这 34 个小时里，平均起来，每个小姐究竟有多大的机会被客人带走呢？请看下面的表 12。

表 12 一周里 10 间发廊各时点平均小姐人数

日期	× 每间	× 平均
周一	5.9	5.2
周二	4.9	5.3
周三	6.1	6.0
周五	3.6	5.4
周六	5.1	5.9
周日	5.0	5.3
每天平均	5.4	5.3

周五					6.9	5.8	4.2	4.3
5.3								
			周六					
7.1	5.7	4.7	5.0	5.6				
								周日
			6.8	5.6	4.3	4.4	5.3	

在上面的表 12 里，读者可以看到：每间发廊平均起来，在不同的时刻，都有 5 个半左右的小姐。从星期一到星期日，变化并不大。

这就是说，在 34 个小时（6 天）里，每间发廊里的 5 个半小姐，总共被客人带走过 9 人次左右，每个小姐平均起来，只被带走过 1.6 次；每天平均只不过 0.26 次。

这就是说，一个发廊小姐，如果仅仅是呆在发廊里等客的话，那么她平均要等 4 天左右，才会拉到 1 个客人。所以，她们才会在发廊与歌舞厅之间跑来跑去，才会再打另一份工。

三、歌舞厅

1. 监测过程

在歌舞厅或者卡拉 OK 厅里，所谓“大厅”（也叫“散座”、“大堂”）里所提供的性服务，主要是小姐的三陪。如果客人确实要买淫，既可以进包厢，也可以把小姐带走（即所谓“出台”）。在包厢里，三陪的程度往往要更加厉害一些，许多客人在那里对小姐进行性爱抚，或者干脆就当场进行性交或者性交合。

这，在全国各地都是大同小异，B 镇也并不例外。因此笔者所注重监测的，并不是人们在歌舞厅里干什么，而是像监测发廊一样，力图弄清楚小姐的规模和成交率。 注释 考察歌舞厅、酒店和打工妹的工作，都是在监测完发廊之后做的。

按常理说，监测歌舞厅在操作上应该是容易的。只需要进去点一杯饮料，就可以一泡一晚上，而且各色人等尽收眼底。可是笔者第一次进行现场监测，就发现了一个原来没有预想到的问题：当笔者在晚上 9 点左右进去的时候，大堂里已经有一些男男女女坐在一起了。那么这些女性究竟是男客自己带来的女朋友，还是三陪小姐呢？虽然笔者可以分辨出大多数三陪小姐来，但是这毕竟不是一种客观的评定标准。如果放纵自己这样主观评定下去，就不可避免地又走上瞎估计的老路，监测也就失败了。

于是笔者当即退出，放弃这次监测。第二天晚上，笔者在晚上 7 点半刚刚开门的时候，就进入该歌舞厅，果然是全场第一个。笔者坐在刚进门的视野最好的地方，默记这样 3 种数字：进来的小姐人数、进来的男客人数、小姐离开的时间与人数。判定的标准都是同样一条：没有异性陪伴的才算。

注释 就是 B 镇最大的酒店 x feng 酒店的歌舞厅。

记录方法也和监测发廊时的一样：每数到 5 个人，就按照分类，在手心、手背或者吸烟盒子上画一个圈。

这是一个相当客观的判定标准。因为三陪小姐可以说都是自己单独一个人进来的，或者跟另一位小姐相伴，不会跟一位男客一起进来的。相反，男客的女朋友则不大可能自己一个人来。进来的客人也是一样。那些准备招小姐的男客，应该说是不会带着别的女人一起来的。这样，二者的人数就泾渭

分明了，只需要记下那些没有异性陪伴的男女即可。

当然，这个判定标准无法分辨出那些已经被男客包下来的小姐，或者与常客约好在门口见面的小姐。可是，那些被包的、有常客可等的小姐与“打散工”的小姐毕竟有所不同，而笔者注重监测的是后者。所以笔者还是认为这个判定标准是适合的。

难点是小姐离去的时间和人数。

第一个原因是：如果女人是与男人一起出去的，笔者实在弄不清也记不住，她们究竟是当初跟男人一起进来的女朋友，还是被男人从大厅带走的小姐。因此，和监测进来的小姐人数一样，笔者只记录那些没有异性陪伴而离去的女人。而且，由于分身无术，离去的单独男人就放弃记录了。

第二个原因是：有些小姐进进出出的，很难知道她是不是从此就一去不复返。笔者没有更好的办法，只能是看她拿没拿自己的手袋、挎包等等（上卫生间不需要出大门），有时也不得不从她的神情与举止来判断。因此，这方面的数字的精确性，相对要差一点。

此外，这种监测方法还有它无法避免的三大缺陷：

首先，这样一来，先来的、坐在门口的笔者就暴露在明处，而所有的小姐进来坐下以后，反而成了身在暗处（这是因为，在没有客人点招的时候，老板要求小姐们都必须挤坐在最后面、最偏僻的地方，以便给客人腾出最大的空间）。结果，笔者就无法全面地直接观察到，究竟有多少小姐被男客点走了，或者带走了。

其次，这里的规矩显然是不许小姐自己主动上前拉客，而是靠妈咪向客人推荐；所以真去角落里亲自点小姐的男客并不多。加上场地很大，很暗，妈咪活动的细节就很难看清楚。结果，成交率只能靠事后的推算。

第三，这样一来，笔者虽然抓住了清点小姐人数的第一时机，但是笔者也就成了几乎所有小姐的第一个观察目标。结果，仅仅一个晚上，就不知有多少小姐记住了笔者黄色的脸。要命的是，所有的小姐都在各个歌舞厅之间串来串去。所以等到笔者后来再去别的歌舞厅监测时，两次听到小姐进门后路过笔者身边时互相说：“又是他！”还有一个小姐居然像轰苍蝇一样地对笔者打手势。这是因为，在第一天晚上，笔者已经“击退”过所有3位妈咪，所以小姐们大概人人人都知道：这个老家伙不是客。

不是客，那是什么呢？即使小姐们不在乎，经理和老板可容不得眼睛里面插针。所以在第一天晚上，男经理就过来套过话。因为他在北方工作过，熟悉北京城和北京话，就对笔者来了一番相当专业化的测谎。直到最后笔者离开时，还有一个男服务员跟着笔者走出酒店大门。笔者只好破费一次，叫了一辆载客的客货两用汽车坐，以表明自己并非居心叵测的下九流。 注释

B镇没有“的士”公司，所以坐私家车的虽然肯定是一等人，但是大多数境外来人不可能带自己的私家车来，所以最多也就是坐这种载客的客货两用车。因此这种车表明，坐它的人是二等人。坐载客摩托车的是三等人，走路的自然是四等人。而实际上，笔者在1；天的考察里，几乎都是走路。

第二天晚上，情况似乎更严重了。笔者在第二个歌舞厅里坐了还不到一个小时，就劈头看见第一个歌舞厅的男经理走了进来。笔者只得首先主动跟他点头打招呼，他却过于明显地装作没看见。随后，第二个歌舞厅的男经理也坐到笔者这里来。可是还没怎么交锋，就被服务员有事叫走了。不过，此后就既没有人来审查，也没有小姐来拉客了。注释 就是号称B镇第三大

的×cheng大酒店附设的歌舞厅。

笔者一直不知道，是不是第二个经理把第一个经理叫来的，也不知道自己为什么通过了审查。笔者所知道的只是：这种方法必须见好就收，不可再用。所以笔者后来不得不请一位当地的朋友和自己一起去。结果，笔者对于歌舞厅的面上的监测，比起对发廊的监测来，无疑大为逊色。注释 笔者绝不是故意要单枪匹马闻天下，而是因为再好的朋友，由于没有经验，也经常做出种种善意而又外行的事情，往往干扰得笔者不得不放弃监测或者考察。再说，朋友也很难忍受这种漫长、枯燥、劳神、琐碎的工作。它太不像冒险、间谍和地下党了。

2. 三陪小姐的规模

(1) 第一个场所

×feng酒店附设的卡拉OK厅的大厅，总面积大约有400平方米还多，其中光是舞池就有大约150平方米。这个舞池据说是B镇最大的，因此据说这里是舞客最多，唱客却并不多。大厅里一共有21个台子，每个台子有4个到6个座位，因此最多可以容纳大约120个人。

此外，酒店还另外有整整一层楼是夜总会贵宾房，但是与这个卡拉OK大厅是分开的。这里有时也从外面请人来表演歌舞，但是笔者去的那个晚上没有。

据笔者统计，当晚从19点30分一开门，到23点20分笔者离开，大厅里一共进来过63个小姐。

她们中的一些人是直接走进大厅深处，坐到“小姐专用席”去。可是也有大约20人左右，是首先走进大厅隔壁的一个房间（大约20平方米）里去。笔者一开始以为，那房间只不过是所有小姐共用的化妆室或者休息室，所以没有确切地统计首先进去的小姐的人数。可是后来听×le歌舞厅的妈咪介绍说，那间屋子是一位姓董的妈咪专门为自己手下的小姐们租用的，别的妈咪的小姐不许进去。这是董妈咪为了显示自己的实力与势力。

结果，全B镇的小姐和常客都知道她的赫赫威名。可惜，笔者痛失良机，没有统计到这位“妈咪老大”当晚所拥有的小姐人数。注释 ×le的妈咪说，董妈咪大约有30个小姐。可是这毕竟不是笔者所统计到的。

进来63个小姐。可是在笔者所监测的那个晚上，实际上只来了26个没有女人陪伴的男客。其中还有4组人是两三个男人凑在一起，唱歌为主，自得其乐，一直没有小姐陪着。

所以真正的潜在客源其实只有区区15个左右。

因此，从21点10分开始，第一个小姐毅然决然地出门离去；刚刚到22点整。就已经走掉28人；到23点20分的时候，一共走掉51人。这样算起来，大厅里陆续进来的63个小姐，最后只剩下12个真正拉到了客人，而且还留在大厅里。

15个左右客人，12个小姐陪着，这两个推算数字基本吻合，而且与笔者在现场观察到的情况也确实差不多：舞池一直是基本空闲，男男女女稀稀拉拉地散布；还不到10点，就连妈咪也踪影全无了。只不过由于前述的种种原因，笔者不想多说现场的情况，宁可更相信自己一个个数下来的数字和根据它们所做出的推算。

总共进来63个小姐，却只有12人有客，那么来这个歌舞厅的小姐的成交率，就连20%还不到。相比之下，客人只要进入发廊，那里的小姐的成

交率却可达到 40% - 50% 之多。

(2) 第二个场所

运用同样的方法，笔者所监测的第二个场所，就是 x cheng 大酒店附设的歌舞厅。在那里，从晚上 19 点 40 分到 23 点 30 分，一共进来 43 个小姐，都挤坐在后面的 3 个大型圆周沙发里。20 点 55 分，第一个小姐离去；到笔者离开时一共走掉 32 人，等于只有 11 位小姐拉到了客。

但是这个歌舞厅的情况比较特殊。它几乎每天晚上都举办演出，当晚也是。它的广告贴遍全镇，因此男女一起来这里的格外多，来了以后不唱不跳只等着看演出的也格外多。演出一结束，大约一半的客人就都走了。如果粗略估计的话，进来看演出的男男女女大约有 40 人。

笔者虽然从一开始就统计进来的男客人数，但是后来才发现这种特殊情况。当时笔者没有马上想出解决问题的办法，加上经理来“审查”也干扰了笔者，所以笔者只得放弃努力，不再继续统计男客的人数。临走前，笔者所做的补救是干脆绕场一周，索性看个清楚。结果，一共数到 16 对男女在一起，两个男人共坐，1 个男人独坐，3 个小姐似乎仍然无客。这跟推算出来的只有 11 位小姐拉到了客人的数字，显然出入大了些，可能是其中有几对男女原来就是一起进来的。

不过，据笔者的推算，这个歌舞厅里的小姐的成交率却要高一些。43 个人里有 11 个拉到了客，成交率达到 25% 了。

(3) 第二个场所

笔者还监测了 x hu 度假村歌舞厅。从晚上 20 点 10 分（这里开门晚）到 23 点 45 分，大厅里一共进来过 76 个小姐（9 点整的时候，有一辆豪华大客车送来大约 30 位小姐上班，场面颇为壮观。但是她们似乎都是按摩小姐，因此径直上楼而去，并无一人进入歌舞厅）。注释 笔者在本章的开头提到过，这个歌舞厅的男服务员说：这里平时有 200 个小姐，周末多达 300 个。但是他接着又承认，自己虽然就在这里工作，但是并没有真去一个个地数过。

在这段时间里，一共有 57 位没有异性陪伴的男客进来。但是其中有 2 批大约 16 - 18 个男客，进来以后只坐了 15 分钟左右就走了，似乎是来聚餐或者洗桑拿浴的，并没有想在歌舞厅多呆。这样，这里当晚的潜在男客大约是 40 个左右。其中有 2 拨 6 个人显然是日本人，还有十几个很像是港台人。

注释 那里一开始叫做“外商俱乐部”，是 B 镇消费最高的地方。

也许是因为来的客人多，境外来人也多，所以这里的小姐似乎耐心特别大，离去得非常晚。直到 22 点 20 分左右，笔者才发现第一个离去的小姐。到 23 点 45 分笔者离开时，只记录到 26 位小姐离去。也就是说，还有 50 位小姐在那里“坚守阵地”。

可是在现场直观看去，有客人可陪的小姐并不多。一直有一大片小姐在各个空台旁边来回换坐，或者在上层的走道里和空台旁乱转。23 点时，在洗手间附近的一小块空场里，居然挤站着 14 位小姐。她们在等什么？

据男服务生说，许多来这个度假村吃饭的和洗桑拿浴的客人，要到 24 点之后才会到歌舞厅来玩，一直到凌晨 3 点；周末则是直到早晨 6 点。据笔者的当地朋友说，半夜以后，还会有一些新的小姐来的。她们往往是在前半夜被打了一炮，却又没有被包夜的那些小姐。不过，笔者一直没有机会监测这种情况。注释 为什么没有机会监测？说出来不怕各位笑话，因为笔者

已经没有任何经费，只能免费借住在当地的一个官方机构里。那里半夜 12 点准时锁大门。笔者不得不按时结束监测或者访谈。

这个场所，是笔者跟当地的朋友一起去的。可是恰恰因此而弄巧成拙：朋友遇到了他的熟人和上级。那人也见过笔者，因此引起了他的怀疑，后来终于成为迫使笔者匆匆离去的主要原因。注释 据笔者的当地朋友说，其实那里的男客有许多是官方人员，是在招待上级。

(4) 小结

笔者所监测的这 3 个场所，都是 B 镇名列榜首的大歌舞厅。在总共 27 家歌舞厅里，除了它们，还有 2 家大的，一起被当地人叫做歌舞厅里“五大星”。其余都是大厅只有 100 - 200 平方米的“小家伙”。

如果把“五大星”里每晚真正拉到客人的小姐估计为 10 人左右，小歌舞厅里是 5 人左右，那么所有 27 家歌舞厅加在一起，每晚全镇也只不过有 150 - 160 个小姐靠三陪挣到了钱。这不仅是因为歌舞厅的客源少，也是由于三陪小姐的成交率大大低于发廊妹。注释 这个推算的证据，请参见下面对于 x le 歌舞厅的具体描述。

四、酒店

1. 对男女入住酒店的情况的监测

据当地人介绍说，客人在发廊或者歌舞厅里点了小姐以后，一般都是带到各个酒店里打炮或者包夜。即使是本地人，一般也是把小姐带到酒店去，因为所有的酒店都可以开“钟点房”，一般是 2 小时 100 元，不登记，也不要身份证。

因此，笔者很想监测一下酒店的情况，希望能发现男女入住酒店的规律。如果入住的时间和人数，与小姐们被带出发廊或者歌舞厅的高峰期能够吻合，那么就可以说明，酒店是发廊与歌舞厅的后方基地，是性交易最终完成的地方。

笔者惟一可行的监测方法，就是坐在大堂或者前厅里，统计那些交钱入住或者退房的男女在一起的人数。虽然这种方法很难判断进进出出的男男女女的身份与意图，但是笔者希望自己所监测到的资料，能够说明酒店的一般经营状况，以便从中推断出性交易的进程与最后实现的情况。

x feng 酒店：

概况：这个酒店从规模上来说是全镇最大的。但是在势力上，则是仅次于度假村和 x fang 的第三大酒店。酒店的董事长就是镇管理区（行政级别相当于内地的村）的头头，是全国劳模，年薪有 8 万。

该酒店占地 3000 平方米，12 层；有卡拉 OK 厅 1 个，夜总会贵宾房 16 间，客房 98 套。3 楼是 OK 厅，4 楼是夜总会贵宾房，5 - 10 楼是客房，11 - 12 层是桑拿浴与芬兰浴，共有桑拿房 50 多间。

该酒店的鸳鸯房的价格是每天 268 元，平时 8 折，周末除外。最贵的豪华房是每天 1000 元。据酒店的保安说，这里的客人主要是香港人。酒店每天有两班往返于九龙和港岛的直通车，而且是豪华中巴，载客量是全镇最多的。

监测记录：星期五晚上 20:20 - 21:20，入住 12 对男女（老年男女除外）。

星期六 15:40 - 16:10，入住 3 对男女。

星期日中午 11:30 - 1:00，退房高峰期里，出来 21 对男女。但是其中 3 对显然是母子之类的关系。

xhong 酒店：

概况：这个酒店是 B 镇的副镇长开办的。它有 5 层，有客房 55 套。房价是每天 300 元，平时 7 折，周末除外。它附设的卡拉 OK 厅，最低消费是每人 30 元，包厢是每人 250 元。它也有每天 2 班到九龙的直通车。

监测记录：星期五晚上 19:40 - 20:10，入住 5 对男女。

星期六 16:20 - 18:10，入住 7 对男女。

星期六中午 11:20 - 12:20，退房高峰期内，出来 13 对男女。

xxcheng 大酒店：

概况：它是一座 5 层的建筑，有客房 60 套。每天上午 8:30，下午 2:30，发出到达尖沙嘴的直通车，在九龙有 3 个停车点。它的夫妻房是每天 235 元。附设的卡拉 OK 厅，散座每人 35 元；“卡座”每人 190 元；包房每人 350 元。

监测记录：星期五晚上 21:30 - 22:20，入住 9 对男女。

星期六 15:00 - 15:30，入住 2 对男女，是一起来的。

以上对于酒店的监测，显然没有获得多少有价值的资料。这是因为笔者的监测记录表明：入住酒店的男男女女，在时间和人数上都没有什么规律，与笔者此前在发廊和歌舞厅所发现的带走小姐的高峰期，没有明显和直接的联系。笔者又不可能在半夜来进行监测，所以笔者不再进行下去。这样，笔者在进行监测之前所提出的假设，就没有得到检验。也就是说，笔者还没有搞清楚，那些被客人带走的发廊妹和三陪小姐，最后究竟是到什么地方去完成性交易。注释 如果不是在酒店里，那么最可能的就是在歌舞厅的包厢里，可惜，包厢是很难监测的，笔者从一开始就知难而退。因此，这个问题只好留给别人去解决。

当地的朋友曾经建议，我们可以通过关系，查阅酒店的住宿登记。但是他去活动了以后发现，那样的登记几乎毫无意义。这是因为，当地的所有旅店都实行包房制度。客人入住时，无论是过夜还是“打钟”（按钟点租房），所有的酒店都仅仅登记一个人的身份证，并不记录同住的人数与性别。所以仅仅看入住登记，根本无法了解到笔者所需要的情况。况且这种记录实际就是一个酒店的流水账，经理和老板都绝不肯拿出来给别人看的。

即使是男女公开同住，共同登记，B 镇的所有旅馆也不需要任何结婚证明，只要有其中一个人的身份证就可以。x feng 酒店的前台服务生是这样解释的：我们酒店并不是执法机关，我们没有权力去审查客人是不是结婚了，也没有权力禁止一男一女住在一起。

我们只能检验客人的身份证。只要身份证是真的，那么如果他们在酒店里做了什么违法的事情，公安机关自然会来处理，他们也跑不掉的。况且，如果真的是嫖娼卖淫，只要我们记录了那个男人的身份证号码，将来也一样可以查到他的。

笔者非常惊讶：我只不过随口问了一句，服务生怎么一下子就说出这么一大套来？况且，他是北方口音，看来是外来的打工仔。于是笔者盯住他，在他交班的时候又聊了一会儿。

他说，这一套说法是在他一年前刚来打工的时候，酒店经理交代的。一年来，也有过一些客人问起过，都是内地来的。有些北方来的老大爷和老大娘，拿着单位的介绍信，证明他们是夫妻，还一个劲地解释：他们结婚的时候还没有结婚证这种东西，真让人好笑。

至于酒店里的真实情况，他说：你是记者（他认为自己一猜就对），还

不知道吗？没有小姐，客人就会少得多。不过，他也说，由于这个 x feng 酒店自称是 B 镇最高档的，海外来的老年人和上流人士很多，所以经理再三吩咐，一定不能让那些小姐们太招摇了，免得别的客人反感。他说，有一些小姐很不自觉，被客人带到这样的高档饭店，就很傲，很放肆，往往在登记时就当众撒娇。他总是请她们在大堂沙发上休息，或者给男客人使眼色，一般都能把小姐镇住。

2. 对桑那和按摩的内部管理情况的调查

B 镇的桑那浴和按摩也是很发达的，肯定也会提供大量的不同种类的性服务，应该是该镇“性产业”的重要组成部分。可是，桑那浴和按摩都是在封闭的场所进行，就像歌舞厅的包厢一样难于监测。所以笔者改用访谈的方法进行调查。

但是，笔者已经多次检验过，仅仅使用访谈的方法，很难了解到“性产业”真正的交易规模和从业人数，很容易蜕化成人云亦云的瞎估计。所以，笔者把调查的重点放在按摩小姐的组织管理方式上，而且主要是调查经营管理人员。

这是基于三种考虑。首先，被调查者在谈这方面的情况时，一般没什么可夸大或者缩小的，也不容易编造什么，所以资料的可信度要远远高于对规模的调查。其次，这方面的情况并不涉及商业秘密，容易从内部人员那里获得资料。第三，笔者没有足够的经费、时间和经历去大量访谈小姐本人，无法通过这样的个案积累来总结其内部管理的特点，最多只能解剖一个“麻雀”

。所以，笔者只能通过访谈管理人员来了解情况。注释 这个“麻雀”就是下文即将详述的 x le 歌舞厅。

笔者的主要访谈对象，是一位现任的中层管理者，在这个行当里已经干了 3 年，直接管理过小姐。他是笔者的当地朋友的朋友，知道而且理解笔者调查的性质与意义。笔者对他所讲的大部分情况，也进行过对照检验；明显不相符的，已经略去不提。当然、以下所记录的情况里，也有许多是其他人提供的，或者笔者所观察到的，就不再一一注明了。

在 B 镇，最大、最集中的按摩场所有两处，一个是 x fang 娱乐城，另一个是 x hu 度假村。然后就是前文提到过的、地处边缘的 x x 娱乐公司，但是这里暂不谈它。

x fang 娱乐城是一个吃、玩、住一条龙服务的场所。从客房数量上说，它在全镇只能排第三。但是它同时还有酒楼（餐厅）1 层，可以容纳 200 人就餐，是全镇最大的；有客房 2 层，60 套；还有桑那 2 层，按摩房 50 套。

x hu 度假村，也同样是一个一条龙服务的场所。它的客房数量是全镇第二多，有 80 套。客房最低价格是每天 400 元，豪华鸳鸯房是每天 800 元。它的餐厅可以容纳 150 人就餐。

它有桑那按摩间 40 套。按摩的交柜价格（不算给小姐的小费）是 138 元一个钟（45 分钟）。

这两个场所都已经开业 3 年多。它们的共同老板就是原来 B 镇的书记。他在当地当了五六年书记，现在已经是香港人了，又回来做生意，被称为 B 镇的“大哥大里的老大”。

这两个场所都不雇佣一般的三陪小姐。那些在歌舞厅里拉客的小姐，都是归妈咪管，与场所没有任何正式的关系。但是，两个场所里的所有按摩小姐却都是正式雇佣的，而且场所对她们施行正规管理。

这主要表现为：

(1) 管理者只要求小姐按摩好，并不强迫她们卖淫。她们与客人之间的性交易，管理者不闻不问、不管、不收费、不保护。

(2) 场所内部的所有职工，都不许找本场所雇佣的小姐；无论是公开还是私下，无论是要求小姐服务还是真的交朋友。曾经有一位娱乐城的副总经理，“CALL”（打BP机）过一个小姐，据说是嫖了她。后来被另一位小姐向董事长（就是那位原来的书记）举报，结果那男人被开除。

(3) 按摩小姐全部住在这两个场所自己的员工宿舍里，不准到外面去住。娱乐城的宿舍就在自己院里，靠后墙，是一个5层的楼房。度假村的宿舍离得远一点，所以笔者在那里监测的时候，才能看到用豪华大巴送按摩小姐一起上班的场面。

这两个场所的桑那浴的按摩，都是开业之后的第二年才开始搞的。就连笔者所访谈的那位管理者，在此之前都不知道桑那是什么意思。

刚开始的时候，老板想把这两个场所办成纯粹的和正经的，试图主要依靠正规按摩技术的高超，而不是依靠卖淫。这是因为他认为，当时卖淫的地方已经很多了，而许多境外来人并不想买淫，或者在买淫之后还需要一些别的服务。因此他试图开辟和独占这个市场。

为此，老板首先在娱乐城开办桑那浴和按摩。这里所雇佣的按摩小姐都必须经过正规培训，还搞了技术等级制度。第一年培训了60个小姐，不要培训费，就地雇佣。可是后来有些小姐跑了，所以第二年又培训50个。不过这回每个小姐必须交2000元培训费。

跑掉的小姐们，一是回家或者去外地；二是转到度假村，由于度假村也是这个同一个老板开的，所以没关系。后来老板干脆不在度假村培训按摩小姐了，全靠娱乐城供应。

其他的按摩场所（×feng、×qiao、“娱乐公司”等），都不敢来挖娱乐城的按摩小姐，因为这里的老板是老大。当然也有个别的小姐自己主动去那几家。一般地，那些场所的老板都会跟老大打招呼的。如果老大不在乎，他们才敢收留那小姐。

但是最近一年来，两个场所的生意都不好。主要是因为香港人来的少了，不知道为什么。娱乐城附设的酒楼非常赔钱，把客房和桑那的全部赢余拿去，仍然无法填起那个窟窿。所以娱乐城在整体上亏损。度假村也一样，那里的房钱已经降过两次，但是客人仍然很少。

不知道是底下人建议还是老板自己的主意，反正这一年来的经营方向明显地转向提供色情服务。按摩房全部改成单间，而且连过去的一些最基本的规矩都快没有了。客人什么时候都可以来，呆到什么时候都行，想点几个小姐就点几个，要带走谁就带走谁，甚至连客人从外面带小姐进来按摩，也都睁一眼闭一眼了。

对按摩小姐的管理也名存实亡了。小姐们实际上已经全部交给妈咪去管，正式的管理者反而不再插手。因此现在娱乐城有两个妈咪，分成A组和B组，每组最多时有40多个按摩小姐。至于妈咪和小姐们在干什么，其他人连问都不问。据笔者所访谈的那位管理者估计，根本不卖淫的按摩小姐，恐怕连10%都不到。因为由妈咪管理之后，不肯卖淫的小姐往往会被挤走，甚至干脆被赶走。

现在，正式的管理者惟一还没有放弃的阵地，就是按摩小姐仍然必须住

在宿舍里。

可是实际上，已经有些小姐开始到外面去兼营其他什么，而且主要是妈咪怂恿和指引的。

上述情况之所以会出现，笔者访谈的管理者翻来覆去只会说一句“生意不好”。虽然这很可能是真的，因为笔者在 B 镇无数次听到各行各业的人都这么说；但是其中必然还有一些更深刻的原因。可惜笔者缺乏证据，只能权且推测如下。

以那位原书记为代表的一些老板，可能真的试图脱离主要依靠性服务的旧套，创出一条娱乐业和旅游业的新路来。可是他们大概没有意识到，他们之所以能够发家致富，很大程度上恰恰是由于他们过去在全国大扫黄的形势下，在 B 镇这块地方宽容甚至支持了“性产业”的存在与发展。也就是说，他们在上级政府与底层“性产业”的利益集团之间，较好地扮演了缓冲、调节与仲裁的社会角色。所以他们那时可以左右逢源、金身不破、广开财路，甚至无本万利。

可是时至今日，他们已经不再拥有政治权力和“体制资源”，而是仅仅以自己的经济实力去追求自己的商业利益。这样，他们的所有标新立异之举，也就只能在大体平等的基础上，去与那些固守典型“性产业”的老板们竞争。

到笔者考察时为止的实践证明，他们的创新已经受挫了。因此，虽然表面上其他老板仍然尊重“老大”，不敢擅自收留从他那里跑出来的按摩小姐；但是实际上，就在他自己的产业里，妈咪不仅已经实际上夺了他的许多实权，而且居然敢向他的管理制度挑战了。也就是说，他经过一番“再创业”，最后不得不向典型“性产业”这个“传统势力”让步，不得不重新走依靠性服务的老路；虽然他很可能自以为“引进”妈咪也是一种创新。

五、“工厂妹”

1. 传说

笔者在 B 镇考察期间，不断地有人介绍说，有些外来的打工妹在下班以后也卖淫。当地人把这样的女人叫做“工厂妹”。它有两层含义。一个是说她们卖淫，以区别于一般意义上的打工妹。二是说她们同时还在工厂里干活，以区别于发廊妹和按摩妹。

据当地人说，这样的工厂妹一般都是在镇区以外的其他管理区（村）的工厂里干活，白天上班，晚上到别的管理区或者到镇区去卖淫。她们主要是去卡拉 OK，依靠妈咪来组织。

据说当地的男人比较喜欢我工厂妹，认为她们便宜、干净。后来这样的事情传开了，许多外地人和境外来人也开始找工厂妹。笔者曾经 3 次听到，在发廊门前等着载客的摩托车主向逛发廊的男人兜售说：我这里有工厂妹。

当地医院妇科的医务人员也说，有一些外来打工妹前来冲洗阴道，而且都是已经得了性病的。不过在所有来冲洗的妇女当中，只有 5% 左右是打工妹。

从一般规律上来说，在这样一个“性产业”公开并且集中的地方，这种情况肯定是不可避免的。但是笔者关心的是：（1）工厂妹在各种小姐里占到了多大的比例，是不是已经足以形成一个阶层？（2）工厂妹有没有特定的聚集地和特别的活动方式？

对于这两个问题，当地人众说纷纭，相互矛盾。因此笔者只好再次来个眼见为实，对工厂妹进行了三种考察和监测。

2. 考察与监测

笔者所做的第一种考察是请摩托车主拉着笔者去找工厂妹。

结果，前两次找的两个车主，都把笔者拉到了镇边缘的那个小“红灯区”，就是前文提到过的那个“娱乐公司”旁边的那家小发廊。笔者故意不肯付钱，说这里我来过，是发廊，不是工厂妹。结果其中一位车主说，这个发廊里的小姐都是工厂妹，而且全镇只有这里是工厂妹。另一位车主则说，因为现在时间太早（下午 5 点），真正的工厂妹还没有下班，所以才把你拉到这里来的。

后来，笔者又找到一个说自己有工厂妹的摩托车主。可是他把笔者一直向镇外的另一个方向拉去，行驶了大约 15 分钟还没有到。这时笔者看到路边的路标显示，前面就要出 B 镇的边界了，而且路边的人烟已经稀少，天色也已经暗下来，所以笔者坚决要求返回。

那车主还是一个劲地说：前面就是，很快就到。结果笔者只得另外拦了一辆摩托车返回。

根据以上这些非常有限的经验，笔者虽然不能说一定就没有工厂妹，却可以肯定地说，摩托车主所说的工厂妹，常常是挂羊头卖狗肉。

笔者的第二种考察是实地寻访。

据当地人说，离镇区 5 公里左右的 x xia 管理区里，卖淫的工厂妹最多。于是笔者就骑自行车，下午去了一次，探路摸底；晚上 8 点左右又去了一次，想亲眼看看。结果发现，完全不是那么回事。

该管理区里确实有十几家工厂，有非常多的打工妹。据说在镇区以外的各个管理区中，这里的打工妹是最多的。但是完全看不到任何“性产业”的迹象。这个管理区里没有旅馆之类的地方；只有 1 家大众舞厅，是 1 元钱可以跳一晚上的那种专门为打工者服务的真正意义上的舞厅；只有 4 家真正的理发店，而且名字也是理发店，而不是发廊。

所以，真正令笔者惊讶的，恰恰是这里离镇区这么近，反差却这么大。注释 这样的舞厅在镇区之内也有六七家，其中的一家与 x ye 大道的发廊集中地仅仅咫尺之隔。笔者专门去考察过，没有丝毫的异样。

至于打工妹，下午的时候，街上连一个都看不见。笔者倒是先后看到两个年轻的小姐正在往什么地方去。她们的衣着打扮和举止作派，令人一眼看去就想到那些发廊妹。

所以笔者认为，很可能有些镇区里的发廊妹，为了节省房租，在这里租房住。不知道是别人因此而误以为她们也是这里工厂里的打工妹，还是她们自己故意这样散布，反正“工厂妹”一说就这样传开了。

至于那天晚上所考察到的情况，还是在下文一起说吧。

笔者所进行的第三种考察是现场监测。

当地人已经告诉笔者一些地点，信誓旦旦地说可以在那里找到工厂妹。于是笔者就在那些地点，进行定时定点的现场监测。具体方法是：凡是有任何一个单独的年轻女性（且不论是不是打工妹）被男人带走，就统统记录下来。监测记录如下：

（一）x ri 电子厂的大门口：

据说这里是工厂妹最集中的地方，因为它就在 x ye 大道发廊集中区的旁侧，相距不到 50 米。这里白天没人，晚上下班以后确实经常聚集着 20 - 30 个打工妹，其中有些妹子久久伫立，似乎在等人，而且确实时不时地有

些男人来把妹子带走。

监测的第一天，晚上 21:30 - 22:10，总共有 4 个女性被男人带走。到 22:35，其中的 1 人返回。这位打工妹身材比较高，似乎精心打扮过，显然是北方人，说普通话，跟男人出去一小时又回来。笔者当时认定，她就是工厂妹。

监测的第二天晚上，从 18:30 起，下班的打工妹开始大量涌出厂门；到 19:30，一共被男人带走 2 人。此时，前一天笔者所认准的那位打工妹又出来了，而且径直奔向街对面打电话。片刻之后就来了一个年轻男人。但是令笔者大失所望的是，那男人带着她，竟然一直向厂里走去，而且两人显然相互非常熟悉。笔者当时实在是不甘心，就假借问路，跟他俩一直走到厂门口的保安室。结果笔者确认，他们确实是走向工厂的宿舍楼。

这提示了笔者，于是笔者从此干脆也站在等人的打工妹堆里。只要笔者像她们一样，一直脸朝外，不乱看，就没有人注意到笔者，反而可以听到许多人的谈话，尤其是可以听到那些来找打工妹的男人的一些话。

就这样，笔者一直站到 22:35，周围再没有别人的时候。至此笔者坚定不移地相信，这些打工妹里，跟不认识的男人格腔的，连一个都没有，更不要说卖淫了。因为所有的男女在相遇时，不仅没有丝毫的生分，而且开口就说其他地方的方言，显然是他们共同的家乡话。

（二）x da 市场聚集地：

这里靠近 3 个比较大的工厂，因此每天晚上，这里不仅聚集着最多可达 40 个左右的打工妹，而且久立等人的男人也格外多，经常有 10 - 20 个。笔者所访谈的当地人说，这里也有大量的卖淫的工厂妹，还绘声绘色地描述说，从晚上 18 点开始，就经常有一些本地人骑着摩托车来这里挑工厂妹，然后用摩托车带走，半夜以前再送回来，只要在工厂锁大门之前就可以。

笔者在第一天的 18:00 到 21:20，监测到一共有 11 位打工妹跟着男人走了。可是其中没有一个是被摩托车带走的，只有 3 人是坐着男人的自行车走的。

第二天的监测是从 19:50 开始，一直到 23:45，而且是直接站在人群中连听带看，主要想看看在半夜之前是不是真的有被送回来的打工妹。结果，被带走的打工妹总共不过 16 人，仍然没有一个是被摩托车带走的。被送回来的有 9 人，也没有被摩托车载回的。

这里与 x ri 电子厂门口一样，所有一起走和一起回来的男女，一见面就说起共同的家乡话，没有互相挑选和试探的过程。只有两对男女是相互说普通话，因此笔者格外注意，但是最终发现，一个男人是替自己的朋友来找人的，另一对男女则本身就是北方人，同样说着河北一带口音的话。

（三）x hong 酒店附近的十字路口：

这里附近并没有工厂，却有 3 家酒店，因此据说许多工厂妹都到这里来等客。

笔者在这里进行了两天两次监测，都是在晚上 20:00 到 20:30，因为这段时间是客人找小姐的高峰期。但是笔者根本就没有发现任何女性在这里等人的迹象，哪怕一个都没有。

（四）旁证：

笔者所访谈的阿 ying 小姐就是为了省钱，才住在镇区以外的打工妹聚居区的。这样的小姐肯定有许多，因此被当地人误认为是“工厂妹”。

此外，笔者在 x hu 歌舞厅也曾经见到过一位根本没有梳妆打扮的妹子站在那里，显然是打工妹。笔者刚一试探，她就惊惶失措地连连说：我是来找人的，然后躲到一边。

尤其是，她继续在歌舞厅里站了大约 20 分钟，但是没有有一个男客去找她。最后，她跟一位显然是三陪小姐的妹子一起出去了。笔者去问男服务生，他说，她当然不是小姐，一眼就能看出来。

还有，在上述 3 个打工妹聚集地监测的时候，笔者曾经请女同志帮忙，去跟打工妹们聊聊，以便发现是不是可能有潜在的卖淫的“工厂妹”。结果，有的打工妹根本不予理睬，有的反过来“审查”，还有的吓得撒腿就跑。

3. 结论

B 镇的打工妹里当然不可避免地有人卖淫，但是肯定是分散的、隐蔽的、无组织的现象，并没有形成一个可以与其他小姐相互区别开的群体或者阶层，也没有形成自己的聚集地或者特有的活动方式。因此，“工厂妹”这样一个称呼，虽然可以在具体的情况中用来指称个体，但是从卖淫者群体和“性产业”总体上来说，这个称呼是不成立的。

笔者所监测和监听到的这些相遇的男女，那两个地方打工妹聚集的现象和等人的现象，实际上都是打工族内部的正常交往。只是由于当地人一贯与外来的打工妹相互隔绝，可能还带有浓重的歧视[21]，所以才会把这种现象想象成是卖淫[22]。例如，笔者把自己所监测到的情况告诉提供“工厂妹”情报的当地朋友时，他无言以对，承认他自己也是听说，实际上并没有真的去观察过。而且，作为一个在当地交际很广泛的年轻人，他实际上不认识任何一个外来人员，更不要说打工妹了。注释[21]据一位香港来客说，当地人连一般香港人都看不起，因为大多数香港人也是打工的，挣的钱并不比当地人多。尤其是当地人都有很大的房产，这更是一般香港人望尘莫及的。

[22]当笔者明白这一点的时候，实在很惭愧：笔者这样的研究者，一开始怎么也会轻信“工厂妹”卖淫的传说？怎么也会忘记了，打工族也需要异性交往啊。

第四节 内部管理的实例

一、老板的经济账

在 B 镇，“三步不同市”（在市场中的不同位置决定着货物的不同价格）表现得很明显。在 x ye 大道这样的集中的“红灯区”，无需特殊的广告，客流量就一直很大，因此这里的发廊的房屋租金也就格外贵，达到 30 - 50 元 / 平方米 / 日。相反，在非“红灯区”的地方，发廊房屋租金最多不超过 20 元 / 平方米 / 日，只有“红灯区”里的一半左右。

所有的发廊，花费的水电费等等都很少，用品消耗也很少，因此租金成为发廊第一重要的成本支出。

行业之间的差异也很大。在热闹的 x da 市场里，饭馆的房屋租金只是 3 - 5 元 / 平方米 / 日。私人住房的房租一般是：平房每月 500 元，楼房每月 600 元，每天每平方米大约还不到 2 元。

发廊的营业税是每平方米每月 20 元，比歌舞厅还高一些，这成为发廊的第二大成本支出。

由于房屋租金和营业税金是最主要的成本，因此所有的发廊都出奇的狭小，一般只有 12 - 18 平方米的营业面积。生意最兴旺时，一个发廊里可以挤坐着 10 个左右的小姐，简直连转身的地方都没有。不过，这也许恰恰就是一种广告和标志：真想理发者免进，这里没有你的地方。

发廊要上缴的各种费用也比其他行业多，平均起来每月在 1200 - 2000 元之间。

这样，发廊的经营实际上并不那么容易。尤其是 1996 年以来生意清淡，因此“红灯区”以外的许多发廊都垮掉了。在度假村附近尤其明显，由于那里离 x ye 大道不远不近，既不能沾光，又不能躲开竞争，所以总共 6 家发廊已经全部关门停业。

笔者曾经试图了解发廊的经营情况，也跟两位发廊老板拉上了关系，但是由于发廊狭小、人多眼杂、随时需要拉客，因此老板（或者经理）总是忙于生意，魂不守舍，无法聊天。尤其是，在发廊那样时时人进人出的环境和氛围中，“坐而论道”显得非常不自然，连老板都觉得别扭。于是笔者只得放弃对发廊的经济考察，转而考察歌舞厅。在歌舞厅里，来的客人一坐一晚上，老板和经理需要忙的事情实际上没有多少，因此他们也乐于跟笔者聊天。

下面就是一个典型个案。

x le 歌舞厅地处镇中心区的边缘，从工业大道到那里，载客摩托车要 5 元（如果说广东白话，只要 3 元）。这个歌舞厅一共有 10 张台子，最大容量 60 人，还有包厢 4 个。

在 B 镇，它算是最小的歌舞厅之一，地理位置尤其不好，因此主要靠当地客人和回头客来支撑。在激烈的竞争中，x le 歌舞厅之所以能够继续生存，是因为它的房屋是老板的私产，省下了房屋租金。

陈老板是香港正式居民，以前一直在香港做体力劳动工人，日子过得只能算马马虎虎。31 岁时，他在工作中被烧伤，保险公司给他赔偿了一笔保险金。他的远房亲戚在 B 镇，向他介绍了情况，于是他就带着老婆孩子一起来这里，用保险金购买了 500 平方米的两层楼房。其中 200 平方米作为自己的家，其余 300 平方米就用来开办了这个 x le 歌舞厅。

虽然他因祸得福，从打工仔变成了小老板，但是陈老板仍然有一肚子的苦水要吐。

他对笔者说：我这里的税金是每平方米营业面积每月 16 元，因此每月税金是 4980 元。每月的水电费是 2000 元左右。还要缴纳治安费、卫生费等等，每月将近 3000 元。这样，每月的成本就达到 1 万元左右。可是我每月的营业额只有 13000 元，所以我这个老板实际上每月只能赚到 3000 元左右，还不如“妈咪”多。

真是这样吗？由于笔者在那里进行了长时间的入住考察，完全了解那里的经营情况，因此可以对他的每月收支进行如下的匡算：

（一）收入：

收费标准：大厅散座最低消费：18 元 / 人 / 晚；包厢最低消费：200 元 / 晚。

每周的收入：

星期一到星期五：大厅，平均每天 10 - 12 个客人 × 20 - 30 元的人均消

费 × 5 天 = 1000 - 1800 元。包厢，平均每天包出去 1 间 × 每间 200 - 400 元的消费 × 5 天 = 1000 - 2000 元。

星期六到星期日：大厅，每天平均 30 个客人 × 人均消费 20 - 30 元 × 2 天 = 1200 - 1800 元。包厢，每天包出去 4 间 × 每间 200 - 400 元的消费 × 2 天 = 1600 - 3200 元。

因此，每周的平均收入是：4800 - 8800 元。

每月的平均总收入则是：19200 - 35200 元。

(二) 每月的固定支出：

场地成本 (营业税、水电费、缴费) : 1 元。

工资成本：服务员 3 人 × 500 元 = 1500 元；保安 1 人 600 元；厨师 (为小姐们做饭，也为老板全家，因此只计算其工资的三分之一) 500 元；经理 1 人 1500 元 (是老板的远房亲戚，属于帮工性质) (还有“妈咪”的工资每月 600 元，但是老板同时又收回妈咪交的房租 700 元，因此不计入工资成本。此外，老板的老婆也全力工作，但是不计算工资。)

房屋折旧：2000 元造价 × 300 平方米 / 20 年 = 2500 元。

这样，每月平均总成本至少是：17000 元。

(三) 纯利润：每月 2200 元 - 18200 元。

笔者去调查时，正是整个 B 镇的生意都非常清淡的时候，因此陈老板说他的利润只有每月 3000 元，是可信的。同时，在笔者考察期间，由于生意清淡，有两个小姐离开这个歌舞厅，另谋高就。这也可以作为旁证。

只不过他没有告诉笔者：如果生意有所兴旺，即使按照中等“上座率”来计算，他每月也可以赚到 1.8 万元左右，每年则是大约 21 万元。

如果按照最大上座率来计算，如果每天大厅里有 60 个客人，而且 4 个包厢都包出去，那么，即使所有的客人都仅仅按照最低标准来消费，他每月的收入就可能达到 (大厅 60 人 × 18 元 × 30 天 = 3.2 万元) + (包厢 4 个 × 200 元 × 30 天 = 2.4 万元) = 5.6 万元。他的每月成本只有 2 万元不到，因此他的纯利润最高可以达到每月 3.6 万元，每年 43.2 万元。

否则，他干吗还要背井离乡地在 B 镇苦撑苦守呢？

二、组织管理中的“妈咪制”

老板是如何组织管理他的歌舞厅的？×le 歌舞厅的方法和 B 镇的所有同类场所一样，实行的都是“妈咪制”。因此笔者以×le 歌舞厅为例，对“妈咪制”剖析如下。

“妈咪制”的第一个要点，是从雇员的身份上，把一般娱乐活动与“三陪”卖淫严格区分开来。这又包括 3 个层次：

首先，在×le 歌舞厅里，除了 3 个服务员、1 个保安、1 个经理和 1 个厨师以外，陈老板仅仅正式雇用了“妈咪”一个人，而且是按照服务员的领班来雇用的，工资只比别的服务员高 20%。在其他一些歌舞厅里，连妈咪也不是正式雇员，而是经理的私人朋友，甚至仅仅是一般的客人。

其次，每天在歌舞厅里活动的所有小姐，更不是歌舞厅的雇员，而是“妈咪”请来的私人朋友，与老板没有任何关系。

再次，所有的小姐们并不是来这里工作的，而是跟一般客人一样，是来玩的。只不过老板看在妈咪的面子上，即使没有客人为这些小姐支付歌舞厅的最低消费，老板也不会去收取这些小姐的任何费用。在×cheng 大酒店的歌舞厅里，老板做得更严格一些：如果没有客人，所有小姐也同样必须支付

歌舞厅的最低消费。只不过允许妈咪代她们付钱而已。至于妈咪跟小姐之间的欠债与讨债，就更与歌舞厅老板无关了。

“妈咪制”的第二个要点是，从经济收入上，也把娱乐与“三陪”区分开。这也有两个层次：

第一，小姐们的任何收入，仅仅由妈咪一个人提成；歌舞厅和老板都一点不沾。

第二，对于妈咪的收入，歌舞厅和老板也分文不取。×le歌舞厅还由于妈咪是正式雇员而付给她工资。

这样一来，歌舞厅仅仅是获取“三陪”与卖淫所带来的“连带收入”，也就是由于小姐们的存在而增加的来客的一般娱乐消费。

基于上述两个要点，“妈咪制”的第三个要点就必然是这样两个层次：

歌舞厅老板根本不对任何小姐进行任何形式的组织管理，一切都由妈咪办理。

妈咪对小姐也没有任何行政的权力，更没有任何人身控制权。小姐们完全是自由打工妹。

这样一种“妈咪制”，如果仅仅从表面上来看，显然是为了躲避禁娼法律应运而生的。

中国目前的刑法，着重打击那些“强迫、组织、容留卖淫”的人，最近十几年来已经因此而枪毙了一批人。但是在新发展的“妈咪制”之下，如果真的重证据而不是凭道德义愤，那么从身份上来看，无论小姐们在歌舞厅里实际上在干什么，都与歌舞厅的老板毫无关系。从经济上来看，老板也并没有从中获得任何直接的收入，而卖淫的首要定义就是获得现金收入。从组织上来看，歌舞厅老板也毫无干系，最多也不过是对本歌舞厅的治安状况“失察”而已。这样，除了妈咪之外，法律实际上无法按照“强迫、组织与容留卖淫”的罪名来制裁任何一个娱乐业的老板。

可是，这种解释其实是相对肤浅的。为什么那些妈咪就甘愿去冒杀头的风险呢？如果仅仅是为了钱，那么娱乐业老板所获得的连带收入，远远高于妈咪；他们现在为什么反而撤出来，不愿再去冒险地获得卖淫的直接收入的提成呢？

实际上，“妈咪制”的产生，是老板与政府博弈的结果，是双方都不得接受的一个成交价，也是社会的道德义愤与卖淫业的自发增长规律之间的可容忍的中点与临界线。

在目前的中国，卖淫业要生存和发展，最缺乏的条件是什么？不缺小姐，也不缺妈咪，缺的是营业场所，是那种既适合于拉客，又具有非妓院的名义，因此能够避开政府的打击的场所。卖淫业和所有的商业一样，如果没有营业场所，哪里还有什么市场？又如何进行交易？

因此，发廊和娱乐场所成为卖淫业的最后阵地。因此，虽然并没有什么人去教导老板们，但是他们为了保住卖淫业的存身之地，都不得不舍弃直接组织卖淫的高收入，宁可满足于相对较少的连带收入。同样，妈咪们也是为了保住营业场所，宁可自己去冒险，也要掩护娱乐业的老板们。

还可以从另一个侧面来看同样的问题。在与政府对抗当中，卖淫业最容易被攻破的薄弱环节是什么？不是小姐和妈咪，因为她们其实并不怕被抓；也不是发生性行为的现场，因为那总是最隐秘的地方；而是进行拉客的场所，因为拉客是无法隐秘的。所以，如果由于娱乐业老板仍然直接组织卖淫而丧

失了拉客的场所，那对卖淫业的生存与发展来说，显然太得不偿失了。

当然，随着私人汽车的增加，随着多元化信息传播的发展，卖淫业的拉客场所的数量和形式都将远远超出人们目前的想象。那时，即使是卫道士，恐怕也只好什么都反对，或者什么都不反对。

最后笔者要说的是，“妈咪制”无疑是一种现代资本主义的自由劳动力雇佣制度。

在这种制度里，小姐们的人身权利保障和日常生活质量，要远远好于中国历史上的妓院制度里的娼妓，甚至比珠江三角洲许多工厂里所实行的“类集中营”制度还要好。无论谁，都请再也不要按照李香君或者杜十娘的形象来理解现在中国“性产业”中的大多数小姐了。否则，格外的义愤填膺会格外地伤身。

三、妈咪本人

1. 妈咪概论

妈咪的职责有三：

首先，妈咪必须拉起一支小姐的队伍来，并且维系和管理它。至少要有5个以上的小姐随时跟从她，还要有一些备选小姐，必要时能够招之即来。这就是她的资源。

其次，妈咪必须寻找到一个合适的拉客场所，甚至是一个聚居地，跟那里的老板形成共生共荣的关系，并且长期固着于斯。那里就是她的领地。

第三，妈咪手里必须随时掌握着一批客人，虽然不必做到随叫随到，但是在生意清淡、无法围拢和吸引小姐的时候，至少要能够拉来一些客人应付场面。这就是她的市场份额。

因此，一般来说，妈咪必须具备3大条件：（1）有口才，有较强的人际交往能力，有从事“性产业”的丰富经验，能给自己的小姐们招揽到客人；（2）大度，公平，能容纳和团结更多的小姐；（3）会搞“外交”，能给自己和小姐们撑起保护伞。至于她本人的相貌，倒在其次。因此，妈咪的年龄一般都在25岁以上，甚至30岁左右；个人经历一般也比较复杂；尤其是对于男女两大世界的奥秘和相互关系，具有较高的悟性。

妈咪自己一般并不随便卖淫，往往是为了拉住一些重要的或者高级的客人，才会亲自出马。这是因为，妈咪的主要收益并不来自自己卖淫，而是来自小姐收入里的提成。

提成的比例并没有一定之规，主要看三种因素：第一个是当地的行情，如果某个妈咪提成过多，小姐们就会跑掉。另一个是看小姐和妈咪谁求谁。一般来说，新来的小姐因为要落脚谋生，总要多交一些提成。而那些能给妈咪增光的小姐，妈咪总是网开一面，否则那小姐也会跑掉。再一个则是要看妈咪的本事大小。如果她确实能够给小姐们谋来实惠，小姐们会心甘情愿地让她多提成。

妈咪的日常工作就是给小姐们拉客。在许多场所里，小姐们不能自己拉客，必须由妈咪介绍给客人。甚至客人也不能自己去找小姐，必须等着妈咪来介绍。当然，如果客人觉得不满意，可以提出更换小姐。但是这种更换往往是有局限的，如果一个客人一而再、再而三地挑挑拣拣，妈咪就会把他“晾起来”，躲着他，不再介绍小姐。这时，即使客人自己去找某个小姐，她一般也不敢答应。结果，客人往往只能扫兴而归。

当然，并不是所有的妈咪都能够拥有这种对于拉客的垄断权。妈咪必须

在内政和外交两方面都战功赫赫，才能获得这样的权威。

对内，她要打赢三大战役：

首先，她必须能够时刻阻止自己现有的小姐们“干私活”。小姐们总是试图摆脱妈咪的控制，最常用的手段就是偷偷地向客人散发自己的 BP 机号码，请客人再给自己介绍别的客人。妈咪既无法监视小姐与客人的一举一动，也无法控制小姐们的业余时间和业余活动，更不能搜小姐的身，所以只好用加倍的报复来杀一儆百。例如，妈咪 mei 姐就对自己手下的小姐说过：你一个晚上不上班，不管你干什么去了，我就说你是偷偷会客去了。你就别想让我再对你好。这一招一般都管用，因为偷偷拉到的客人们，通常也是晚上才需要小姐，而那个偷偷拉客的小姐分身无术，所以很容易被妈咪发现。她不得不权衡一下，为了一个偷拉的客人，值得不值得破坏自己跟妈咪的关系。注释 这是阿 li 小姐转述的。

其次，妈咪不但必须在小姐之间做到一碗水端平，防止内部小集团的出现，而且必须能够使小姐们产生认同感，团结起来一致对外，排斥和打击本集群之外的散兵游勇。

这样，她在行使拉客垄断权的时候，才不至于背后挨黑枪。例如，在 x fang 娱乐城的歌舞厅里，同时存在着两位妈咪，分别率领着东北帮和湖南帮。她们之间明争暗斗已经有半年之久，但是恰恰因为双方的集群都同样坚如磐石、同仇敌忾，所以谁也没有吃掉谁，反而形成了竞争中的和谐。同时，在两个集群的共同排斥和打击之下，全 B 镇的“野鸡”没有一个胆敢到这个娱乐城里来显身手。这使得歌舞厅的老板大喜过望，甚至利令智昏地企图“挑动群众斗群众”。结果，两位妈咪一起出马，嬉笑怒骂之中就把老板“搞定”了。注释 这个故事是该场所的管理者告诉笔者的，似乎有夸张，但是无法测谎。

第三，妈咪必须能够在自己的小姐们当中及时发现任何一个可能对自己的权威提出挑战的人。否则，当内部的挑战真的出现时，一切都晚了。不管妈咪能不能制服挑战者，都必定是元气大伤，甚至土崩瓦解。一般来说，妈咪总是用“给出路”的政策来化解潜在的矛盾。当妈咪意识到自己的某个小姐已经羽翼丰满时，就会诚心诚意地帮助她“放单飞”。最好的办法就是帮助她成为一位“二奶”。其次的办法是帮助她远走高飞，而且真的能够给她提供一个别的地方的落脚之地。实在不行，也不得不容忍她另立山头，也成为一位妈咪，只要不至于跟自己直接竞争就行。例如，妈咪 mei 姐就有这样的经历。

对外，妈咪同样也必须打赢两个大的战役。

第一仗是扫荡自己地盘里的“个体户”，并且吓阻其他人。最好的办法是串通本场所的老板、经理，哪怕小小的保安也行，千方百计地给异己分子设置种种障碍，迫使她们知难而退。如果真的遇到“明知山有虎，偏向虎山行”的家伙，妈咪会先是招安，后是恫吓，最后只好开骂，甚至大打出手。例如，x feng 大酒店的一位山西来的男保安向笔者讲过，那里的妈咪就曾经拉拢过他，让他在“野鸡”出来时，查她的身份证，吓唬吓唬她。后来妈咪还跟他商量过，能不能诬告那些野鸡偷东西。他觉得这会威胁到自己的饭碗，就没有答应。后来，这个妈咪垮了，走了。推理可知，那些能坚持下来的妈咪们，大约都是能把类似的把戏耍得游刃有余的角色。注释 那位保安是把这个故事当作人生经验来讲的，很庆幸自己没有上钩。

第二仗是“公关”加“攻关”地对付场所的老板或者经理。这是因为，虽然据说大多数老板和经理为了自身的安全起见，一般都避免参与小姐之间的事情，但是他们完全可以决定，给不给某个妈咪拉客的垄断权。所以，妈咪不得不攻克他们，而且用的都是女人特有的手段。例如，妈咪 mei 姐一开始首先认识的是老板的老婆。两人时常在一起交流女人的人生百味，直到她要认干娘，老板娘却要认干妹妹的地步。注释 当然，妈咪 li 自己并不认为自己是居心叵测。她认为自己真的把老板的老婆当作干娘。对此，笔者无从判断真的。

如果屡战不殆，妈咪就可以获得某个场所的拉客垄断权。这就是妈咪生涯中的光辉顶点，金钱和虚荣都会滚滚而来。由于妈咪一般都是自发产生的，所以把获得拉客垄断权的妈咪称为女中豪杰，一点也不过分。不过，据几个不同的人说，在 B 镇，还没有听说过一个妈咪能够连续两年保住她的拉客垄断权。她们后来怎么样了？孤帆远影矣。

2. 有这样一个妈咪

妈咪 mei 姐的真名叫李 x mei。她的小姐们都叫她 mei 姐，据说还是老板的老婆首先叫起来的。她是四川 x nan 县的乡下人，但是她的父母很有志气，送她到镇里去读初中。

17 岁那年，她的一个女同学的哥哥，把她骗到他家里，强奸了她，而且一下子就怀了孕。她的父母要来拼命，那男人只得跟她结了婚，生下了一个儿子。

谁知道，这个男人在强奸她之前，就已经与另外一个女人生了一个孩子。mei 姐直到 1995 年春节才知道。她也许能容忍另一个女人，却怎么也容不下另一个女人的孩子。

于是她就离家出走，直到现在也只有她的亲姐姐才知道她的行踪。

她说她已经被骗惯了。因为带她出走的那个男人，一路上也逼着她同居，而且把她一个人扔在珠江三角洲的某城就不管了。她在几个地方打过工，都不超过 5 天，因为总是有男人骗她说给她找工作，代价是一起上床。直到 1995 年夏天，她总算在 B 镇的一个工厂里当上了女保安。

她是怎么进入“性产业”的，她不肯说，但是并不隐瞒自己在 B 镇的那几个大歌舞厅里都干过。她是怎么想起要当妈咪的，她也不肯说。但是别的小姐都传说：她有一个“老相好”，是 B 镇一个合资厂里的日本经理。就是那个日本人出钱，帮她成为妈咪的。

直到现在，那个日本人还经常给她带其他日本客人来。

怎么拉起队伍的，她倒是津津乐道。

她首先认识的是阿 li（云南人）。那时阿 li 因为吃白粉（吸毒）被抓起来了。她原来的“鸡头”不要她了，没人去保，所以一直呆了一个多月。mei 姐知道以后，花了 4000 元钱把阿 li 保了出来。因此直到现在，阿 li 一直是 mei 姐的心腹，形影相随。

通过阿 li，mei 姐又认识了阿 ping、x yang 和肥妹。她们跟阿 li 一样，都是那个“鸡头”的人。那个“鸡头”是个 40 多岁的湖南另农民。一开始的时候，他从湖南老家带了 5 个妹子来三角洲当小姐，但是妹子们很快就跳槽跑光了。他就专门“捡垃圾”，收留别人不要的小姐和无处可去的妹子，组织她们卖淫。可是他为人太差，不但收去小姐们一半的收入，而且老是想像奴隶主那样限制小姐们的人身自由。他以小姐们的爸爸自居，可是实际上

经常强迫所有的小姐一起跟他上床。

终于，那个鸡头因为赌博时跟别人打架被抓了起来，于是 mei 姐几乎是不费吹灰之力，就把阿 ping 她们 3 个拉了过来，外加上一个刚来的湖南妹子。mei 姐让人给那鸡头捎话：如果他不放这些小姐，她们就一起告他拐卖妇女，尤其是那个新来的湖南妹子，还不到 16 岁，叫他一辈子也出不来。果然，那鸡头认栽了，从此在 B 镇销声匿迹。

mei 姐马上带着她的队伍进入 x le 歌舞厅。那是 1996 年 9 月的事情，到笔者去考察时已经垄断了长达 5 个月之久。x le 歌舞厅原来的妈咪和她的 3 位小姐也归顺到 mei 姐的麾下，可是都没有干长，先后走了，只有阿园一直留住了。

在 5 个月里，mei 姐先后收容过 17 位小姐，最多的时候，她同时拥有 10 个小姐。但是她的基干队伍一直是阿 li、阿 ping、x yang、肥妹、阿 ying 和小妹（那个湖南妹子）这几个人。她们各有各的难处，mei 姐对她们也各有各的恩惠，所以才能团结得如此持久。

阿 li、阿 ping 和 x yang 都是吃白粉的，mei 姐先后花钱送她们去戒毒，出来后也严加管教。阿 li 的毒瘾最重。她自己说：花钱去戒毒还是其次的，主要是有 mei 姐天天管着，自己才能坚持到现在，要不然早就不知道死在哪里了。x yang 也说，有一次阿 li 的毒瘾犯了，mei 姐抱着她抱了整整两天。不过，她们也先后说过，毒瘾实际上是戒不了啦，只是碍着 mei 姐的恩惠，不多吃、不让 mei 姐知道而已。可是 mei 姐的决心似乎一直很坚定，所以她一直不许她们出去另外住。她自己与阿 li 住在一间屋子里，而阿 Ping 和 x yang 就在隔壁。

mei 姐个子较高，容貌姣好。除了阿 ying，她在她的小姐里也是最出众的。小姐们经常拿这一点逗她，而且可能恰恰因此而更加服她。她每月要寄 2000 元左右给自己的姐姐，因为她出走以后，委托全家人一起大闹一场，终于把她的儿子从丈夫手中要了出来，寄养在姐姐家。可是她并没有回去离婚，不是不想离，而是不想再回老家，哪怕一天也不想。

她的打算很明确：儿子已经 9 岁（虚岁）了，在上一年级。再等两年，就把他接到 B 镇来，继续上学。如同所有的女人一样，不管是不是梦想，mei 姐总是非常认真、非常细致地设计儿子的未来。阿 ying 说，mei 姐一下子就爱上了她，很大程度上是因为她出来以前是小学老师，mei 姐想让她以后教自己的儿子。

还有一次，mei 姐突然跟肥妹发脾气，嫌她光着上身就出了房间门，而对面住着男厨师和男保安。她骂肥妹：我儿子可不能看见你这样！别的小姐因此逗她：儿子来了，我们就只好散伙了。她也并不否认。可是实际上她自己也知道不干是不可能的，所以居然跟笔者这样一个并不熟悉的客人谈论起，儿子来了该让他住在哪里，他看见这么多小姐怎么办等等。

作为妈咪，mei 姐的收入也是主要来自小姐上缴的“台费”：坐台每晚 20 元，出台一次 50 元，包夜一次 80 元。这样，mei 姐的每月收入就可以匡算如下：注释 笔者在 x le 歌舞厅现场考察的时间足够长，可以估算出小姐们成交的平均人次。

（一）每周收取的台费（从小姐那里得到的提成）：

星期日到星期四：

平均每天 1 - 2 个小姐坐台 × 20 元 / 人 × 5 天 = 100 - 200 元；

平均每天 1 - 2 个小姐出台 (或者包夜) × 50 - 80 元 / 人 × 5 天 = 250 - 800 元。

星期五和星期六 :

平均每天 3 - 5 个小姐坐台 × 20 元 / 人 × 2 天 = 120 - 200 元 ;

平均每天 1 - 3 个小姐出台 (或者包夜) × 50 - 80 元 / 人 × 2 天 = 100 - 480 元。

每周小计 : 570 - 1680 元 ;

每月小计 : 2280 - 6720 元。

(二) 自己赚到的小费 :

平均每月坐台 2 - 5 次 × 100 - 200 元 / 次 = 200 - 1000 元 ;

平均每月出台 (包夜) 1 - 3 次 × 500 - 800 元 / 次 = 500 - 2400 元 ;

每月小计 : 700 - 3400 元。

(三) 工资 :

卡拉 OK 老板给的固定工资 : 600 元。

每月总计收入 : 3580 - 10720 元。

mei 姐的每月支出匡算如下 :

每月交给卡拉 OK 老板 700 元房租 (与阿 li 等 3 人合住 , 但是不要她们的钱) ;

自己花掉饭费 600 元左右 ;

各种化妆费用 500 元左右 ;

买衣物 500 元左右 ;

零星费用 200 元左右 ;

总计每月消费 2500 元左右。

所以她每月可以净剩余 1000 - 8000 元。

在笔者考察当时 , mei 姐的生意正是最不景气的时候 , 所以上个月她只剩余 1100 元。

她自己在每个月的 10 日左右计算一下自己的收支情况 , 为的是纪念自己于 1995 年 3 月 10 日离家出走。所以 , 这里的上个月 , 是指 1996 年 12 月 10 日到 1997 年 1 月 10 日之间。

mei 姐的日常生活很简单。平时白天没事 , 就上街乱转 , 我朋友 , 拉关系 , 做头发 , 一般总是带着阿 li 。总的来说 , 她给人的印象很像是一个良家少妇 , 和蔼亲切。当然 , 小姐们说 , 她对付那些 “ 烂仔 ” 的时候 , 哟 , 好凶啊 ! 可惜笔者无缘目睹。

跟 mei 姐聊天 , 出奇地顺利 , 而且能够谈得比较深入。前前后后 , 断断续续 , 她说了这样一些话 (大意) :

我没有什么伤心的事情 , 因为我早就不伤心了。就连思念儿子的时候也不伤心 , 反正很快就会把他接来。我姐姐家里很穷 , 所以我寄去的钱 , 实际上也是在帮助姐姐。将来也许把姐姐一家也接来 , 因为姐夫特别善良 , 在家乡老被人欺负 , 到这里可以当厨师。

父母老了 , 以后多寄去一些钱也就是了。

我自己不可能再嫁人了 , 因为当地男人没好的 , 又不愿意在家乡找。至于我当小姐和妈咪的经历 , 根本无所谓 , 只要我有钱 , 什么男人也得听话。

那位日本人 , 他只是很同情我。我们俩是好朋友 , 没有别的什么 , 要不然 , 他能经常来我这里吗 ? 小姐们都跟他出过台 , 我都不收 “ 台费 ” 。小姐

们也都说这个日本人挺好的，特别爱唱日本歌，在床上也唱。大概是想家吧。他还爱学中国话，已经能听懂好多了。跟他在一起的另一个日本人也老来，可是从来不叫小姐出台。不知道是怎么回事。

我不大可能当老板，因为我的钱都寄回家去了，攒不出那么多，租不起房子办歌舞厅。再说竞争也太激烈。就当妈咪吧。

我喜欢阿 Li，可是她的毒瘾老也断不了，最让我操心了。别的小姐嘛，都是出来赚钱的，谁也需要别人帮忙。我并不太管她们，反正有的是小姐，总得求我。

我当然也出台。不过首先要看时间，我不能把小姐们扔下不管。价钱嘛，不一定的，总要比小姐高，至少 1000 元吧。不过这是这么说，最少的也有 500 元的时候，是为了拉关系。至于跟什么人，你就不要问了。做小姐的，如果跟别人说哪个客人的事情，那一定是那个客人对她不好。当然，有的小姐刚来，被联防队抓住，又没有钱，就乱说客人的事，出来以后会挨打的。所以我都得事先教给她们。

你非要问有什么高兴事，那我告诉你，什么也没有，跟在家里过日子差不多。阿 Li 吃白粉，就是因为闲得慌。我跟阿 Li 经常打闹着玩，挺高兴的；可是跟别的小姐就不能太随便了。我们跟厨师和保安也经常打打麻将，都是好朋友。老板没文化，也不喜欢玩，他老婆也防着；所以我们都是跟老板的老婆一起打麻雀（麻将）。别的？想不出什么了。

你问跟客人？你还不知道吗？就是那种事情，还有什么？好一点的，有时也会想想，可是他不是老公，想他做什么？你说床上？没什么感觉。你再问，我就不说了。你是不是也想试一试？男人都这样，哈哈……（访谈中断）

第五节 小姐与客人

一、小姐的概况

B 镇的男人，凡是笔者访谈过的，都能说出一些小姐的情况。总结起来，在男人的眼睛里是这样的：

找发廊小姐，主要是“打炮”。她们“出台”实行“记钟”。一个钟是 45 分钟，另外 15 分钟算是小姐的休息时间。“出台费”直接交给发廊老板或者经理，一般的小姐一个钟 50 元左右，姿色好的 100 元。

发廊妹“出台”，她们自己一般要 300 元小费。生意不好的时候，100 元也行。有的时候，也会遇到 50 元的，都是自己条件太差的小姐。

如果是本地的客人，一般都不会给得太少。一方面是因为不在乎那么一点钱；另一方面是因为发廊的老板都是本地人，客人太吝啬了，老板会说出去，让客人抬不起头。

当地男人非常在乎这一点。如果是外地客人或者海外来人，人生地不熟的，也不敢太少给。所以讨价还价的余地并不大。

歌舞厅里的小姐，姿色一般要好一些，而且一般都是包夜。所谓包夜也并不一定是一整夜，如果打炮超过两个钟，也算是包夜。歌舞厅小姐的包夜钱，没有一定之规，讨价还价的余地很大。小姐开价至少是 800 元，客人一般可以还价到 500 元。对于海外来人，小姐一般都开价 1000 元，至少也能

赚到 600 元。

发廊妹虽然也去歌舞厅，但是当地的男人都能看出来，不会要她们。妈咪也不会把她们介绍给当地客人。她们主要是骗生客和海外来人。有一次，香港客人因此跟妈咪吵起来了，因为据说在香港，发廊妹是不准进歌舞厅的。

价钱最高的是按摩小姐。正规的按摩是两个钟，小费 200 元。如果要小姐出台，打炮也至少要 500 元。包夜则没有 1000 元不行。不过，去找按摩小姐的客人一般都觉得值，因为那些小姐显然比歌舞厅小姐又高出一个档次，不仅更漂亮一些，而且由于受过按摩训练，伺候客人也更周到一些。旁证是：肥妹小姐曾经在 B 镇当过按摩小姐，可是很快就被老板赶出来了。因为她做生意时太粗糙，被客人告了。

发廊小姐的日常生活是这样的：她们一般都是在镇区的边缘地带租一间私人房，往往宁可远一些也要便宜些。干的时间长的，往往是三四个小姐合租一间屋子。她们每天下午两点起来冲凉，3 点左右开始化妆，4 点左右就到发廊去了。她们自己不吃晚饭，等着吃客人的。有的小姐甚至一整天都不吃饭，专门等着客人请。如果没有客人，就在街头买些小吃，凑合一下了事。所以她们都特别馋，哪怕是打炮，事先也要赖着客人请吃饭。所以当地男人都说，做小姐的女人都格外好吃懒做。

完事后，她们都再回发廊等下一个客人。如果遇到包夜，往往一直赖到早上天亮，因为客人住的地方，一般都比她们租的房子要好得多。之所以这样，是因为每个人都有个很明确的而又不断加大的赚钱目标，至少要在此地赚到多少多少钱才走。

当地男人和别处的一样，也普遍夸大发廊妹的收入。一般人都相信，她们每年可以赚到 20 多万元。小姐们的主要消费是打麻将、吃白粉、赌博。她们用来买衣物和化妆品的钱并不多，因为在发廊妹这个低层次上，客人要的往往只是打炮，才不注意她们的梳妆打扮呢。

歌舞厅的小姐要讲究一些，按摩小姐则是最讲究的。她们由于首先要通过“三陪”来拉客，所以必须在梳妆打扮上多花一些钱。她们也不能指望客人请吃饭，因为客人往往是酒足饭饱以后才去歌舞厅，因此她们的饭钱要自己付。她们一般也不能住在破七烂八的地方，因为这会影响自己的整体素质，结果房钱也比发廊小姐要付得多。B 镇的男人都很清楚这些，所以他们都觉得，歌舞厅小姐和按摩小姐的成本高，收费当然也应该高。

笔者在 B 镇期间，也访谈了卫生工作者。他们反映：

许多小姐们都来医院做阴道冲洗或者放药，是为了预防性病。她们往往是歌舞厅小姐或者按摩小姐，因为看起来和谈起来，她们的素质一般都比较高。她们一般是包夜之后，早上来冲洗，尤其是星期一早上最多。她们经常抱怨：现在钱不好挣，男人吃了药，一晚上三四次，特别有劲。我们累得厉害。

来医院的小姐，都已经具有预防性病的意识和知识。避孕套一般是她们自己去买。

但是也有的小姐会责问客人：你来玩，为什么自己不带避孕套？

这些小姐来医院的时候，都报自己是 22 - 23 岁，但是实际上许多人只有 18 - 19 岁，也有 16 岁就来打胎的。可是她们当中至少有一半是已婚而且生育过的人，妇科检查可以确认。这是为什么，医务人员说不清。笔者推测，可能是因为在许多农村地区，早婚早育已经相当普遍，而许多小姐就是

来自这样的地区。注释 例如，笔者在医院访谈时，遇到两个四川妹子来看性病。两人都说自己 17 岁，可是其中一个怎么看也不像。她为了表白自己，就说出，自己是 12 岁时就跟姐姐来这里，只回过一次老家。现在都干了 5 年了，还不是 17 岁吗？不论笔者还是医生，都认定她们是小姐，不是打工妹。可惜，她们拒绝访谈。

二、对小姐的残害

一般公众对于小姐们的误解，不仅仅在于夸大她们的收入，还在于几乎根本不了解她们所冒的风险，以为小姐们纯粹是干拿钱，一点也不付出。

这是按照夫妻性生活来想象嫖娼卖淫了，把嫖客想象得太好了。再深说下去，是因为不嫖娼的人无法理解，嫖客为什么要找暗娼，找到以后又干些什么。

其实，正像暗娼一般都多少仇恨嫖客一样，嫖客一般也都多少仇恨暗娼。暗娼的仇恨只能埋在心里，嫖客的仇恨却可以发泄出来。所以，摧残暗娼的事情实际上是司空见惯的。嫖客的施虐心理，又可以分成几种情况（主要依据 mei 姐的叙述）：

一种是，在社会舆论的引导下，恰恰是许多老嫖客，比一般公众更看不起暗娼。他们并不认为嫖娼是双方自愿的，而是不自觉地认为自己是被暗娼勾引了，暗娼才是真正的祸水。所以他们总是试图加害于暗娼，以便证明自己只是好人一时失足。mei 姐可能是因为见多识广，最明白这种嫖客心理。她说她从来不强任何客人，而且总是离那些三心二意的客人远远的。因为他们干了事还会骂你。

另一种是，一些小气的嫖客，或者攒足了钱才敢来嫖一次的家伙，往往会翻脸不认人。他们嫖以前，往往反复讨价还价，嫖完了又觉得自己很亏，所以喜欢用摧残暗娼来“找齐”，或者觉得自己也是多捞了一把。mei 姐对此洞若观火，总是千方百计地护着自己的小姐。她说，遇到这样的客人，她就会故意把价钱抬高，或者把他吓走，或者事先就把他的赔偿费要出来。

再一种是那些仗势欺人的嫖客。他们在床上往往格外凶狠，以显示他们的权势。有的还觉得不够，就会摧残暗娼。当地一些有头有脸的男人常常这样。可是这样的嫖客，mei 姐觉得好对付，因为只要把他们奉承得团团转，小姐就会平安无事。再说，他们常常因为摆阔而多给钱。可是新手小姐不行，所以 mei 姐常常要格外照应。

还有一种就是各种心理不正常的嫖客。不过 mei 姐这里还没有遇到过。如果遇到了，也不难办，可以招保安来。因为 B 镇的“性产业”已经有历史了，一般人都已经建立了公平交易的意识，所以都会偏向小姐，不会同情那些“性变态”的家伙。

可是 mei 姐也承认，摧残不仅是防不胜防，而且在生意清淡时，就是上刀山下火海，小姐们也会干的。而且她认为，最害人的还不是肉体摧残，而是拉着小姐吃白粉。阿 1i 就是这样下水的，所以每来一个小姐，mei 姐都教训她们说：什么都可以干，就是不许吃白粉。

在医务人员那里，笔者了解到更多的摧残小姐的事实：

经常有小姐被客人把钱或者避孕套塞进阴道深处，自己取不出来，只好到妇产科来取，每星期至少有两次。

这是最轻的。

1996 年夏天，一个 16 岁的湖南打工妹，在 B 镇被鸡头带走。卖淫还没

几天，就被鸡头当作人情送给了几个男人。他们轮奸了她十几天。她一分钱没得，被扔在野外。她没钱，走了整整一天才回到 B 镇。她的大哥和母亲都在 B 镇打工，就陪着她来检查、看病。医生看到，她的乳房还根本没有发育，可是她来的时候，脸全都青了。还好，她的阴道撕裂程度还不重，医生给缝上了。但是她的哥哥和母亲最关心的却是：她还能不能生育？而且坚决不肯报案。

同年秋天，公安局人员陪着一个小姐来看病。她是个四川妹子，原来是在歌舞厅里干的。一天晚上，她不小心被一个客人瞒着妈咪骗走，拉到一个小山丘上，填上嘴，捆在树干上进行肛门强奸。然后那个家伙走了，却不给她掏嘴解绳子。她就那样被捆着冻了一夜，又晒了大半天，直到下午 3 点左右才被人发现。来医院时，她已经昏迷了。

三、小姐阿 ying

阿 ying 是新来的小姐，在 x le 歌舞厅里，她的相貌、身材和气质都足以与 mei 姐相媲美，因此最招客人喜欢。

她是四川一个历史上很著名的县的县城人。她的父母都是中学教师，父亲在当地已经很有名气。她曾经有过一个哥哥，可是他患病 4 年夭折了。所以她只有一个姐姐，1997 年时已经结婚，有一儿子，“好玩得很”（阿 ying 的评价）。她在家里很娇惯，全家人都喜欢她，所以很有些小脾气。

高中毕业以后，她先是去农村教小学，后来又通过父亲的后门考进了本县的中等师范学校。她不太爱学习，而是非常喜欢体育运动。她认为，中师的教育水平，还不如原来的高中，所以考进来就等于是有机会玩两年。

中师毕业，她工作了一年；又通过父亲的关系，考上了地区的教师进修学院中文系，又玩了两年。毕业后，本来可以分配到中学教书，但是因为太远，她自愿去教小学。

在这个小学里，她爱上了一个男同事。两人私下已经性交两年之久。可是他还是娶了校长的女儿。她气极了，就带上 1000 元钱，连行李都没有，只告诉姐姐，出走了。

她的姨表兄叫 x yi，来 B 镇已经 3 年了，先后在两个工厂当过保安。她就跑来投奔他。

第一夜，阿 ying 睡在工厂女工的木板铺上，难受了大半夜。她决定，自己不能当打工妹。

于是她就去考文员。试了两处之后，第三个老板看上了她，甚至打算炒掉现在的人而要她。可是她不会讲广东白话，终于告吹。

她通过表哥，在 B 镇又认识了几位老乡，都是开饭馆的或者卖服装的。她就给人家帮忙，可以混口饭吃。可是刚刚几天她就看出来，其实人家根本不需要什么人帮忙，纯粹是看在老乡的面子上在帮助她。这肯定是长不了的。

她出来的时候，没想过自己会当小姐。可是现在 1000 元已经花光了。而且表哥和表嫂也都认为，她根本受不了苦，干不了打工妹。于是表哥就介绍她认识了 mei 姐。

mei 姐一开始并没有讲任何关于卖淫的事情，可是她自己并不是不知道有这种可能性。

因为在老家的时候，她有一个最要好的女友叫娟妹，就是跟上一些不认识的男人去拉萨做小姐，后来就没有音讯了。人们都说，娟妹卖淫被抓起来

了。

刚到 x le 歌舞厅的时候，她自己想：“出台不出台全在自己。”第一个晚上，台湾来的阿华点她坐台，后来又让她送他回家。到了阿华的家门口，她已经很清楚将会发生什么，就不肯上去。阿华当时没有勉强她，可是肯定向 mei 姐告了状。第二天，她听到 mei 姐似乎无意地说：“出来做小姐，就不要扮淑女。客人包夜是好事，多积一些钱，回去做事情。”（阿 ying 转述的原话）

她又拖了几天。第五个晚上，她被包夜了。是阿华。

以下，笔者尽量忠实地转述阿 ying 零零散散、断断续续的话。因为她是笔者所访谈到的第一个具有实足高中以上文化程度的小姐。她能感受，能表达，而且笔者已经进行过测谎。括号里的话，是笔者的推测式分析。

“mei 姐的话是说给我听的，可是那并不是主要原因。表哥和表嫂虽然什么都没说，可是他们的意思我懂。我没有任何谋生的本事，这里的情况又是这样。跌下来的凤凰不如鸡。”

（在一个人的重大选择中，她现有的社会网络里那些离她最近的、势能最大的人的意见，才会发挥最主要的作用。而且对她的选择发挥首要作用的因素，表面上看来是生存的需求，其实上则是她以往的自信的崩溃。表哥和表嫂的态度，其实只是对于她目前的自我评价的一种认定与“合法化”。）

“我也想过回家。可是怎么向父母说呢？他们连我跟那个男人的事情都接受不了，非跟人家打架不可。再说，我们小学就在家门口，我可不想再看见他。”

（其实，很可能并不是简单的失恋，而是因为她过去心高气傲，现在觉得丢不起人。

这，很可能在她离家出走之前，就已经摧毁了她以往的自信，成为她现在的选择的基础。）

“mei 姐说的也有道理。我出来就是想闯闯世界，并不完全是因为那件事（失恋）。

我爸爸妈妈一辈子太苦了，现在两个人一个月才收入 400 元。我过去小，不懂事；现在出来了，应该让他们过得好一些。”

（一个人在做出重大选择的时候，总要给自己找一个合适的理由，总要首先说服自己。这个理由也要符合社会的道德标准，才不至于自卑和自我矛盾，才能坚持做下去。

阿 ying 出走时其实只是因为失恋，可是在她准备投入“性产业”时，就不得不否认原来的真实情况和真实的出走理由，不得不找出“养父母”这个理由来说服自己。如果她继续在“性产业”里干下去，以她的文化水平，很快就可以制造出许许多多令人泪下的理由，来证明自己是误入歧途或者被推进火坑的。最后，连她自己都会坚信不移。这，笔者见得多了。）

“那个阿华对我挺好的，再说我也不是新娘子了。”

（这也是一个能够说服自己的理由，而且也符合“失贞就没好女”的传统观念。）

“不过第一次跟别人这样做，我还是接受不了，所以没跟他说话。他好像不高兴了。

管他呢！可是他只给了我 700 元，好像还很大方似的。（我）想想又觉得很没意思。”

（这就是一个普通女性向暗娼转变的心理过程。她一方面还在按照普通的男女性生活的标准来行事，来衡量对方，另一方面又已经开始按照卖淫业的标准来衡量自己的经济收入。）

“以后我不能老干这个。我白天还在老乡的饭馆里帮忙，我不能失去这个落脚点。

我想好好学习广东话，学好了还去考文员。我觉得我适合做一些管理工作。我的书也不是白念的。”

（这其实只是新手不适应本职工作而产生的普遍反应。每个小姐都经过这一关。这也只是想想而已。因为笔者后来跟踪到她的老乡开的饭馆，去观察她在歌舞厅之外的日常生活；结果发现她根本就没有去学广东话，而且 B 镇也根本就没有这样的培训班。她在饭馆帮忙，仍然只是为了解决中午和晚上的两顿饭而已。）

阿 ying 自己的述说就是这些了。她不肯说以后她又接了几个客人。但是她到 x le 歌舞厅已经一个月了，如果仅仅是坐台，收入肯定不会太多，恐怕买不起她当时来回换的三四套相当好的新衣服。

不过，阿 ying 的前途还在两可之间。mei 姐觉得她对客人还不够主动，心思好像也没有稳定下来，所以正在积极地笼络她。因为阿 ying 毕竟是她手下最有姿色、最有素质的小姐，mei 姐舍不得她走掉。另外几位小姐则跟阿 ying 有些隔膜。阿 li 认为，阿 ying 是干不长的，因为她这样的很容易被一个有钱人包走。搞好了，她很快就可以当上“二奶”。

当然，这话里面可能有嫉妒的成分，也可能是由于别的小姐希望阿 ying 走掉。可是阿 ying 跟她们毕竟不是一个层次上的人，向其他方面发展的余地也比她们大得多；所以，阿 ying 有可能成为“性产业”里的一个匆匆过客。这并不奇怪。大多数暗娼虽然“失足”，却不会成“千古恨”，就是因为她们最终都转业了。那契机就是结婚，哪怕当“二奶”也罢。

四、其他小姐

在 x le 歌舞厅里，阿 li 的从业资格比 mei 姐还老。

她是昆明附近的农村妹子，基本上没有念过书。她 15 岁就出来，在云南、广西都打过工。后来不知道怎么来到 B 镇，在镇边缘的那个“娱乐有限公司”当了两年按摩小姐。

据她自己说，那时她很招客人喜欢，有个城里的男人还想包她做“二奶”。可是她一时糊涂，想赶快赚足了钱回家，就没有答应他。现在她还非常后悔。后来，她因为吃白粉被娱乐公司开除了，流落到前文所述的那个湖南坏鸡头手中，直到 mei 姐把她救出来。

她是 mei 姐的心腹，而且常常可以观察到，她确实对 mei 姐感恩戴德而且佩服得五体投地。最突出的表现是：由于她吸毒，面色灰暗，身形憔悴，所以客人很少包她的夜。

但是 mei 姐跟她说：男人不包你，正好跟我一起睡，省得我一个人害怕。阿 li 讲到这里时，确实是很感动的样子。笔者也相信她的真诚，因为她是在私下里讲这些话的。

阿 li 虽然外貌欠佳，但是她拉客和陪客的本事却是最大的。她很善于撒娇耍嗔、打情骂俏；但又并非如此单一，而是看人下菜碟，对男人的心理掌握得简直是炉火纯青。

例如，一天晚上，一位比较拘谨的男人跟别人一起来这里。mei 姐一开

始都没有察觉到什么，还想给那男人介绍肥妹。可是阿 li 却跟 mei 姐咬耳朵，然后抢上前去陪那个客人。

只见她一反常态，前半个晚上一直都正襟危坐，不苟言笑。后来不知怎么的，那个男客开始摸阿 li 的手了。虽然他直到离开也没有什么过多的举动，可是小费却多付了一些（具体数目阿 li 不肯说）。

这次反常的陪客非常显眼，所有的小姐都注意到了。后来 mei 姐向笔者转述道，那天事后，别的小姐都问阿 li 是怎么调教那个客人的。阿 li 说：没什么难的。我只是在陪到一半时间时，轻轻地对他说：“我比你还好。”他过了一会儿就开始摸我的手了。mei 姐对此也非常佩服。

阿 li 的性格和情感表露都很双重。有时她会在包厢里狂笑，连外面大厅里的小姐听到后都说：又是阿 li。可是有一次，她居然问笔者：“你看这蜡烛像什么？我是说那火苗。”然后就默默无言很长一段时间。这样反差极大的表现还有许多。直到离开 B 镇，笔者也没有弄清楚，她的表现里，究竟哪些是职业习惯，哪些是内心的流露。笔者问过 mei 姐，她只是淡淡地说：她（阿 li）就是那样。

肥妹是典型的村姑作派。她的外部条件可以说是最差的，可是她那种傻乎乎、直愣愣、胸无城府的陪客方式，也许在高度商业化的 B 镇很奇特，所以她的客人并不少。据 mei 姐说，她被包夜的次数一直是最多的。

肥妹是湘西山区的苦妹子，从来没有想过要念书。13 岁就嫁人了，当然名义上是被人家认了干女儿。她丈夫也在广东的什么地方打工，可是两人早就各奔东西了，只是都觉得没有必要去离婚而已。她很喜欢说话。只是笔者分身无术，没有过多地记录下她的故事。

她的最突出的一次表现是：前一天晚上，一个原来被 mei 姐和所有小姐都认为是不肯出血的客人，最后带 x yang 去包夜了。第二天那男人又来了。肥妹竟然忘乎所以，使出浑身解数（在她的水平上）直扑上去。结果不但把客人吓了一跳，还被 mei 姐好好训了一顿。

小姐 x yang，笔者了解不多，只知道她也是湖南乡下妹子，也结过婚，也是被 mei 姐从那个湖南坏鸡头手里救出来的，也吃白粉，只是不像阿 li 那么厉害。

可是，笔者却从另一个渠道听到了 x yang 的一个故事。

B 镇的一位医务工作者告诉笔者，他也去过 x le 歌舞厅。里面的一位小姐对他说：你如果不给我 1000 元（仅仅是坐台），他们就要打我。这位医务工作者懂这一套，就对她说：告诉我他们是谁，我来替你出气。结果那位小姐就再也不提此事了。

据医务工作者的描述，那小姐可能是 x yang。也许因为这位医务工作者是第一次去，所以 x yang 就来欺生。可是，x yang 也不是新手了，她怎么会看错人呢？是急等钱用，气血攻心；还是劳累过度，老马失蹄？笔者当时想不出来。几个月以后，笔者在别的地方的考察中发现，那些奴隶主式的鸡头们确实常常这么干，小姐挣不到一定的钱数就狠打狠罚。而 x yang 是有过这样的悲惨经历的。不过，她显然把这当成赚钱的办法了。可惜她又忽视了，在 B 镇，绝大多数小姐是工作在自由雇佣制度下，所以那位医务工作者完全有理由不相信她。

看来，x yang 还嫩。

五、客人与小姐的恋爱

这里说的是 xwei 先生爱上小姐阿 ping 的浪漫情事。如果不是亲自调查到的，笔者是不会相信的。

xwei 先生正当而立之年，1.76 米左右的个头，相当英俊。

他是长江边上一个大城市的人。父母都是当地教育界的高级知识分子。父亲虽然在前几年去世了，但是他的家庭一直是典型的书香门第。

他 1990 年就已经毕业于当地外语学院的日语专业。一开始被分配去当导游，他并不愿意干，1993 年就不辞而别，来到珠江三角洲的日资企业里发展。他先后在几个地方干过，最后在 1996 年春天立足于 B 镇的一家日本合资的企业里。

他在老家有一个女朋友，是父母的世交的女儿。他和她虽然并非青梅竹马，但是从小也互相认识。两人都上大学以后，双方父母就不断地给他们创造条件，所以他一开始工作，女朋友就提出要跟他结婚了。他也一直把她向别人宣布为自己的未婚妻。

据他自己说，那女子跟他同岁，相貌姣好，为人善良。总之，在客观上他挑不出她的一点毛病来。可是不知怎么搞的，他总是觉得她的温柔还不够，总是没有足够的激情和动力真的和她结婚，甚至还暗暗地害怕。他说，他之所以只身前来三角洲，既不完全是为了经济收入，也不完全是为了事业发展，而是带有逃婚的味道。到三角洲以后的这几年来，这种感觉日益强烈。可是那女子还在痴情地等他，不断表示要来这里跟他同甘共苦。

他很慌，总想找同水平的男人聊聊。他首先认识了笔者在 B 镇的朋友，然后笔者也就认识了他。

xwei 先生来到 B 镇的时候，正逢 mei 姐带着人马垄断了 xle 歌舞厅。xwei 先生的老板（他给他当翻译）又恰恰就是那位据说支持了 mei 姐的日本人。于是 xwei 先生就在 xle 歌舞厅里认识了小姐阿 ping。

后来的事情就是一笔糊涂账了。他们一开始是什么样的关系？是因为 xwei 逃婚才跟阿 ping 好，还是因为阿 ping 的出现，xwei 才更不愿意结婚？那个日本人发挥了什么作用？……这些，笔者都搞不清楚，反正只知道，当笔者认识他的时候，xwei 已经如颠似狂地爱上阿 ping 了。

他向笔者倾诉了许许多多。以笔者的阅历来看，这确凿无疑地是“爱情症状”。由于涉及个人隐私，笔者不能多说，只谈一事：

在跟 xwei 相好以后，阿 ping 又跟一个香港客人来往上了。xwei 气极了，惟一一次动手打了阿 ping，然后两人又抱头痛哭。阿 ping 反复对 xwei 说：“我跟他（香港人）好，只是为了他的钱，为了咱们将来一起用。”xwei 当然不能接受。在反反复复闹了很长一段时间以后，xwei 告诉笔者，他决心离开 B 镇去别处工作，还要把女朋友也接来，以便斩断情丝。

可是笔者离开 B 镇 3 个月以后再打电话去，知道他并没有走，也没有接女朋友，还在跟阿 ping 无休止地闹。7 个月以后，朋友告诉笔者，他们两个已经正式同居了。阿 ping 也已经退出 xle 歌舞厅，不再与别的男人来往了。朋友预言：吃他们俩喜糖的概率，大约在 70%。

算起来，他们之间的关系已经有整整一年了，比许多离婚的夫妻还长。

xwei 对笔者翻来覆去地讲述过他为什么会爱上阿 Ping，总之就是一句话：没有人像她那样对我好。

可是 mei 姐却对笔者说过：“阿 ping 呀，她对所有的男人都那么好。”

笔者对阿 ping 的了解虽然不算多，但是同意 mei 姐的看法。那是一种

个性，不是职业化的结果。这，确实很特殊。

笔者实在不能再多说了，仅仅想在小姐们的社会档案里添上这样一个实例：不管我们认为这是不是爱情，反正它确实发生而且存在于 xwei 这样一个层次的先生和阿 ping 这样一个歌舞厅小姐之间。

六、小姐总论

1. 小姐为什么会成为小姐？

前面说过，如果仅仅在发廊里等客，那么一个小姐平均要等 4 天才能拉到 1 个客人。

可是，如果 1 个客人 1 次给她 200 元（打炮）到 500 元（包夜），那么她平均每天就可以有 50 元到 125 元的收入。

一个打工妹，加上厂里包吃包住，每天顶多挣 30 - 40 元，而且很累。这就是所谓“劳动的不等价”。所以，从总体上来说，只要存在着这种不等价，就总会有许多妇女去卖淫。但是从个体上来看，为什么有些妇女卖淫，有些却不卖；关键就要看，她觉得，这个差价是不是足以交换她原来所持有的性关系道德。

那么，接着问下去，一个女人为什么会觉得当小姐的劳动差价足以交换原来的性道德呢？阿 ying 的实例告诉我们，更深入的原因是：她的自信程度，是不是足以抗衡当小姐的吸引力。她的这种自信程度又有没有足够坚实的基础。

因此，我们还将不断地发现：个人情感生活中的挫折，是小姐们最为普遍的成因。

对一个女人来说，情感方面的挫折，可以摧毁她整个人生信念。这是老生常谈了，天下每个女人都知道。问题是，许许多多的人们（包括女人自己）在谈论这种普遍现象的时候，从来也没有把小姐们包括进来。

笔者要不厌其烦地说：小姐们也一样是女人，情感生活对她们也一样首要。在这一点上，她们与女知识分子、女干部并没有差别。只不过因为许多人（包括一些所谓“高层次”的女性），出于种种现实利益和自尊心的考虑，死也要把小姐说成是“异类”。

这些人根本不想承认小姐也同样是女人，所以才编出种种神话来，比如道德沦丧、没文化、素质低、好吃懒做、“性解放”等等。

这，其实是偏见与歧视。

2. 小姐的两种生活

许多小姐在“性产业”里呆的时间长了，神情作派里都有一种“味儿”。大多数客人喜欢的就是这种“味儿”。能不能看人下菜碟地使用好这种“味儿”，直接决定着小姐拉客成功率的高低。

尤其是那些“红”的小姐，她们在拉客时的那种眼神，绝大多数都不愧被称为“勾魂眼”。这是她们最重要的资源，也是她们之所以能够鹤立鸡群的基本原因。其他小姐实际上也是这样被客人分成三六九等的。姿色和身材，甚至“味儿”，倒在其次。

这是小姐的最主要的特征，也是她们区别于一般女性的最主要标志。在 B 镇，许多当地的年轻女性，打扮得非常像小姐，就连举止作派也有几分像；所谓“贫学富，富学娼”，表现得很明显。当地男人也经常议论和感叹这一点。但是他们很少把这些本地女子误认为小姐。这实际上是因为，良家妇女无论多么妖艳，也不会有“小姐味儿”和“勾魂眼”。

因此，绝大多数客人实际上都只能根据“味儿”和“勾魂眼”，来判断一个女人是不是小姐。可是许许多多男人却说，小姐即使走在大街上，自己也一眼就可以看出来。

其实，这是吹牛。

在业余场合、业余时间和业余活动里，绝大多数小姐都不会显露自己的“小姐味儿”，更不会随便使用“勾魂眼”。不是因为她们要装作良家女子，更不是害怕众目睽睽，而是因为毫无必要。所以，男人们实际上是无法辨别她们的。

例如，就笔者所见，“勾魂眼”要数阿 Li 运用得最好，最自如。可是她也相当职业化，完全能够把职业与个人生活搞得泾渭分明。因此，她在业余时间跟厨师和保安打牌时，从来不露“勾魂眼”；以致来了半年之久的那位厨师，曾经斩钉截铁地对笔者说：阿 Li 根本就卖不出去，她只能当 mei 姐的小保姆。

与此相似的是，肥妹也常常肆无忌惮地跟厨师和保安开玩笑，甚至有些形体动作。

但是这里面却并没有“小姐味儿”，更没有“勾魂眼”。所以，他们即使打闹成一堆，也不过是很像农村常见的那种老爷们儿与老娘儿们之间的开玩笑，跟拉客是截然不同的。

笔者很早以前就听老警察说过：“我看她，不知道她是不是妓女；可是她看我，我一下子就知道她是不是。”后来才发现，果真如此。只不过还要加上一个限定：只有她把我当作一个潜在的客人来看的时候，我才能知道她是小姐。

许多男人之所以吹牛说自己能够随时随地辨别出小姐，是因为他们虽然可能确实嫖过多次，但是却根本不了解小姐，也不了解女性。

其实，小姐在做生意的时候，一切都是假装的，而且必须是假装的，否则她就无法坚持做下去。小姐必须把职业行为与自己的人品彻底分开，把上班与下班严格分开。否则，她也无法做下去。

这，并不是小姐在骗人，而是有些客人大不成熟了。他们企图把纯粹的钱与肉的交易，打扮成一般男女之间的性关系。否则，他们的心理就可能承受不了。

或者，这样的客人是过于狂妄了。他们不仅想购买小姐的身体，还试图购买她的人格与灵魂。这，注定是要失败的，哪怕把她包为“二奶”也罢。

所以，如果一个小姐并不想继续拉一个客人，那么两人在大街上相遇，小姐对客人会视而不见的。笔者之所以能够多次跟几位小姐一起逛街甚至访友，也正是因为笔者并不是她们的客人。

所以，如果真的想了解小姐，那么就请把她们当作普通人来相处，而且多考察一下她们的业余生活。

3. 小姐最想要什么？

“我想有个家”，这是天下女人的肺腑之言。所有的小姐也不例外，只不过她们在社会舆论的培训之下不可能不自卑，所以即使在私下里互相聊天的时候，也很少直接这样说。

可是，mei 姐一心一意想把儿子接来，她实际上需要的不就是一个家吗？哪怕是破碎的和残缺的。

阿 ying 为什么会觉得“养父母”是最能说服自己的理由？就是因为她

对原来的爱人已经意断情绝，已经对自己的小家丧失信心；所以只能把父母继续当作自己的家，以便自己能够向这个家继续效忠和奉献。

阿 li 究竟因为缺乏了什么东西，才苦恼得去吸毒？她有过钱，有过虚荣。她现在仍然有 mei 姐这样的患难至交。尤其是她也已经高度职业化了。可是，她仍然没有一个家。

肥妹为什么总是那样胸无城府地对待客人，连 mei 姐都把她训练不出来？因为她实际上是在下意识地摹仿着在一个家里的那种无拘无束的生活。如果非要地把客人看作一只只的钱包，她的“家”就不存在了，她还怎么活？

×yang 自己受过奴隶主般的鸡头的苦，她怎么会想到用这样的经历去骗钱？是不是因为在她的内心深处仍然觉得，鸡头那样的“家”，也比没有强？

所以，笔者倔强地（或者说顽固地）相信，如果非要“改造”小姐们不可，那么，请帮助她们获得一个家吧。

4. 小姐的日常生活感受

除了跟客人讨价还价的时候，笔者还没有听到一个小姐私下里叫苦。除了跟客人“摆派”或者顶嘴的时候（并不多），笔者也没有听到一个小姐说这样的生活有什么乐。

她们最普遍的感觉，让 mei 姐说出来了，就是一个字：淡。

因此，像 mei 姐这样原来夫妻就没什么感情，日子过得也很一般的小姐，就会觉得现在的生活与在原来家里的差不多，根本无所谓好坏。所以她们通常可以心平气和地在“性产业”里干很多年。笔者估计，这可能也是当妈妹的首要心理条件。

可是，像阿 ying 那样经历过情感上的急风暴雨的小姐，或者像阿 li 那样曾经有过大红大紫时代的小姐，恐怕就很难长期忍受这种“淡”。她们要么上升，脱离这个职业；要么下沉，陷入吸毒的苦海。

笔者估计，肯定有一些不仅很适合这种生活，而且确实能够从中自得其乐的小姐。

笔者虽然还没有遇到过，但是在肥妹的身上，似乎可以看到一些迹象。在椰林岛调查的时候，笔者也曾经发现过，小姐之间那种互不歧视、可以放肆地说笑打闹的生活氛围，对一些小姐也产生了吸引力和凝聚力。这，是不是也可以算作适应“性产业”的一个侧面呢？

这也可能是一种应运而生的心理上的自我保护机制。所以，如果真的是为了关心人性、帮助弱者，那么对于那些还无法脱离“性产业”的小姐，我们还不如首先教会她们如何尽快地建立自己的心理防卫机制。这比看着（甚至逼着）她们去吸毒要好得多。

5. 小姐有没有“性快乐”？

对于这个问题，笔者才疏学浅，没有能够从任何一位小姐的嘴里问出任何结果来。

虽然 mei 姐说过：就那么回事；但是笔者却无法知道，她究竟是在回避，还是在说真实感受。

可是在 B 镇，就如同在其他地方一样，男人们，甚至标榜自己从来也没有嫖过的男人们，却总是热衷于谈论这个问题；而且能够讲出来的故事多得很，细得很，真让笔者这个调查者汗颜。

在笔者所听到过的男人们的谈论中，说小姐在卖淫的时候也有性快乐的人居多。在持这种看法的男人里，大约有一半人认为，至少有一部分小姐，

主要是为了获得性快乐才去卖淫的。另一半则认为，虽然不能说是主要为了性快乐，但是确实有许多小姐是赚钱与性快乐两不误。

笔者没有他们所掌握的那种资料，只能提出一些谈论这个问题时的基本思路：

首先，有一些根本不会去嫖娼的男人，也相信女人为了性快乐而卖淫的说法。这可能有两种原因：一是有些人是从根本上就认为一切性快乐都是罪恶，因此说暗娼是为了性快乐，就等于说她们罪孽深重了。二是有一些男人由于不了解女性在性方面的特点，所以不由自主地按照男人的情况去解释女人的行为。他们觉得，男人投入任何形式的性活动，首先地和当然地是为了获得性快乐。女人怎么可能不是这样呢？

其次，如果是确实接触过小姐的男人，那么谈论这个问题时也必须搞清楚：

(1) 所谓“小姐的性快乐”的判定标准是什么？是性高潮，还是愉悦的感觉，还是生理上的某些现象？

(2) 所谓“有”是什么意思？一次就算吗？

(3) 小姐有没有性快乐，由谁来判定呢？是她，还是他？如果是他，那么他的性学知识是不是足以做出准确的判定？

(4) 有没有性快乐，与是不是为了性快乐，这是两回事。无论男女，别人可以观察到的所谓“性快乐”，在许多情况下其实只是生理上的某些必然的性反应。因此，假设在被强奸中，女方也出现了某些性反应，我们能说她是“为了”被别人强奸吗？反过来说，男人受到适当的刺激时，都会出现阴茎勃起；不管对方是谁，往往也不管男人自己愿意不愿意。那么，难道男人就不可能存在被强奸的问题吗？这时的男人就是“为了”被别人强奸吗？

(5) 谈论这个问题，还必须反过来考虑。例如：如果说某些小姐是为了获得性快乐而卖淫，那么对那些能够给她性快乐的男人，她是不是就减价呢？如果她仍然坚持原价，又怎么能说明她是为了性快乐呢？

(6) 谈论这个问题，还要想想性和钱以外的问题。在目前的中国，一般女性即使是在夫妻之间的性生活里，如果没有爱，也不会有性快乐。那么，那些被认为是主要为了获得性快乐而卖淫的女性，难道与一般中国女性真有本质的区别？难道她们真的除了钱和性，就不需要爱？她们究竟具备了什么样的特殊的生理基础和心理状况，才可能这样做，而且做得出来，而且还能持续下去？

(7) 在性交易里，小姐的人身风险相当大。因此，即使真有主要是为了获得快乐而卖淫的女子，那么她是怎么把风险与获得平衡起来的？她具有何等超凡入圣的能力，才做到这一点的？她又为什么不去选择风险小得多的一般男女之间的性关系呢？

(8) 在目前中国，即使在一般人的性生活里，女性要获得性快乐，很大程度上也要依靠男性的温柔体贴，至少不得不依靠他的性动作非常合适、非常圆满。那么，那些为了性快乐而卖淫的女子，究竟有什么绝技，能够经常找到这么好的嫖客呢？反过来说，即使许多极爱妻子的男人，也还不会帮助妻子获得性快乐。那么，为了性快乐而卖淫的女子，又是怎么回避和拒绝这样的笨男人的？尤其是，既然是卖淫，再坏的男人，只要付足了钱，她还能够拒绝他吗？她的性快乐又从何而来？

总之，笔者总是怀疑，至少在目前的中国，所谓女人为了性快乐而卖淫，

恐怕在很大程度上是男人编出来的，而且是那些至少希望嫖娼的男人们编的。因为在社会舆论的引导下，他们也同样不愿意把自己可能的嫖娼行为说成是欺负人或者是购物；所以他们需要说：我也给了她所想要的。这样，即使承认这只是交易，也会显得公平一些。

第六节 社区居民对于“性产业”的反应

一、对“女人变坏就有钱”的夸大估计

这是一个在全中国都非常普遍的现象。而且，由于人们已经对此深信不疑，所以许许多多相反的例子，人们就会视而不见。注释 笔者在访谈当地居民，尤其是当地妇女时，一位精通广东方言和普通话的女同志予以了大力协助，特此深表谢意。

例如，笔者在 B 镇访谈医务工作者的时候，一位女护士谈到，经常有些小姐来看病时穷得买不起药，就把处方偷偷地扔掉。她也遇到过一位小姐被妈咪送来看病，一检查，其实只是饿昏了。可是，才过了几分钟，当谈到“女人变坏就有钱”的时候，还是这位女护士，却不假思索地说：这里的小姐干一次能赚 300 - 400 元，能干的一个月就能赚 4 万元。妈咪则是每月 3 - 4 万元。

再如，一位当地人曾经向笔者描述了“二奶”们赚到了多么多么多的钱，最少的也是每个月 2000 元。可是话锋一转，说起他的一位朋友时，他又说那男人每月只给“二奶”500 元。他丝毫没有意识到前后有什么矛盾。

这里面，可能有种种原因。

有些人是人云亦云，从来没有认真想过这个问题，更没有任何实际的了解。

有些人是看高不看低，或者是语不惊人死不休，所以不自觉地专门说那些收入最高的极端例子。

可是，如果做出夸大估计的人，自己这方面没有任何可以被挑动的因素，那么他们怎么会这么轻易地就被社会舆论蒙住了眼睛呢？

这恐怕主要是因为，现今的大多数人都对自己的收入状况不满意，存在着或多或少的心理不平衡；所以拉出最招人恨的卖淫来说事。实际上，这里面的潜台词是：看看，连不劳而获的、死不要脸的暗娼都赚这么多钱，而我呢？难道这公平吗？

体制内的、挣死工资的人最容易这样，而他们，恰恰是我们这个社会的民间舆论的主流。注释 这方面有一个民间笑话。有一家人一起看电视时，看到里面正在说，某地的小姐赚了多多少少钱。于是父亲说：他妈的，比我挣的还多！母亲则说：男人花那个冤枉钱干什么？突然，十几岁的女儿说：爸，妈，送我也去干吧。

小姐们当然有种种必要来吹嘘自己的高收入。可是许多时候，她们的吹嘘也和一般人的牢骚一样，实际上是在发泄自己的心理不平衡。

例如，阿 li 曾经说过，当年那个想包她做“二奶”的男人，一张口就答应每月给她一万元，她却不同意。这话，除了显示她昔日也有辉煌以外，

同时也在表达着两种意思：自己现在不应该被这样看低；自己的未来不是梦。至于当年那事情是真是假，其实并不重要。

mei 姐是笔者所遇到的少有的明白人。她曾经当着所有手下小姐的面对笔者说（大意）：我们这里地方偏，比不得 x feng 大酒店，别老听别人（别的小姐）吹牛。她们都是只说吃肉。不说唱汤。从她的这话，联系到她动员阿 ying 时的旁敲侧击，笔者觉得，她实际上是说给手下的小姐们听的，以免她们不知天高地厚，让非分之想把自己搅昏了头。

二、对“性产业”的矛盾态度

在笔者的社区考察中，当地民众对于“性产业”的态度是一项重要的内容。

不同的被调查者一致说，1992 年之前，B 镇没有小姐，家庭婚姻也很稳定。医生们说，1992 年以前不但性病“少少”，就连各种妇科病都很少。

那时候，当地人对于嫖娼卖淫这样的事情很痛恨。据说那时也有少数男人跑到珠江三角洲的其他地方去嫖娼，但是谁也不敢说出来，因为如果被家里的长辈知道了，会挨骂甚至挨打的。

1992 年以后，“性产业”一步步发展起来，当地人的态度也逐渐变化。这主要表现为，他们在评价“性产业”，尤其是在评价小姐时，陷入了 4 种相互冲突的情感。

1. 对小姐的传统式的鄙视

无论男女，当地人都很鄙视小姐。但是为什么鄙视她们呢？既不是出于婚姻道德，也不是因为她们违法，而是嫌小姐们“衰”。

在当地方言里，“衰”=晦气、倒霉、让人恶心、烂货等等。因此，当地出租房屋的人，一般都不许小姐带男人回来住，“嫌衰”（但是长期被包的“二奶”，就无所谓了）。当地女人都把小姐叫做“街婆”，当地男人则使用“街妹”这样的称呼，而最通用的“鸡婆”则干脆就是骂了。就连五六岁的小孩，看见穿得好的、浓妆艳抹的年轻女人，也会说：鸡婆！

良家妇女与小姐的界限，简直就是人类中最深的鸿沟。老年良家妇女对小姐的愤怒，更是无以复加，因为里面混杂了“九斤老太”对于“世风日下”的愤怒。例如，一位当地老太太是这样说的：“（我）看到‘衰街妹’就生气，（她们）最好死！衰！原来衣衫不贵，现在小姐们不靓不穿，农村妹看了学样（衣衫就贵了）。小三角（裤），还伸大腿！”

中年良家妇女的鄙视里也混杂着愤怒，但是恐怕更多的是嫉妒式的心理不平衡。例如：当地的一位管理区（村）妇联主任，声称自己曾经深入到“鸡婆”里了解情况。但是当她向笔者描述“鸡婆”的情况时，只字不提小姐们的辛苦和风险，却首先提到她们都“穿金戴银”。看来，这一点深深地刺激了她（其实多数小姐也并不是这样）。

年轻女性大概是本能地意识到，“九斤老太”对小姐的愤怒里，夹杂着婆婆对儿媳的嫉妒，所以笔者所访谈的当地年轻女性，对于小姐是一种“无冤无仇”式的鄙视。她们只是一再表白：我们（当地年轻女性）自己一个人不会去卡拉 OK 或者酒楼。如果一帮人一起去的话，就自己包房，因为不愿意与大厅里的小姐为伍。

当地的男性正人君子又是另一种鄙视。例如，笔者访谈的一位原来的生产队长是这样谴责小姐的：男人不理（她们）都不行。男人点了小吃，小姐上来就拿、吃，真（让人）生气！在这个男人的鄙视里，小姐对男人的冒犯

才是最令人看不起的。而且，他实际上已经注意到了一部分小姐的可怜相，她们甚至不得不跟客人抢一口饭吃了。

2. 对小姐危害婚姻的愤怒

当地人，尤其当地女人，对小姐的愤怒声讨，其实主要是针对“二奶”的，只不过她们自己并没有意识到这一点而已。笔者在访谈中，特意指出“二奶”与“小姐”的区别。结果，所有的男男女女，无一例外地都说“二奶”更可恨。而且，只要一点出这个区别，笔者就根本别想了解他们对小姐的看法了。因为他们都抓住“二奶”不放，即使满口“小姐”这个词，说的也仍然是“二奶”。

这说明，对于久已淡忘了妻妾成群这个中国正宗传统的现代中国人来说，危害最大的是各种各样的小老婆，而不是娼妓。

较年轻、较有文化的当地女性，对于小姐的危害想得更深一些，涉及到了男女两大社会性别集团的利益的问题。例如，一位女护士说：当地的 22 - 23 岁的未婚女性都提心吊胆，不知道应该如何挑选老公。（她们）对男人不敢相信。有这么多小姐来这里找钱，当地的男人无法把握自己的。 注释

另一位当地农村年轻女性也说道：外来妹冲击当地农村女子。一些农村女 28 岁了还嫁不出去；还有 30 岁的老姑娘。一个村里就有四五个。过去可没有这样的事情。不过，这位当地女性显然又把“小姐”与远来的新嫁娘给混为一谈了。

3. 对小姐的某些宽容与同情

当地人眼看着自己的家乡是怎么一步步发展起来的，最清楚打工妹的功劳与艰辛，所以也相对地更容易理解小姐的成因。年轻人尤其如此。

例如，当地一位 23 岁的女护士这样说：（1）“通过某种途径我钱，也应该算职业。”（2）“（应该）让一部分人先富起来。小姐最优秀，漂亮，有姿色，所以最有钱，又能（让男人）廉价消费，所以是正常的。”（但是在场的别人没有附和）

再如：当地的 3 个男中学生到 x le 歌舞厅来玩，点了阿 ying 小姐“坐台”（仅仅是陪坐）。妈咪 mei 姐逗他们说：这个小姐可是你们的老师哟！结果 3 个小家伙把阿 ying 小姐一直护送到她的住处。他们在路上一致劝她：坐台可以，千万不要出台；还留下了其中一人的电话号码，说是有危险可以找他们。

当地人传说最多的，是各级各种领导人对于“性产业”的宽容。例如，据说当地的领导在开大会的时候说过：男人要“叫街”（找“街妹”），女人要吃饭，这些都很正常。可是，这种传闻跟笔者调查过的其他地方一样，虽然肯定不会是空穴来风，但往往只是一种“表意”，查不清来龙去脉的。在 B 镇，笔者先后听到五次有人这样说，但是没有一次能够通过笔者的测谎。

这其实是中国老百姓的一种惯用斗争策略。它既可以为自己的无法无天辩护，也可以表达自己实际上对“社会丑恶现象”深恶痛绝；既可以发泄对官方的不满，也可以证明自己绝对是忠顺良民；既可以表明自己关心国家大事，也可以证明自己是官逼民反。

由于人们可以使用这样的传闻达到各种各样的目的，所以这传闻也就最容易三人成虎。

至于领导人到底说过没说过，反而成为其次的问题了。

4. “性产业共荣圈”

在考察这个方面的时候，笔者遇到了一出“戏”。

在访谈当地××管理区卫生室的医生、妇联主任、男队长时，笔者问他们：“性产业”该不该封掉？他们众口一词地说：封了好！可是那位妇联主任接着就告诉笔者：她自己的房子就在×ye大道上，已经租给一间发廊了。于是笔者问她：如果封了发廊，您的房子还能租出去吗？她显然从来没有想过这样的逻辑问题，当时没有回答，而且后来再也不谈她出租房子的事情了。

那位卫生室的医生也是如此。笔者访谈时，她刚刚大骂了“鸡婆”一顿，刚刚积极表态要求禁娼，就来了两位小姐（说普通话）看病。这位女医生给她们看完以后，告诉笔者：她们就是“鸡婆”；然后“脸不变色、心不跳”地继续冲着笔者骂小姐。

这不是她们个人的双重人格，也不仅仅只是一种自我心理防卫。这是中国人在“表态文化”熏陶下的人格悲剧：“态”是一定要“表”的，而且必须“表”对；至于自己的实际行为和切身利益，则完全是另一回事。二者必须分离，甚至必须相互矛盾。久而久之，不仅没有人会察觉其中的矛盾，而且许多人会发现它大有好处。于是“表态”就成为一种行为方式，一种文化，一种民族习惯。

访谈镇内的男女时，他们就比较暧昧了，一般都说：“性产业”不关我的事，封不封我都没意见，也不愿意管闲事。可是笔者在前文里已经举过例子，在B镇，无论是出租房屋的，还是经营各种小买卖的，连开摩托车载客的当地人都知道，他们与“性产业”已经是“砸断骨头连着筋”了。

人都是这样。道德义愤最后还是要服从切身利益。有文化的卫生工作者，对于这一点认识得更清楚。

一位女医生这样说：我们看不起做这种事的女人，但是从职业上来说，对她们的态度必须好，服务也要好。从女人的角度来说，我们支持关闭这些色情场所，但是一扫黄，医院马上就没有病人，没钱可收。过去几年，春节时小姐们回家过年，医院的生意就少许多。现在有些香港人过年也来，或者来这里过年，所以生意还不那么冷清。

这种说法是有根据的，因为当地正规医院的妇科，主要的收入来自女人的冲洗阴道和阴道内放药。当地80%的小姐有各种妇女病，主要是霉菌性阴道炎。农村妇女和打工妹里面，阴道滴虫比较多。所以，平时每天可以来70-80人，笔者访谈的那天是90人。

每个星期一是人最多的日子。最旺的时候，每天可以来100-150个病人。注释 医生们的统计是：被“包租”的小姐得性病的少，其次是酒楼里的，发廊里的较多。丈夫传染给妻子的也发现了一些，1995年-1996年多起来，尤其是1996年最多。其实，这是因为，被包租的小姐一方面相对有钱，另一方面包她的男人也更严格地要求她的卫生。发廊妹则是一方面收入太低，舍不得来冲洗和放药；另一方面她们与嫖客也没有长期的关系，嫖客不大在乎她们有没有性病。至于被丈夫传染的妻子，过去不见得就一定很少，而是过去妻子怕丢人，不敢来看病。现在妻子敢来了，实际上也表明了当地社区日益宽容“性产业”的一个侧面。

在B镇流行一句话，叫做“一昌（娼）带来百业兴”。事实上怎么样，笔者无从全面认证；但是这无疑已经成为该社区的一种共识。

当地人说，刚开始的时候，公安狠抓小姐，每人罚款3000元。结果不但小姐少了，而且留下的小姐也穷了，到后来，本地的商店连百货都卖不出

去了。特别是酒楼和饭店，只好“停业不关门”，以便对上面报喜不报忧。例如，1995年7月有一个18岁以下的外来妹，在B镇被迫卖淫。后来她告状到省公安厅，于是省里直接派人来抓，搞了一次大“扫黄”，影响B镇的商业长达4个月，直到11月以后小姐们才陆续回来。

从那以后，B镇一年只抓一两次小姐。每次抓了以后，市面都会冷落整整一个季度。

可是上面要求，所以只好一年抓两次。

地方利益当然也与“性产业”息息相关。例如，当地的一位官方人员说：xqiao大酒店是香港人在B镇开办的，势力相对小一些。省里物价局检查它，要罚款。结果香港老板罢工了，镇政府少了250万元租金，也不干。最后这事不了了之。

这就是说，“性产业”的经济纽带已经把许多行业和个人都拉进了一个“共荣圈”。

社会学一般理论告诉我们：一种社会现象能不能生存和发展，最关键的并不是看有多少人参与它，而是看有多少人不反对它，尤其是并不真的用行动去反对它。

三、“理论黑洞”

对于“性产业”和“红灯区”，大多数中国人还很少思考。这不是问题。但是，如果人们仅仅依靠“飞进几只苍蝇”、“沉渣泛起”的理论并不足以说明所有问题。

笔者曾经访谈了一位当地的官方人员，他是当地土生土长的少数大学生之一。他分析说，当地形成“红灯区”的主要原因有五个：

一是外来投资带来了大量港台人和外国人；

二是本地人赚钱很容易，小姐们又年轻漂亮，本地男人对她们有很强烈的新鲜感，所以很舍得在她们身上花钱。注释 本地人除了经商、搞实业以外，出租房屋的收入也很可观。例如，镇区内的本地人平均每家都租出去3间屋，每间800元，每月就纯收入2400元。所以他们觉得赚钱很容易。

三是卖淫的高收入也吸引了越来越多的外来妹。她们在工厂里打工，每月才挣400-500元，而卖淫一次就可以挣到这个钱数。

四是她们远离家乡，卖淫也没有人知道，所以下水的人越来越多。

五是当地的各种各样的纵容与支持。

笔者知道，许许多多中国人都持有类似的看法。可是我们却很少体味这种看法的真实意义。

这一方面说明，我们中国的具有一些思考能力的人们，对于“性产业”的问题已经形成了一个思考套路，一个解释模型。任何地方的任何时期的任何情况，都可以圆满地放进这个理论大筐里，以便在稀里糊涂之中求得一团和气。

更重要的是，这样思考出来的任何一个原因，都必定是根本无法解决的，而且往往是并不需要去解决的。这样，人们不仅可以不必再劳心费神地探索问题，而且理论上的无奈就是实践中的无奈，人们可以因此而相当心安理得地容忍问题的存在。

由此，笔者经常想到，在许多禁娼文件和正式出版物里，也常常出现一些对于嫖娼卖淫的原因的理论分析。可是笔者总是觉得，它们真是难得的黑色幽默：不管作者分析出多少条原因，可是读者都会发现：它们是根本无法

解决、无法改变的。那么，这样的宣传材料，到底是为禁娼呢，还是仅仅满足于宣传？

第七节 当地的“二奶”问题

一、现状

“二奶”问题对于笔者来说，完全是“搂草打到了兔子”，是它自己撞上门来的。

所以笔者的调查材料并不多，只能罗列如下：

1. 概述

当地人说，现在包二奶很普遍，带小姐是有本事。有钱的都有小的，乡长也有小的。

中层干部都是如此，叫做“三小一大”（小汽车、小洋房、小老婆、大哥大）。连司机一般都有二奶。

当地人里，40多岁的人包二奶的特别多。老婆一般都不做声。有些男人还把二奶带回家里。

“二奶”也有升为老婆的，有跟香港人拿了结婚证的，也有跟当地男人的。一般来说，一开始都是包，后来女方的父母、亲友闹得很厉害，最终就结婚了。

当地农村靓妹也有被香港人包的。

在医院的妇科，周末比较多是来人流的，有男人陪着。有些“二奶”给护士塞钱，开假化验单，证明自己已经怀孕了，以便向男人敲诈钱财。

笔者访谈的一位当地老太太，生怕笔者不信，就带着笔者去看一座三层的好房子，说是香港人的，每层养一个包婆，一共3个，每人每月2000元，不准出门乱跑。

2. 故事

故事之一：一位开“四轮车”（双排座的小型货运汽车）载客的司机，32岁，自己已经有两个女儿，一个儿子，又包了一个“二奶”，却让“二奶”连续打购4次。

故事之二：有一个“二奶”，在老家有丈夫，还有4岁的儿子。现在被一个香港人包下来，跟他又生了一个两岁的儿子；因为香港人的老婆生的是女儿。

故事之三：有一对广西夫妻一起来到B镇。丈夫伪装是“哥哥”，把“妹妹”包给一个香港人。香港人一走，他们夫妻两个就过起了日子。

故事之四：一个40岁的男人，在外面“兜”（做生意），包了两个小姐，很漂亮的。

回家后，自己身上有香水味，打电话又被老婆听到，于是老婆追查到小姐，大打出手。

故事之五：一个农村男人，已经有了3女1子，又包了小姐。老婆过生日的时候，要去OK厅，恰好遇到那位小姐。小姐不知道，还上来跟男人亲热。于是打架。

故事之六：一个农村家庭，最小的儿子20岁，读书读不下去，没事做，

吃白粉。包了一个“衰妹”，是外来妹。家里送他去戒毒，那个“衰妹”给他送白粉，他在三楼上，甩出一根线，把白粉钓上来。

故事之七：一个农村男人，在镇区里卖牛肉，也包了一个“小的”。结果自己有性病了，还回家传染给老婆。但是老婆一直找不到那个“小的”，所以两口子一直打打闹闹。

故事之八：一个男人在外面包婆，但是老婆把他的大哥大给“抹（Ma）机”（盗用号码）了。一次，男人跟包婆通话，叫包婆“别乱跑，晚上我来”。结果老婆追踪而去，发现了。

故事之九：小姐有的也养小后生。例如在 1996 年，两个小姐包了两个同乡的后生，但是他们用安眠药把她们灌迷，拿走了存折。小姐第二天醒来才去报案。

3.“包二奶”的价格

让笔者吃惊的，不是它的贵，而是它的便宜。笔者在陆续的访谈中，一共了解到 11 个“包二奶”的价格。其中最贵的是每月 5000 元人民币，最便宜的则是每月 500 元，二者相差 10 倍之多。而且，在这 11 个价格中，超过每月 2000 元的只有两个，大约等于 2000 元的却有 5 个，还有 4 个是低于 2000 元。其中只给 500 元的居然有两个。所以笔者相信当地人的普遍说法：“包二奶”的平均价格，不会超过每月 2000 元。

当然，这里所说的，仅仅是男人直接付给“二奶”的现金。除此之外，男人还需要给“二奶”提供住房和日常生活的基本消费。这些往往都不是支付现金。因此，上述价格，实际上相当于“二奶”们的“纯利润”。

花钱最少的、每月只给 500 元的那两个男人，就是前面故事之一和故事之七里面的男人。故事之一的男主角是笔者朋友的朋友，是一个开四轮车的原农民，赚钱并不多。据笔者朋友的间接介绍，他的情况可能有些独特。他完全不怕老婆知道，还经常硬要老婆与“二奶”住在一起，以便省钱。他对付女人可能很有一套。他的那个“二奶”，各方面条件可能比别人的还要好一点，但是他却能够只用那么一点钱，已经把她包了快一年了。

4. 为什么愿意被包？

有些“二奶”是外来的打工妹，有些是穷乡僻壤来的农村妹子，也有一些则是原来的小姐。笔者没有直接访谈过她们，无法进行个案分析；但是从别人对她们的介绍中，笔者觉得，至少有这样几个因素，促使她们不当小姐而当“二奶”：

- (1) “我想有个家”，这在前面分析小姐的时候已经说过了。
- (2) “二奶”多多少少有一些希望成为小老婆甚至大老婆，小姐却没有。
- (3) “二奶”的收入很固定，比小姐们的“饥一顿饱一顿”更稳定。
- (4) “二奶”的风险（被抓、被欺辱、得病等等）比小姐少。
- (5) “二奶”付出的精力，也比那些辛辛苦苦百般拉客的小姐少。
- (6) “二奶”不受“妈咪”或者“鸡头”的中间剥削，挣的钱全都是自己的。

除此之外，笔者实在想不出别的理由来。尤其是那些被低价包下来的女子，很可能觉得，即使每月只有 500 元的纯利润，也仍然比当小姐强。

这样的道理可能人人都懂，所以在 B 镇，当“二奶”并不那么容易。尤其是，“二奶”不能仅仅靠年轻美貌，还必须有“居家过日子”方面的素质和相应的技巧，所以许多小姐都不合格。

可是，笔者至少听到过一个例子，有一位小姐就怎么也不肯当“二奶”。据说是因为她很快就要回家乡了。可是笔者猜测，真正的原因也许是因为有一些小姐认为“流动售货”挣的钱更多，或者已经习惯于小姐的那种生活方式。注释 这样猜测是因为，本例所说的那位小姐，是从某个大城市来的，已经是老手了。

5. 当地妇女对于“二奶”的痛恨

笔者所访谈的那位村妇联主任说：“二奶”真是枪毙有余。现在，良家妇女不忧食穿，就忧男人在外面养个“小的”（白话也叫“小”）。良家妇女反而人不人鬼不鬼了。

1997年1月13日，当地的市委书记在大会上，一开始就讲：坚决取缔“包二奶”。全场妇女热烈鼓掌。妇联主任说：我们拼全力也要选上一个女领导，为女人主持正义。

二、“包二奶”，纳妾乎？嫖娼乎？

据当地人介绍，“二奶”这个名词，在三角洲一带原来纯粹是指小老婆，就是按照纳妾来对待的“第二夫人”。后来逐渐把男人所包养的情妇也包括进去了，尽管情妇并不以纳妾的形式和名义出现。当时，“二奶”这个名词并不包括那些被长期包养的暗娼们。一来是因为当时这种情况还较少，二来是因为公安机关有一个专业术语叫做“包娼”，而民众一般也都从贬义上认同“包娼”这个词。

大约从1995年前后起，人们开始在名词“二奶”的前面，加上了一个动词“包（养）”。

这样一来，当地民众对“包二奶”行为的性质就其说不一了。

据笔者所听到的，一些人认为，“包二奶”其实就是纳妾，就是养小老婆。“包”字只是形容词，表示小老婆被独占了。另一种说法则认为，“包二奶”就是以前公安局所说的“包娼”，只不过现在人们对这种现象相对地宽容了，因此把“娼”字换成了比较好听的“二奶”。

笔者以为，一个新的流行词汇的出现，不可能仅仅是为了一成不变地指称原有的旧事物。至少，新词汇里的情感构成已经变化了，就像公共汽车被叫做“巴士”一样。因此，笔者更倾向于认为，“包二奶”是以“包娼”为基础的、摹仿纳妾的、新的购买性服务的形式。它的最主要的新特征，就是双方结成了一种共同生活的、相对长期的性关系。但是，它仍然符合嫖娼卖淫的5条判定标准。

（1）双方自愿（否则是强奸）；

（2）有性交合（否则仅仅是色情服务）；

（3）现金交易（不以现金为支付手段，或者仅仅给对方其他实惠或者其他利益，则不算）；

（4）以性交合的次数或者性交持续的时间长短来计算买卖的价格，例如“打炮”是按照性交一次来计价的，“包夜”则是按照持续时间的长短来计价（不以性行为的数量作为计量单位的则不算）；

（5）双方没有共同经济核算的关系，也没有财产分立的约定。

人们最不容易弄清的，就是第4条和第5条标准。在B镇，大多数“包二奶”的男人，都是按月付给那个女人一定数量的钱。这往往被看作支付生活费，而不是支付嫖资。因此“包二奶”更像是纳妾。

那么纳妾、“包二奶”与嫖娼这三种性关系之间，有没有什么界限呢？

笔者以为：

(1) 既然是一种性关系，就必须看看双方之间的人际关系是什么性质。

一般来说，纳妾是以双方共同生活为目标和首要条件的，而嫖娼则是以双方的性交为目标和首要条件。包娼和包二奶，虽然并不像嫖娼那样根本排除双方的共同生活，反而寻求这个；但是也仍然是以性交为目标和首要条件。

换句话说，一个小老婆，即使由于种种原因不能与男人性交了，她也仍然是小老婆。

在道理上，她也仍然可以与那个男人共同生活。可是一个被包的娼或者被包的二奶，如果不能性交了，那个男人就完全有道理中止与她的共同生活，解除包她的关系。

因此从这个意义上说，包二奶的钱仍然是以性行为数量为单位来计算，而不是为了共同生活而给小老婆的生活费。也就是说，包二奶仍然符合典型嫖娼卖淫的第4条定义。

(2) “包二奶”里边既然有明确的金钱往来，就需要看看双方的经济关系是什么样。

如果是纳妾，那么不管小老婆的地位如何，她与丈夫的关系实际上仍然是一种婚姻，仍然必须按照婚姻里的经济往来的基本原则来行事。婚姻的经济原则主要有两种：

一种是双方共同经济核算，也就是说，不管是丈夫挣来的钱还是妻子(包括小老婆)带来的钱，一旦结婚，就归双方共同占有了。至于谁花得多，谁有支配权，则是双方人际关系的问题，不可能不许任何一方使用。

可是，在“包二奶”里，除了讲好的价钱，那个男人会允许“二奶”多吃多占吗？他会像一般丈夫那样，跟她合伙使用自己挣来的钱吗？他会允许她占有自己的哪怕一部分家产(房子、土地、汽车等等)吗？如果双方分手，他会同意她带走“卖身钱”以外的东西吗？

夫妻之间的另一种共同经济核算关系，是最近才时兴起来的“夫妻财产分立”制度。它说的是，夫妻虽然共同生活，但是各有各的财产，各付各的钱，互相账目清楚，不往一起搀和。但是，这种经济核算关系的前提是，双方都确实有可以加以“分立”的婚前财产或者婚后独立收入。可是，绝大多数“二奶”是这样的吗？她们恐怕根本就不具备任何实行“财产分立”的资格。注释 目前在我国，主要是讲“婚前财产”的分立，还很少有婚后各自收入的分立。

总之，大多数“包二奶”的双方之间，实际上并不存在任何一种共同经济核算关系。

(3) 既然没有共同经济核算的关系，那么双方之间要么纯粹是为了爱情(例如婚外情人)，要么就是一种直接的金钱交换关系。显然，大多数“二奶”都是后者，而不是前者。不能说“二奶”们一点感情都没有，但是如果那个男人长期欠账呢？如果拒付钱呢？双方的关系还能维持下去吗？

当然，许多夫妻之间也会发生非常类似的矛盾，许多妻子也会由于丈夫不养家而离婚。但是关键的区别在于：妻子们都是在这种情况下真的发生以后，才认清，才提出，自己觉得丈夫应该给家里多少钱的。可是大多数“二奶”却是在双方的关系还没有开始之前，就已经明码标价了；而且如果价钱讲不妥，双方根本就搞不到一起去。

再者，丈夫的所谓“不养家”，往往是指一种长期的情况，妻子不会因

为某一个月丈夫不往家拿钱，就这样说他；更不会仅仅因此就离婚。可是“二奶”却会这样做，因为她们是在“做生意”。最极端地说，即使把纯粹的买卖婚姻拿来比，也跟“包二奶”不一样。因为被买来的妻子是彻底的“卖身”，而“二奶”们则仅仅是定期地出租自己。

当然，笔者虽然要强调，“包二奶”在行为的性质上，毫无疑问仍然属于嫖娼卖淫的范围之内；但是从双方的人际关系角度来看，“二奶”更像是妾（小老婆），而不像是暗娼。尤其是从“性产业”的角度来看，“包二奶”与嫖娼是可以区别开来的。一般来说，“二奶”被“包”以后，就是暂时地“私有化”了；就在时间、地点、活动等各方面，从“社会服务”的“性产业”中退出了。“二奶”的收入一般也是固定的，这笔钱应该计入男人的性消费总额之内，但是却不应该算作“性产业”的收入。

三、“包二奶”为什么会热起来？

虽然B镇的“性产业”目前主要靠境外来人的消费在支撑，但是笔者听到不同的人说过，境外来人现在也倾向于少嫖娼、多“包二奶”了。

但是在谁更喜欢“包二奶”的问题上，当地人却众说纷纭，莫衷一是。有人说香港人最喜欢这样做，因为他们是近水楼台，来往方便，每个周末都可以来“第二个家”享受一番。有人说是日本人，因为他们来这里一般都不是旅游而是办厂，最少也要住两三年，所以希望有个小老婆。说台湾人喜欢的则相对少一些，因为当地人认为，台湾人来往大陆不像香港人那么方便，也不会像日本人那样长期住在这里，所以即使有了“二奶”，往往也包不住。

笔者没有足够的资料来分析究竟是什么人更喜欢“包二奶”。但是笔者觉得，这样的争论实际上没有什么大意思。在这个星球的所有地方和所有时期里，男人如果嫖娼嫖到一定的时候，总是倾向于发展为“包二奶”的。即使是没有嫖过娼的男人，如果可以自由选择任何一种性服务的话，也总是偏爱“包二奶”，而不是嫖娼。甚至那些已经纳妾的男人，如果可以自由选择，恐怕也是倾向于“包二奶”的。

这是因为，古往今来的天下男人，如果想与女人发生性关系，实际上只能有6种形式：

- (1) 娶老婆（包括同居）
- (2) 找情妇（包括“一夜风流”）
- (3) 纳妾
- (4) “包二奶”
- (5) 嫖娼
- (6) 强奸（包括乱伦）

在这6种形式之中，纳妾、“包二奶”和嫖娼，都属于广义的购买性服务的范围之内，而“包二奶”又恰恰处于纳妾与嫖娼之间。因此，人们只有把这3种情况联系起来，互相比较和对照，才能明白，“包二奶”为什么会成为一种相对独立的性服务方式，为什么男人总会偏爱它，为什么它会在一些地方俯视甚至压倒嫖娼。

如果把纳妾比作一个极端，嫖娼就是另一个极端，而“包二奶”则既有纳妾的“优点”，又有嫖娼的“长处”。同时，它的风险和损害却相对较小。因此，对于任何一个购买性服务的男人来说，“包二奶”恐怕都是最佳选择。这，可以用下面的图表来示意（在图表中，+1表示对男人很有利，-1表示对男人很不利，而0则表示对男人相对合适）。

男人希望得到的东西	纳妾	包二奶	嫖娼
一、自得其乐的：	+1	0	-1
1.安全	+1	0	-1
2.满足男人的占有欲	+1	0	-1
3.能够保持长期的性关系	+1	0	-1
4.物美价廉	+1	0	-1
5.随时可以享用	+1	0	-1
6.女人不会讨价还价	+1	0	-1
7.女人不是敷衍了事	+1	0	-1
8.可能具有感情色彩	+1	0	-1
9.预防性传播疾病	+1	0	-1
二、自我保护的：	-1	0	+1
1.不必为对方负责	-1	0	+1
2.防止女人背叛自己	-1	0	+1
3.不要带来私生子问题	-1	0	+1
4.不让女人赖上自己	-1	0	+1
5.与原有的婚姻不矛盾	-1	0	+1
6.防止女人得寸进尺	-1	0	+1
7.不要过多的情感纠葛	-1	0	+1
8.不要与其他男人发生竞争	-1	0	+1

从以上图表可以看出，对一个购买性服务的男人来说，无论是纳妾还是嫖娼，总是利弊各半。即使他用尽浑身解数，充其量也就是落得个不赔不赚。可是“包二奶”却处于居中的位置，虽然优点比纳妾和嫖娼都少一些，但是缺点也同样少一些。因此它是最上算的和最省心的。

为什么会这样？最根本的原因是：虽然纳妾在本质上也是购买性服务，但是在中国古代流传下来的规矩里，纳妾被认为是一种婚姻行为。尽管小老婆的地位低，但是她与男人的关系，仍然被认为是属于婚姻的范围之内。因此，双方的行为也必须遵照婚姻的基本规范。例如，男人对小老婆不能一点责任都不负，而小老婆也绝不能背叛男人。

嫖娼则是一种纯粹的商业行为，虽然男人可以按照商业惯例，根本不把妓女当成人来看待，但是因此男人也就无权要求妓女付出她的生殖器以外的任何东西，更不用说人际交流意义上的长期性关系和真实的情感。

“包二奶”恰恰处于纳妾与嫖娼之间，既是纯粹的商业行为，又可以具有某些婚姻的特点。例如，它可以有长期的同居和共同生活，甚至还可能有情感色彩，但是又以钱为准，男人随时可以中止性关系，既不用离婚，又不会有什么后遗症。再如，真正的小老婆总要跟大老婆争宠，甚至把男人搞得焦头烂额。可是“二奶”却不会也不可能，因为她仅仅是在出租自己，没有资格也并不奢求上升为大老婆。

凡此种种，不一而足。上面图表里的任何一项，都可以表明“包二奶”的“优越性”。

当然，如果我们把男人所能拥有的全部 6 种性关系形式，都套进上面这个图表的话，也许我们对男性主宰的人类性关系就会有更深的认识，就会明白为什么婚姻总是无法扫除它的那些敌人。不过，这是题外话了，此处不谈也罢。

附表 1 B 镇居民存款余额

年 份	金 额 (万 元)
1993	18669
1994	25903
1995	33129
1996 预计	38000

附表 2 本镇与本市婚姻登记情况的比较

地 区	1985	1990	1993	1994	1995
(一) 本 市					
涉外及华侨港澳台婚姻 (对)	638	709	585	561	—
晚婚率 (%)	80.0	70.0	70.0	73.5	—
(二) 本 镇					
涉外及华侨港澳台婚姻 (对)	5	11	19	23	26
本市各镇平均数 (对)	19	21	17	16	—

本镇相当于本市的%	26.3	91.7	111.8	143.8	—
本镇晚婚率(%)	71.5	68.1	72.3	71.3	69.2
本镇与本市的差距(百分点)	-8.5	-1.9	-7.7	-2.2	—

第八节 当地的禁娼

一、抓谁？

要说 B 镇的“红灯区”已经合法化了，那实在是天大的冤枉。就在笔者考察期间，B 镇大规模地抓了一次小姐，一个晚上就抓了 40 到 50 个。

当时是晚上 11 点左右，笔者正在 x le 歌舞厅里。妈咪 mei 姐先把小姐阿 li 从一位客人身边叫走，让她回楼下自己的住处去；然后又让阿 ying 也赶快回家；最后才对笔者解释说：x ye 大道那边抓小姐了。笔者闻风而动，雇了辆摩托车赶到 x ye 大道，但是什么也没有看到。问了一下卖小吃的湖南汉子老梁，他笑了，说：就是抓小姐，也不会在这里抓的，都是在小姐们的住处抓。

笔者第二天去问 mei 姐，果然如此。B 镇从来没有在歌舞厅或者发廊里直接抓过小姐。

按照 mei 姐的话说，这里并不禁止“坐台”(三陪)，也不禁止异性按摩，所以没有理由在歌舞厅和发廊里抓小姐。但是，联防队经常去检查小姐们租来的住处。如果半夜时小姐还没有回来，或者中午的时候小姐还在睡觉，没有起床，那么联防队就会问她干什么去了。如果说不出来或者无人可以证明，那么就会被抓到联防队去。

其实，联防队早就知道哪些小姐是卖淫的，所以都是有目标地去检查住处的，所以往往是一抓一个准。尤其是刚刚来到 B 镇的小姐，联防队盯得格外紧，因为她们初来乍到，不仅很容易去卖淫，而且还没有学会如何隐蔽自己的职业，所以“破案率”非常高。注释 mei 姐抱怨说，联防队经常是什么也不问，即使小姐按时回来了，或者中午并没有在睡觉，也一样会被抓走。可是，mei 姐与联防队已有积怨，所以笔者还是不正式引用她的这种说法为好。

这个情况被阿 ying 小姐证明了。她说，她刚在 B 镇租房住的第一天晚上半夜，就被联防队查了一次。第二天中午又被查了一次。她吓死了。可是

她当时连 x le 歌舞厅还没有来，确实只是在同乡的饭馆里帮忙，所以有问必答，天衣无缝。联防队“教育”她说：违法乱纪的事情可不许做啊！然后就走了。当时，她同屋的一个在商店里打工的女孩子告诉她：你没事了。果然，一个星期以后，联防队又来检查，把她同屋的另一个确实是“鸡婆”的小姐抓走了，可是连问都没有问她，虽然她那时实际上已经出过台了。

其他小姐反映，联防队还有另一种抓法，就是在清晨 4 点到 7 点之间，在大街上以检查身份证和暂住证为理由，拦截一切看起来像是鸡婆的小姐。这时候，恰恰是那些被包夜的小姐们下班回家的时分。她们不可能不从街上走。她们在卖淫时也不会带着自己的身份证或者暂住证。即便带着，联防队还会追问，夜里你在哪里？结果，经常也是一抓一个准。注释 mei 姐也就此抱怨过：难道小姐就不许清晨起来锻炼身体吗？可是基于上述的同样理由，笔者暂不正式引用她的说法。

当然，从侦探小说或者警匪片的层次来看，这些都应该算是雕虫小技。可是对于那些低文化的、只顾赚钱不管其他的卖淫女来说，这些办法都很见效。

可是，读者一眼就能看出来：这些办法都无法抓到那些在包厢里或者在按摩场所里卖淫的、住在公司提供的集体宿舍里的、坐着公司的大轿车上班的小姐们。这样的小姐，一般来说比较“高档”的。她们的客人也不会是平头百姓。

从 B 镇的具体情况，我们可以引申出这样一个普遍命题：禁娼，在 B 镇实际上是为社会的上层服务的。

现在最通用的卖淫定义，一般都包括 4 个要素：

- (1) 双方自愿（否则是强奸）；
- (2) 有性交合（否则仅仅是色情服务）；
- (3) 现金交易（给对方买房子买东西，或者给对方其他实惠或者其他利益，则不算）；
- (4) 以性交合的次数或者性交持续的时间长短来计算卖淫的价格，例如“打炮”是按照性交一次来计价的，“包夜”则是按照持续时间的长短来计价（长期供养对方，或者不以“性”为计量单位的则不算）。

但是几乎人人都知道，社会中存在着许许多多实际上的卖淫行为，都无法包括到这样一种卖淫的定义里边去。尤其是后两个要素，简直就是网开一面。

例如男人里的隐蔽纳妾、养情妇、给情妇发红包、给情妇帮忙使其获得实惠等等行为，例如女人里的“傍大款”、“做小蜜”、“当外室”等等行为，往往都不是现金交易，也不是把性交合的次数或者时间作为计量单位。这些行为，在男人那里常常是以物质利益和现实利益来代替现金；在女人那里则往往是为了获取不以金钱为表现形式的实惠。但是谁都知道，这种“性交易”中互换的真正价值，往往比暗娼直接卖淫的金钱收入要高得多、有用得多。虽然这些“以利获性”和“以性获利”的行为都比较间接、比较类似情人或者妾或者行贿，但是不管怎么说，上述行为实际上都是货真价实的买淫和卖淫；无论怎么开脱，也改变不了它们的这个性质。

那么社会为什么不禁止、不惩罚这些行为呢？绝不是仅仅因为这些行为难以发现、难以确定或者难以与通奸相区别。真正的主要原因是：这样的卖淫都是卖给各种各样的所谓社会上层人物的，至少也是以社会上层人士为主

要顾客。

至于现在所定义的那种卖淫，则主要是以社会的中层和下层为顾客，无论怎么禁止和惩罚，也不会伤到“上流社会”的一根毫毛。

当然，这也是有传统的。古代的达官显贵可以买妾、买丫头来“收房”，没有人会说这是嫖娼，而那些连老婆都娶不起的穷男人，除了偷情，只能去妓院，结果被叫做嫖娼。

19世纪以来，国外社会经常讨论该不该禁娼，或者应该如何禁娼，却偏偏不去讨论：究竟什么人才是娼。在上流社会所制造的幻象里，似乎只有那些在贫民窟附近倚门卖笑的、在平民酒吧和公众夜总会里寻找顾客的女人才是妓女，而那些高级应召女郎、那些在封闭式VIP（大人物）俱乐部里提供性服务的女人、那些大老板的“性秘书”却统统不是妓女。

虽然有不少学者在不断地诉说着卖淫的真相，但是社会似乎总是喜欢把上层人士里的买淫说成只不过是风流韵事或者性丑闻，总是不愿意把它们跟“下九流”的平民的嫖娼等同起来。结果，在警察局里充斥着贫寒的“野鸡”，却很少能见到那些“高档货”、“专用品”或者“性的交际花”。

这是一种更为隐蔽的双重性道德标准。一般人只要求法律面前人人平等，要求惩罚或者加重惩罚那些真正去找“野鸡”的上层人士。但是这其实没有太大的意思，因为，如果社会上层和富人的各式各样的买淫活动都不算嫖娼，那么他们根本就不会犯法。即使真的实行“王子犯法与庶民同罪”，又能把他们怎么样？

综上所述，至少从近代资本主义出现以后，所谓“禁娼”一直就是为了维护统治阶级的切身利益服务的，一直就是仅仅镇压穷苦的男男女女和下层老百姓，却对上层社会里的种种“性交与利益的交易”网开一面；一直就在保护有权有势的男人的“以权谋性”和欺男霸女。而且，由于“以性谋权”和“以性谋实惠”都不算卖淫，所以禁娼实际上也就保护了有权有势的男人的消费对象，以便为他们“增加生产、保障供给”。

因此，在中国，在制定和实施禁娼的政策和措施时，至少要有别于上述情况。

二、谁抓？

在B镇，正式的公安机关只有一个派出所，只有18名警察编制，所以治安工作主要依靠治安联防队和各种各样的保安。这三种人都穿制服，样式也差不多，最主要的区别是臂章上的字不一样。警察的臂章写着“公安”，联防队写着“治安”，而保安人员则写着“保安”。据说在保安里又可以分为两种，一种是仅仅负责内部保卫的，那么他们的制服没有统一样式。例如，x hong大酒店的保安的制服非常漂亮，就像国家仪仗队一样。

可是各个工厂的保安则寒酸得多，很像一些复员士兵。另一种保安则是兼管附近公共场所的治安，因此他们的制服统一，很像警察。注释 笔者的主要考察方向并不在这里，材料的获得也格外艰难。尤其是，这方面的材料，仅仅对叙述者进行测谎还远远不够，还需要直接的证实。因此，笔者抱着知难而退的态度，在这里只记录当地人所介绍的情况。凡是没有特别说明的材料，都未经核实。

B镇的联防队装备精良。它有一支“快速反应部队”，有十几辆摩托车，3辆警车和1辆囚车。联防队员都身穿迷彩服，头戴钢盔，挎着冲锋枪，经常骑着摩托车在大街小巷穿梭巡逻。笔者这样在北京生活惯了的人，刚一到

的时候，还以为戒严了。

B 镇的联防队员基本上都是本地年轻人，但是镇区里的人很少，都是附近的农村管理区原来的农民。他们的工资并不高，据一位工厂里的保安说，保安们一般每月只有 500 元左右的工资（吃住免费），而联防队员也不过 1000 元左右（吃住也免费）。但是另一位当地人却说，联防队员每月至少有 2000 元的收入，否则本地农民也不会去干。笔者也曾经试图访谈几位联防队员，但是他们非常敏感，终于没有谈成。所以笔者不仅对他们的个人情况没有把握，对他们的工作情况，也主要是依靠别人的介绍。

当地人说，B 镇抓吸毒抓得非常狠，也非常见效，因为人们一致认为，吸毒没有一样好。可是禁娼却是官样文章，因为嫖娼卖淫不像吸毒那样招人恨。妈咪 mei 姐也证实了这种情况，因为她最担心的是阿 li 小姐，怕她因为吃白粉被抓起来，而不是因为卖淫。

阿 li 自己也很清楚这一点。她曾经说过，平常她都不敢一个人上街，因为联防队知道她吸毒，就算她什么也没干，也可以随时把她抓走。

B 镇的禁娼，仅仅限于镇区之内。当地的一位农村老太太说：镇区抓“衰妹”，但是养“小的”却不管。在农村，连“衰妹”也不管。农村从来没有人来查过。可是许多小姐实际上就是住在镇区附近农村的出租房里。

当地人说，B 镇是只抓小姐，不抓嫖客，因为嫖客里香港人或者海外来人很多。笔者所访谈的小姐们也说是这样。但是一位工厂里的保安却说：怎么不抓？我们厂里就有一个打工仔，找过小姐。后来那小姐被抓了，把他供出来，可是又说不清他的真名实姓，联防队就专门带着那个小姐来厂里认人。我们（工厂的保安们）都气了，就让那个打工仔跑了。后来他吓得再也不敢回来了，听说回老家了，连自己的工钱都不要了。

小姐被抓以后，一般是罚款 3000 元就放人。小姐自己身上当然不会带这么多钱，所以被抓以后，小姐可以随便打电话或者捎信，叫别人来交钱。联防队相信，她总会找到某人替她交钱的。如果小姐说在当地没有人会来交钱，那么可以通知她们在老家的父母。

据说也真有父母被千里迢迢地叫来的。如果一直没有人来交钱，小姐就一直被关着，没有什么期限。当然，有些小姐实在太“衰”，怎么也不会有人来交钱。那么她们就会被吊销暂住证，永远逐出 B 镇，甚至连身份证也被扣下。但是小姐们说，这也没关系，在三角洲一带，一个假身份证才卖 500 元。

就连妈咪也会被抓的。据 mei 姐说，1996 年 10 月，她被联防队抓走了，罪名是拐卖妇女（并不是卖淫或者组织卖淫），其实也是只要交 3000 元钱就放人。可是她认为，自己也算是有头有脸的人物了，就死抗着不找人。一个星期以后，是阿 li 她们几个小姐一起凑的钱，才把她要出来。

mei 姐分别两次说起过这件事。第一次主要是表达对联防队的愤恨（正因如此，笔者不公布她所讲的大部分细节）；第二次却是一种人生的感叹。在她到了最危险的时候，歌舞厅老板没有帮她，日本客人兼朋友也没有帮她，却是自己手下的小姐们齐心合力救了她。

那么，她为什么不走走关系呢？为什么后来不赶快跟联防队的人拉关系呢？mei 姐的话，从另一个侧面反映了当地联防队的运行机制。

mei 姐说：我又不傻，当然懂这个。可是没用。联防队的许多人我都请来过，都让小姐们免费跟他们出台。可是 x 叔（联防队的一个小头头）一开

始就对我讲：这些没用。

我们该抓你还是要抓你。你如果想拿这个来威胁我们，你就太傻了。你也别想拉住我们中间的某一个人。到时候，谁说也没用。为什么？我们这么多年了，是一根绳。你懂吗？

阿 ying 小姐也从另一个方面证实了这一点。她刚来时，被联防队连着检查了几次。

虽然平安无事，但是毕竟惊魂未定，就求当保安的表哥走走关系。可是表哥也说没用。

联防队都是本地人，专门收拾外地人，连工厂的老板都说，很难打通关系。

此外，笔者在对当地人的访谈中，发现本地人对联防队的印象也很好，而且都为本地的治安特别好而自豪。虽然有一人说到，其实还有一些案件没有破，但是那口气并不是发牢骚，而是恨铁不成钢的样子。

综合起来，笔者估计，B 镇的联防队已经达到了一种目前中国最理想的境界。

首先，他们有实绩，就是治安状况整体良好，因此可以一俊遮百丑，没有人会追究他们对小姐的治理。所以 mei 姐觉得受了那么大的冤屈，也只能私下倒倒苦水。

其次，他们实际上是代表着本地人的整体利益，主要去治理各种各样的外来人。他们是真正的子弟兵，是本社区的“御林军”。否则，这么大量的外来人口，尤其那些海外来的“强龙”们，恐怕早就把 B 镇的社区给淹没了，甚至给“颠覆”了。

第三，B 镇商海汹涌已有多年，香港的影响又无孔不入，所以他们可能是吸收了电影里香港警察和黑社会的双重经验，建设起了一个目标明确、组织严密、相当封闭的坚固的利益共同体。因此，外人很难把其中的一个成员拉下水，更难以改变这个共同体的整个方向。

第四，这个共同体在当地文化氛围之中，早已想清楚了所谓“腐败”的问题。

在这样的文化里，联防队恐怕觉得，妈咪和小姐拉人下水的那些雕虫小技，根本就不是腐败，也许只是天经地义的上贡而已。所以这根本不可能用来引诱或者威胁联防队这个利益共同体。所以他们觉得妈咪和小姐很嫩，需要开导一下。

第五，这个共同体拿得起，放得下，具有理性。

在大局利益面前（例如统一抓小姐时），不仅舍得牺牲个别成员的利益（如果有人真的被拉下水），而且舍得放弃其他的局部利益（如果真的因此而得罪一些人）。

如果笔者的估计大体属实，那么这就是 B 镇为什么能够做到既不懈地禁娼，又有“红灯区”实际存在的社区内部的原因。

三、宏观原因

从珠江三角洲的全局来看，B 镇的非法“性产业”得以产生和继续存在，还有一些宏观上的原因。

1. 产生的原因

在 A 市的地域里，1985 年 x men 镇就开始搞非法“性产业”，因为树大招风，1990 年前后被公安部直接派人去扫除了。

1990 年以后，x tang 镇的“性产业”又兴旺起来，而且名声在外。这威胁到三角洲的整体利益。因此，1992 年以后，省公安厅直接派人，把那里的“性产业”也基本扫荡掉了。

这样一来，在珠江三角洲地区里，尤其是在 A 市的地域里，有声誉、有安全感、公开、集中、配套的较大规模的“性产业”就基本没有了。此时，本文所述的 A 市 B 镇恰恰正在创始“性产业”，于是它在客观上就弥补了空白，也因此而蓬勃发展起来。

2. 为什么没有在同业竞争中被挤垮？

珠江三角洲，存在着“性产业”的地方并不少，在 1993 年前后，有些地方的“性产业”也并不亚于 B 镇。尤其是 1993 年以后，该镇附近的几个镇，或者这些镇里的一些管理区，看到了 B 镇捞到的实惠，也陆续跟进。但是由于四个主要原因，它们的“性产业”一直到现在也没有什么长足的发展，一直无法对 B 镇构成真正的威胁。

第一个原因是：到了 1993 年以后，在客观上，珠江三角洲地区已经容纳不了更多的“性产业”。这主要是因为：

(1) 在三角洲的当地人里，那些有可能在“性产业”里消费的人们，到这时候已经有些“玩腻了”，开始陆续地但是全面地转向“包二奶”；

(2) 内地许多地方的“性产业”也已经开始发展，三角洲已经不再是惟一的“天堂”。

因此，在珠江三角洲的“性产业”里，当地人和中国大陆人的客源，开始逐渐地但是大量地减少，迫使“性产业”不得不变成主要针对港台客源。但是这样的“性产业”，在 A 市的有限地域里，大约有点像计划生育政策：“一个正好，两个多了。”（即使从整个三角洲来看，恐怕也只需要四五个就足矣。）因此后来者无法再挤进已经被 B 镇基本占领的市场。

第二个原因是：B 镇距离香港还是比较远的，在这样一个并不有利的地理条件下，一山容不得二虎，所以 B 镇附近的其他后来者就更加没戏。

第二个原因是：1993 年以后，“扫黄”的力度不断加大。在这种大形势下，从整体的根本利益出发，地方充其量也只能做到并不认真地去扫荡现在既存的“性产业”，已经不可能再容忍任何“新秀”了。

第四个原因是：经过将近 10 年的实践，三角洲的许多人已经发现：以前人们都以为，创建“性产业”是招商引资的最佳捷径，甚至是不二法门；但是现在看来，许多并没有发展“性产业”的地方，招商引资也并不少，最起码并不存在巨大的差异。结果，许多人开始进行成本核算：额外消耗许多资源，冒着越来越大的风险，去利用“性产业”招商引资，究竟划算不划算？

这种意识是三角洲市场经济“上台阶”的产物，也只有三角洲才会率先产生。它正在逐渐流传，在潜移默化中削弱了许多其他地方当局在“创建‘红灯区’”竞争”中的原始推动力。

第五个原因是：从经营者个人的角度来说，由于种种非经济的和超经济的负担过重，由于“性产业”比其他行业更必须依赖于权力和“体制资本”，由于经济起飞之后，出现了许许多多新的竞争因素，使得三角洲地区的“性产业”的利润率显然在下降，至少不大可能再出现“一夜暴富”。再加上在 1996 年年底之前，盗版光盘的生产成为暴利的新热点，结果，许多商人和投资者纷纷转向其他行业。所以从 1993 年以后，其他地方“性产业”的发展开始出现迟缓，甚至停滞。B 镇虽然也受到了相当大的影响，但是它获得

的好处更多：竞争减少了，至少在 A 市地域内，B 镇近乎于“硕果仅存”。

3. 得以存在的原因

1985 年前后，x men 镇的“性产业”之所以被扫荡，并不仅仅是因为数量多、名声大，也不仅仅是为了杀鸡给猴看。它的根本原因是（可惜没有人肯于或者敢于明明白白地说出来）：那里的“性产业”正在迅速地出现三大发展趋势：

（1）卖淫主业和各种配套服务，都开始集中在同一个场所内，同时地和共同地营业（即所谓“吃喝嫖赌抽，不用出大楼”）；

（2）集中统一、全面系统的经营管理已经开始“浮出水面”，甚至开始制度化；

（3）“性产业”的既得利益集团被认为已经开始形成，已经开始在社会生活中，甚至在政治生活中发挥越来越大的作用。

根据中国将近 50 年来的理论和思维习惯，这三大趋势，应该被毫无疑问地定性为：企图把目前中国所存在的暗娼活动，向前推进一大步，朝着正规化的妓院体制发展，而且很有可能向公娼制发展，甚至可能向政治权力的“黑社会化”发展。

这已经不再仅仅是一个“性产业”的问题，而是威胁到现行政治制度的生存的根本问题。一个在理论上连卖淫都不能容忍的国家，一个在实践中连暗娼都试图根除的政府，绝对不会容许这种令当局毛骨悚然的发展。扫荡它是必然的和必须的，充其量也仅仅可能在由谁来直接地具体执行、扫荡到什么程度为止这样的枝节问题上，出现一点点回旋余地。

继 x men 镇之后，x tang 镇的“性产业”利益集团显然并没有深刻理解 x men 镇的教训。他们大概是试图运用农民的传统智慧，搞它一个“东边不亮西边亮”，指望着“法不责众”或者“强龙压不倒地头蛇”。于是他们又开始向集中场所和配套服务、统一管理、利益集团显化的方向迅速发展，结果当然是自讨苦吃，被打得落花流水。

笔者没有充足的证据来判断，B 镇的潜在的或者潜伏的“性产业”利益集团，是否认真地总结了前车之鉴。但是从它的发展过程和现状来看，这里的“性产业”确实一直在小心翼翼地、精妙绝伦地避开那三大“雷区”。

从第一个“雷区”来看，B 镇的各种活动场所，尤其是 x fang 娱乐城里的按摩小姐和 x hu 度假村里的三陪小姐，在数量上是足够多了。但是在同一个场所里，她们却分别由两三个甚至四五个“妈咪”来领导，因此每个小姐群体的人数却又并不那么多，使人觉得不太扎眼与出格。至于那些发廊妹，虽然主要集中在 x ye 大道的两侧 200 米之内，但是她们又分别呆在将近 20 个相互独立与分隔的发廊里，所以也无法算作“集中场所内的共同营业”。

从第二个“雷区”来看，本镇的各种“小姐”基本上都是由“妈咪”来管理的，几乎没有被老板或者经理“直辖”的；由“鸡头”直接进行人身束缚的也并不多，而且“脱槽”的可能性也相对地比较大。

也就是说，拥有活动场所产权的老板，与经营业务的经理已经相对分离（这是一般的经济管理规律的产物）；主管正常业务的经理也已经与管理“小姐”的妈咪相对分离（这却或多或少是我们重点打击卖淫组织者的结果）；同时，“妈咪”对“小姐”的各种控制权也已经相对削弱，小姐的各种相对自由已经极大地增加了。二者之间也在出现越来越大的相对分离（这是“小姐”阶层“自觉、自立、自主”的初步表现）。

所以，在本镇熙熙攘攘的“性产业”里，并不存在中央集权式的、计划经济式的管理体制和运行机制。虽然据说一直有某些黑社会人物或者势力，试图把本镇的“性产业”整合起来，但是在笔者的考察中，还没有发现任何足以证明他们已经成功的证据。

从第三个“雷区”来看，在最初的阶段，本镇与其他地方一样，创办“性产业”的那些个人，基本上都是充分使用了他们所拥有的“体制资本”。这样的一个创业途径，在客观上更可能持续地发展为“官商一体化”，从而形成更加具有政治意义的“性产业”既得利益集团。

但是，随着原镇长（“老大中的老大”）摇身一变成为港商，随着越来越多的干部主要在各种企业里领薪水，随着几乎所有人都更喜欢被别人叫做“老板”而不是“××长”或者任何别的官衔，原来那条发展路线似乎已经被搁置了，甚至被放弃了。人们似乎也“上台阶”了，开始“以钱谋钱”了。

因此，至少在本镇的范围内，至少在“性产业”这个侧面上，至少在笔者所能够找到的证据里，还没有发现“性产业”利益集团已经显化、组织化和政治化的任何明显迹象。

以上这些，就是本镇“性产业”的安身立命之本。

4. 推论

当然，对于任何一个没有深入考察过“性产业”全貌的中国人来说，这些差异实在是过于细小了。人们很难相信，仅仅是由于这样的细枝末节的不同，政府就会容忍B镇“性产业”的存在。

笔者并不掌握足够的证据来检验这一点。但是，如果您是一位负责的官员，如果您见过在国内许多其他地方，那些“性产业”的后起之秀向正规化发展的那种疯狂劲，如果您想象一下“性产业”正规化以后的情景，那么，您不仅可以明白：任何政府都并不是仅仅出于道德义愤才把那些出头鸟打掉的；而且您也可以明白：正因如此，任何政府都不大可能仅仅为了寻求道德上的心理平衡，就花费几乎无法承受的过高成本，去B镇这种尚未冲破政府最后防线的地方，一个个地进行大扫除。

第二章 “路边伴生型”：华南腹地某开发区

本章所描述的，是华南腹地某工业城市边上的一个新兴开发区（以下均简称为开发区）里的“性产业”的情况。笔者于1997年3月1日到16日，对该开发区进行了社区考察。

笔者的一位朋友给予笔者很大的帮助。出于他本人的意愿，这里不提及他的姓名与作用。

第一节 社区概况一、地理

这个开发区紧贴在那个工业城市的边上，与市区仅是一江之隔。它距离市中心和火车站都是8公里，距离民航机场15公里。市区有公共汽车可以直达这里，只需要半小时。

这个开发区的交通非常方便。通往那个工业城市的一条一级公路和一条二级公路，在进入该城市地界之前，就是在这个开发区里合二而一，然后直

达市区。

这个开发区还紧挨着江边，水路交通也很发达，3000 吨的客、货轮可以常年通往沿海地区。早些年的时候，许多货物都在这里进行水陆联运或者铁路与公路的联运。

这里离那个工业城市实在是太近了。尤其是这些年来城里不停地扩大市区，住宅区已经快要盖到那条江的对面了。交通也更加便利了，江上的大桥修了两次，现在已经足够宽阔与通畅。城里人可以轻而易举地跑到这里来，甚至有些人每天都到这里来买菜。

就连市区的公共汽车，其实也是过桥之后，在这个开发区的地界里掉头开回去的。

此外，正是因为它是进入城市的最后一站，而且吃住都比城里便宜，所以过往车辆都不由自主地要在这里停靠一下，还有许多车辆干脆就停放在这里，然后人坐公共汽车进城里去办事。所以早在 80 年代初期，这里的农民就开始经营路边店，近年来更加兴旺。

开发区的背后，是一大片绵延数十里的山林。过去没有什么名堂，可是 80 年代里被命名为国家森林公园。虽然开发区自己没有一寸土地是在森林公园之内，而且实际上路途遥遥，但是它却大肆宣传自己“背靠”这个国家森林公园，似乎也具有风景名胜地的意思。它还改变了自己原来的地名，用背后的一座山的名字来称呼自己，很风雅的。

二、经济

这个开发区原来是一个农村的镇，只有 4000 左右人口。早在 1992 年 3 月，省政府就决定建立这个开发区，就是因为看中了这个地方的交通便利，又依托着那个工业城市，因此试图在这里建设起一个高新技术的工业区。1992 年 7 月，经过隆重的庆典，开发区正式破土动工。

开发区的辖地有 20 平方公里，规划中的城市中心区有 4 平方公里。开发区的经济原则是：本地区连一分钱都不投入，一切市政建设都靠卖地皮的收入，一切发展都靠引进的资金。根据开发区的官方统计资料，到 1996 年年底，已经有 700 多家企业进入了开发区，而且外资独资或者合资的有将近 100 家之多。其中最大的几家投资者，每家的投资额达到 3000 万元到 1 亿元之多。开发区所引进的资金总额，已经累计达到 15 亿元人民币。

可是实际上，直到笔者 1997 年春天前去考察时为止，经过漫长的 4 年多的开发，开发区可以用来显示其成就的东西实在是并不多，而且它的发展方向实际上已经被扭转了。

首先，开发区里到当时为止，仍然没有建成和投产任何一个像样的、有价值的工业企业。

在规划中和宣传材料里，这里应该建成一个小型钢铁企业、一个有色金属深加工企业、一个车辆组装厂、几个轻工业和饮食加工企业，还应该有一批乡镇企业。可是前两个较大规模的企业，一直在不断地宣布将要从那个工业城市搬迁到这里，而且一直处于在搬迁之中，何时真的正式开始生产，谁也说不清。况且，这两个企业也不过是一般化的企业，与高新技术毫不沾边。至于其他企业，有的下马了，有的无声无息了；所以，在开发区先后编印的不同的宣传材料和广告上，关于工业与技术的部分总是变幻不定。

据笔者现场考察，到那时为止，实际上真正已经开始创造工业生产价值的企业，只不过 8 家而已。其中能够拥有 100 个以上工人的企业，其实就是

纸业厂、饮料厂这两家。

其次，引进的资金虽然不能算少，但是其中的绝大多数都是投入了房地产和商业服务业。结果，开发区里虽然确实是新楼一片片，但是几乎都是住宅楼和商业楼。

这片商住楼区，从华南腹地的一般水平来看，确实是足够宏伟壮丽了。它沿江矗立，井井有条，错落有致，色彩斑斓，设计上也足够新潮。它与碧蓝的江水交相辉映，很有一些风韵；在宣传材料的照片上，就更像是乐园。

可惜，对这个“经济技术开发区”来说，仅此而已，仅此而已。

第三，开发区的基础设施建设已经上了路。中心区的面积已经达到 2 平方公里还多，房屋总面积已经超过 40 万平方米，还建起了两条中心干道、变电站、自来水、邮政系统和程控电话。但是，所有这一切都更像是为一个商业住宅小区服务，而不像是在建设一个高新技术产业区。

对此，开发区的领导也并不回避。他们解释说：开发区原来的设计，的确是想充分利用近在咫尺的那个工业城市的各种资源，搞出一个高科技区来。不过那时候的思路仍然是计划经济的，仍然在心底念叨着什么“全国一盘棋”或者“发扬共产主义风格”之类的东西。可是 1992 年市场经济的狂飚一吹，连那个工业城市自己都是困难重重，举步维艰。他们怎么会在自己的眼皮子底下，再培育出一个竞争对手呢？

尤其是人们很晚才意识到，那个工业城市自己的产业结构和技术水平，本身就已经是相当落后的，面临被淘汰的险境，即使它愿意，它又怎么能够援助这个意在建设高新技术的开发区呢？

再说了，这个开发区的交通再方便，毕竟处于远离沿海的内地，也远离国内的主要消费市场，海外资金怎么会跑到这里来搞什么高新技术产业呢？

结果，开发区费了九牛二虎之力，也只能拉来不多的香港资金，而且人家看中的，其实是开发区紧靠市区，适于作为住宅小区或者别墅区。所以，大量的香港资金投入到这里，先后建起了“香港新×”、“××新都”、“××春苑”、“××商城”等商业楼区和住宅区。这样一来，开发区的发展方向实际上是投资者给扭转了。

可是，一旦转向商住区，地价就不可避免地飞涨。加上前几年全国范围的昏炒房地产，使得这个开发区的地价高到荒谬的地步。到笔者考察时，它的边缘地带的寸草之地，也已经涨到一亩地最低 8 万元。中心区的地价则已经超过了旁边的市区。结果，开发区的干部虽然信誓旦旦地说：这里的房地产已经卖出去一半以上了，可是实际上仅仅是已经有人开发了而已。据当地老百姓估计，真正卖出去的最多是四分之一，真正住上人的，大约只有十分之一。这其实是有目共睹的。夜里那鬼火般散落着的住宅灯光就是明证。

1996 年起，开发区又是“漏船偏遇顶头风”。旁边的那个城市自己也在另一个方向的城市郊区，建起了大面积的房地产地带，不仅集商住区与旅游区于一身，而且地价明显低于这个开发区，

尤其是，开发区创建时所享有的 3 年免税期已经过去，因此在这里搞任何一项经营活动，已经没有任何优越条件可言。引进技术与工业的路，几乎被彻底堵死了。

结果，这里的商住区开发也在最近一年多来陷入低谷，大批的半截子楼房树在那里，半截子马路躺在那里。白天，几个巨大的商场门可罗雀，就像是河马张开大嘴，却又无食可吃。夜里，那成片的楼房只有稀疏的灯火，

就像一群怪兽在潜伏着，只露出眼中的凶光。就连已经建成的楼房小区的环境美化也基本没有开始。整个开发区少树无草，风尘席卷。除了贯穿开发区的公路永远是车水马龙，路边的“红灯区”晚上永远是熙熙攘攘以外，这个开发区似乎根本就是无人区。注释 笔者在这个开发区的活动半径不超过1.5公里，但是就在这样小的范围内，笔者就数到一共有31座尚未建成的楼房和4条修了一点的柏油路。其中，所有的柏油路和至少21座楼房，是完全停工了。

三、人文

实际上，如果按照人们对于沿海地带那些繁华的“开发区”的印象来衡量，这里恐怕也真的接近于无人区了。从户口上看，在这20平方公里的土地上，除了原有的大约4000农民以外，所有后来搬进来的人口一共只有6000左右。但是在这些后来者里边，许多人实际上并不在这里居住，只是把户口迁来。这是因为在开发之初，人们普遍看好这里的发展前景，就急匆匆地把户口迁进来，希望在将来的大发展中，能够作为“当地人”而捞一些实惠，例如买地皮的权利或者优惠地价什么的。后来发现满不是那么回事，也就如鸟兽散了。所以，开发区的实际常住人口肯定不足1万人，也就是每平方公里只有500人左右。这跟一般农村地区差不多。注释 这是开发区的干部说的。但是笔者所联系的干部一直不肯提供当地常住户口的详细情况，总是推说当地的公安分局不会答应。笔者估计，其实可能是因为不愿意“丢脸”或者因为户口方面的“猫腻儿”比较多。

当然，开发区还有1万左右的流动人口。可是除了与“红灯区”伴生的人员以外，这些流动人口主要是建筑队里的打工仔。他们分散在楼区深处，生活简陋，近乎一无所有，所以无论白天还是晚上，都无法给开发区增添什么繁华色彩，反而“有碍观瞻”。况且，随着许多建筑工程的停产或者半停产，他们的人数也在减少。

虽然开发区已经搞成了这个局面，但是开发区的所有宣传材料和招商广告中，不仅在说明开发区的性质与目标时，仍然坚持把工业和科技摆在前两位，而且在描绘现状与成绩时，也同样是这样。尽管在这些材料中，后面所列举的所有具体的建成项目与在建项目，明明没有一个是与工业或者科技有关系的，但是，至少在中心区的一个巨大的广告牌上，仍旧堂而皇之地写着“高新技术”的字样，而且雄居榜首。

这不仅能够说明官僚体制的僵死和宣传机制的虚假顽症，不仅是原有发展目标早已失败的历史记录，而且在向人们暗示着该地之所以会产生和维系“红灯区”的原因。

当地的原有村落已经荡然无存了。惟一能够表明以前这里存在过一个镇的标志，就是公路上的长途公共汽车站的站牌子，仍然顽固不化地写着原来的镇名。这里边的文化含义也很有意思。据当地人说，附近十里八乡的老百姓，从来也不叫这个开发区建立后自己给自己起的那个美妙动听的新名字。所以长途汽车的站名也不能改，否则当地老百姓恐怕会迷路的。

当地农民早已失地失业，大多数是靠原来的村镇陆续地分发一些卖地的钱。少数人经商了，少数人打工了。可是近一年多来商业萧条，建筑业萎缩，真正还能工作的人恐怕大大减少了。所以，白天在开发区里，闲人显得格外多。经常可以看到一群男人围在一起，或站或坐，却既不聊天也不打牌搓麻，只是呆呆地待着，一副百无聊赖的样子。注释 这些闲人，后来成为笔者

非常好的考察助手。他们似乎巴不得有人跟他们聊天，所以真真假假地给笔者提供了大量的背景材料、一般情况和民俗民心状况。当然，笔者对其中有价值的情况，都在现场进行了测谎。这种测谎其实也简单，就是再找另一个人去聊同一个话题即可。

当地人说的方言，与旁边的工业城市是一样的，非常接近普通话。据说这是因为在历史上，这里就是北方来的移民的聚居地。最晚从唐代开始，官方就不断地组织大规模的来自北方的移民，以便与当时当地的少数民族争夺土地。最终，在方圆至少百里之内，到现在也几乎没有什么少数民族。此外，这里的那个工业城市，本身就是 50 年代以来计划经济的人为产物，是国家从全国各地调集人员从头建设起来的。所以这里不但普通话很流行，而且方言也很像普通话了。

四、官儿

这个开发区虽然就在城市的边上，但是在行政区划上，却并不属于那个工业城市管辖，而是直接属于地区政府的专门领导小组。这一点非常重要，因为它形成了这个开发区的管理体制的独特之处。

首先，开发区虽然小，但是它的行政级别却是“正县处级”。据说在 1992 年刚建立的时候，它曾经被定为“县级市”的级别，曾经由一位副专员亲自挂帅。按照中国的习惯，在这种情况下，虽然开发区的正式级别并没有改变，但是在实际管理操作中，尤其是在与外单位和别的地方打交道的时候，开发区就可以自视为“副地师级”，相当于省里的副厅长级，或者中央政府的“副司局级”，而且别人也会买它的账。对于这样一个弹丸之地来说，这无异于平地升天。可惜，也许是因为后来的发展不尽人意，后来那位副专员不再挂帅了，原来的县级市的级别也被降成了正县处级。

可是即便如此，开发区仍然与它在地理上所在的××县是平级单位。那个县不但根本不能管它，而且在心理上肯定也是矮半头的，因为那个县是很出名的穷山恶水贫困县。

其次，开发区的级别虽然不如旁边的那个地区级的城市，开发区的原始发展目标虽然也是要依托于那个城市，但是由于行政上互不隶属，所以这个小小的开发区，完全可以名正言顺地不理睬那个睡榻之侧的庞然大物。哪怕开发区威胁甚至危害了那个城市，对方也没脾气。如果二者发生争执，由于开发区隶属于与城市平级的地区，双方就不得不到省政府去解决问题。因此，在开发区与城市的关系上，开发区实际上处于“省辖”的地位之上。这就是中国特色，正所谓“权大势大，遇到‘条条’没办法；财大气粗，出了系统就输”。

第三，在开发区所隶属的地区的行政系统之内，开发区具有三大特征：一是整个地区里的“肥缺”，二是位于××县境内，三是当地原来就有一个行政体系。所以按照官场的惯例，开发区的一切干部，包括公安人员，在人员组成上就必须照顾到这三方面的利益。如果三方面都是势均力敌的话，那么在开发区的每一个官位上，恐怕就不得不挤坐着三个人，或者不得不把原来的一个位子扩大成三个，而且必须小心翼翼地使三个官儿或者三个位子名称上和实际上都保持高度的平衡。

笔者所考察的这个开发区的官方人员的组成结构，经历了一个比较曲折但是不足为奇的演变过程。根据 4 位当地官方人员从不同角度的讲述（也带着不同的评价），笔者知道了：

在开发区创立的头两年里，直接从地区党政机关里派来的人员，挟着“在白纸上画图”的旗号，一度占据了大多数位子。县里派来的人员据理力争，好歹也沾了一些光。

惟独当地镇里的原有干部，就像被扫地出门一样。命运最好的是一位镇里的女干部，被送到党校学习去了，后来居然到另一个县里，升为一个官儿。其余的当地大小干部，基本上是“被当作工人使用”（一位原当地干部的原话）。

可是当地干部是不争权力争实惠，不争官位子争地盘。

首先，他们保住了原来村落的所在地。尽管它地处中心区，房屋的档次和外表参差不齐，与四周的高大楼区形成了鲜明的对照；尽管最开始的时候，上面曾经决定把所有的村民都搬迁到开发区的边缘去，而且许诺，新的住宅将远远超过农民们自己盖的房子；但是当地人在权力体系中的代表们，还是顽强地抵制了这种诱惑或者收买。

后来的历史证明了他们的高明。因为原来的村落，就是公路两边最适合于开办旅馆和“特种服务业”的地方。结果，直到笔者去考察时，所有（确实是所有）的旅馆，仍然全都是农民们自己盖的。其他的房地产商人们无论多么有钱，由于再也占不到合适的地盘了，所以也就没有一个盖旅馆，完全放弃了旅馆业。

同时，当地人在实际上还争取到了更大的发展机会和发展权利。他们反复强调，这个地方一直是交通要道，农民们很早就开始经营各种各样的路边店。他们里边早就没有多少人种田了。如果真的按照原来的统一规划，把这里的土地都盖上楼房，使得原来那条省内的重要公路，仅仅变成开发区里的一条大街，那么已经失地失农的农民怎么活呢？所以，必须在公路的两边，继续保留宽阔的地带，不能在里边盖楼；必须允许当地原来的农民继续长期地（而不是临时地）经营路边店，而且应该在路边建设好水电通讯等市政设施；必须保护农民在路边进行经营的自主权，把它与开发区的引资招商相对分开，否则财大气粗的强龙们一来，当地农民就没有活路了。

他们最终成功了。这不是一两个人的努力，是一种“势”与“场”的作用；不是写在纸面上的协议，是一种双方的心照不宣；不是谁可以无法无天，是互相给台阶，一起求和气与保面子；不是要“闯新路”，是“摸着石头过河”。注释 具体的故事和人物，这里就不写了。

当时，所有的“外来户”和开发区的上级们，都在做着暴富的梦，以为这不过是给当地农民一点小甜头，收买人心而已。谁知道后来开发区的整体发展被迫改变了方向，朝着不伦不类的商住区走去，结果路边店的作用反而越来越大。由于它们并不是创新，也不是空中楼阁，而继续非常传统地作为交通要道的必备的附属设施，所以一直到笔者考察时，公路两边仍然是整个开发区里最热闹的地方。

再往后，开发区实际上已经失败了，地区派来的干部就逐渐另谋高就了；县里来的干部抱着这根“鸡肋”，也日益得过且过；当地原来的官方人员和头面人物们，虽然仍然没有什么官位子，但是他们的“势”和“力”都相对地大多了。也就是说，随着开发区的经营内容迫不得已地被改变，它的内部权力体系的实质内容已经改变了。这，就连大街上的闲人都知道，而且没谈多久，他们就会向笔者绘声绘色地讲起故事来。

总而言之，这样一个高行政级别的、权力上独立于左邻右舍的、实际上

被本地势力所左右的、地理上贴近人口中心和消费中心的、已经被迫全面转向经营商业服务业却又不大可能有什么大发展的、除此之外又别无出路的、面临其他地方竞争的、地处交通要道的、名不副实却又大名鼎鼎的开发区，怎么会不成为一个天造地设的“红灯区”的“乐土”呢？

第二节 “性产业”的历史沿革

一、本地自发时期

1. “创始人”的故事

这个开发区里的“性产业”，并不是随着开发区的建立才产生的。据当地人讲，因为这里是交通要道，而且当时是那个工业城市在这个方向上的惟一通道，过往的车辆一直很多，所以早在1980年，这里就有一些妇女卖淫。还有3个当地男人分别说，其实在70年代的“文革”后期，就已经有女人开始卖淫了。其中的两个男人还指名道姓地说，原来住在村东头的××rong就是从1975年前后开始卖淫的。这两个男人分别讲了××rong的故事。注释 这两个男人讲的故事大同小异。第一个男人是在笔者考察的第三天讲的，是在街头闲聊中。第二个男人是在笔者考察的后期讲的，是在对他的专门访谈中。因此笔者认为这个故事基本可信。当然，在具体细节上，两个故事有许多地方并不一致。笔者既然无法核实，就把不一致的情节全部删掉。

××rong是（当时的）本县山区嫁来的。她老公是本地一个很普通的农民。他们家住在村子边上，紧靠公路。1975年前后，村里人发现她跟一个经常路过的司机特别好。

那个司机是×zhou市那边的城里人，专门开车拉煤。他每次路过都到××rong家里来，每次都给她家卸下一些煤。她家自己烧不完，就送给亲戚朋友一些。后来，可能是这个司机又介绍来一些别的司机，所以她家门口经常停着好几辆汽车。结果她家不但有煤，还有铁丝、铁管、砖头、石料什么的。不过，她并没有把这些东西拿出去卖钱，只是用来给众人“买好”而已。

可是大约在毛主席逝世前后，这件事终于引起了上边的注意，村里人的嫉妒也终于化作了愤怒。于是××rong被抓了起来，挂着“女流氓”的牌子挨了斗（那时还没有“卖淫”或者“暗娼”这样的概念与名词）。事后，她自己扔下丈夫和两个儿子，跑到外地好几年，直到80年代中期才又回来。可是从那以后，她就再也没有什么风流韵事了。注释 这是两个讲故事的男人自己总结的原因，只不过一个说是上边派人来抓的，一个说是村里人自己抓的。

到笔者考察时，她都50多岁了，跟老伴一起开了个杂货铺。她的一个儿子就在城里上班，另一个儿子去广东那边了，可能是在做买卖。尤其重要的是，即使在目前当地存在着“红灯区”的情况下，她也并没有涉足“性产业”。就连讲她的故事的男人也猜不透这是怎么回事。注释 后面那个讲故事的男人还给笔者指点了××rong现在开的那个铺子。笔者路过时看见她一次，是一个极其普通的妇女。身为男人，笔者犹豫再三，终于没敢去直接访谈她。

2.80 年代的情况

据当地人说，80 年代初期开始实行承包制以后，农民们都忙于种田，而且“脑筋也不开”，所以那时还没有路边店，也没有什么人想到要开。

大约是 1983 年到 1985 年，国家投资，把经过村子的那条公路改建成了二级公路。在施工期间，大批的工人住在村里或者附近。他们要吃穿用，又相对地更有钱，所以村里的第一批小卖部（主要是卖饮食烟酒）、小饭馆（主要是卖类似快餐的小吃）和小商店（主要是卖日用杂品）就应运而生了。这种“三小”，当时大约开了七八家。

公路改建完毕以后，过往的车辆极大地增加，而且当时旁边的城市还没有开始扩建，这里离市区还有一段路，所以“三小”的生意挺不错。可是村里人有一窝蜂的毛病，恨不得家家都去开“三小”，结果一下子就开了将近 30 家。这就形成了恶性竞争，谁也没有多少生意。

大约是 1986 年或者 1987 年，一个原来的村干部开办了第一家小旅馆。当时主要是接待那些半夜以后才到达这里的外地司机。他们往往是原来计划连夜赶到城里，可是由于种种原因耽误了时间，恐怕半夜进城找不到住处（当时城里的旅馆业还是国营的一统天下，服务极差，清规戒律极多，而且半夜肯定关门了）。再加上一路疲劳，所以这样的司机很愿意在城外先睡上一觉，第二天早上再进城。

可是，这样耽误时间的司机毕竟不多，所以当时这家小旅馆的生意也不怎么样。还有几家农民也想挣这份钱，但是又不想专门为此投资建房，所以就把自己已经开办的“三小”改造一下，放上一两张床，白天卖东西，夜里就在那里接待过往的司机住宿。

还有两家农民盖了新房，也腾出一间来接待司机住宿。不过，当时全都加起来，也没有 10 家。

就在这个时期里，这里出现了卖淫。在笔者所访谈的 3 个当地男人中，有一个说是本地的妇女首先开始的，而且能够说出三四个具体的人来。但是笔者最后深入访谈的那个 40 多岁的当地男人却说，其实那是谣传，只不过因为被点名的那几个妇女，平时人缘不好，又显得“辣”一些，所以人们喜欢这样猜。

据他说，其实是一些司机首先带女人来一起住宿的。这些司机都会多给一些住店钱，接待他们的当地农民当然也就懒得管闲事。有些司机把女人带到这里以后，自己进城去办事，或者继续跑运输，却把女人留在这里，住着等他。有的司机从此就一去不复返了。

后来就有那么三五个女人留下来了，在本地的旅馆里或者“三小”里打杂帮忙，挣个吃饭钱。就是她们首先开始卖淫的。不过，她们往往是外县甚至外省的人，往往有了一点钱就回家了；而且，肯收留她们的本地人也没几个。当时人们传说，最经常收留她们的，就是原来村干部开办的那第一家旅馆。

1988 年以后，路边的小旅馆和接待住宿的“三小”迅速地增加了，达到了 40 多家。

为什么呢？当地人一般都说，是因为农民也开窍了，也想赚大钱了。可是笔者却认为，其实这是因为旁边的城市在此时大发展了，社会的整个经济体制也开始大变，所以出现了五个变化，对这里的旅馆业和服务业发挥了很大的推动作用。

首先，市区的物价飞涨，吃住都比这个农村地区贵得多，而且在当时还没有现在这么方便。其次，市区扩大了，一过桥就算进入市区。结果，市区的各种各样的繁琐的交通规则、市容管理等等也扩大到江边。运货的卡车和司机在市区里越来越不方便。第三，公路的交通越来越拥挤，迫使更多的运货卡车只得在夜间行驶，等到达这里的时候，往往已经是深更半夜或者清晨时分。司机们往往不愿意再接着进城。第四，城市发展了，长途公路运输也日益发达，来自外省甚至相隔数省的车辆屡见不鲜。这些车辆一般都不愿意在路过的城市里停留。第五，司机们都陆续地普遍实行了工资包干制，不再需要发票报销，所以越来越可以选择住在这个农村地区和私人小店里。

旅馆业发达了，如何招徕更多的客人就成了生死攸关的大问题。这时，肯定会有人想到使用卖淫这个千年的法宝。可是，据当地人说，直到 1990 年之前，这里的卖淫活动其实并不多，而且很隐蔽，也受到村里人的谴责。这又是为什么呢？

3. 笔者的分析

从严格意义上来说，在这个开发区的地界里，在 80 年代里所发生的“卖淫”，其实并不是现在官方所说的“暗娼”，而是民间所说的“乱搞（男女关系）”或者是“招野男人”。

那位被称为卖淫“创始人”的 × × rong，就是最典型的“招野男人”，而不是所谓的“暗娼”。其中最主要的区别在于：

暗娼是高度商业化的结果，是一种“一分钱一分货”式的纯粹的交易，所以按照目前世界上几乎所有国家的法律规定，暗娼必须具备这样几个特征：

首先，她们是以现金进行交易的，而且非现金不可，不能以其他东西或者利益来代替。尽管她们可能赊账、收支票或者信用卡，但是其中的“现金”的含义并没有改变。

其次，暗娼是以性交次数和持续时间的长短来计算价格的。只有一次性交叫做“打炮”，这是一种价格；整天陪伴叫做“包夜”，是另一种价格；长期租用则叫做“包养”，又有其他的价格。

第三，暗娼就像一般商店里的卖主一样，只认价格，不挑客人，不管买主是什么人，都卖。

第四，不管暗娼有多么隐蔽，她们总是试图扩大客源。

第五，暗娼虽然也会与嫖客产生感情，甚至嫁给嫖客，但是在这之前，在她们在“做生意”的时候，则必须“公事公办”。尤其是，她们不可能与嫖客结成像一般婚姻那样的、没有金钱往来的、双方共同经济核算的关系。即使在大多数“包二奶”里，表面上双方在共同生活，但是只有价格才是最根本的，一不付钱，马上散伙。而且双方完全是独立核算，没有一个嫖客会像丈夫那样把自己的钱“交柜”。

可是，× × rong 的情况与暗娼的这些标准几乎全然不符。

在现金交易这一点上，她主要是收取一些实物，主要是贴补自己家，其次才送给别人一些。这说明她确实没有收钱，否则司机也就没有必要再给她别的东西了。因此，这只能算作收取了经济上的“实惠”。

在计量单位上，那个司机给她东西时，很可能并不是按照她招待他的次数来计算的，因为给笔者讲故事的人也强调，司机虽然经常来，但是并不是总给她东西。否则她家根本放不下。因此，这不像是双方讨价还价的结果，

倒更像是由于两人“相好”而给予的“补助”。

在对象选择方面，她只跟那一个司机有这样的来往。虽然后来又有的司机也来她家，但是就连给笔者讲故事的那两位男人也无法肯定，她是不是也“卖”给后来的那些司机们了。笔者倾向于认为她并没有跟多人发生关系，因为在那个年代里，所谓“集体淫乱”或者“集体嫖娼”的事情实在是不可能发生。如果真有了，那第一位司机大概也不会跟她继续来往的。真实情况很可能是：第一位司机把她作为自己的“相好的”介绍给别的司机，让自己的哥们儿在路过时也有个落脚之处。这倒是符合民间习俗，哪怕在“文革”后期也罢。因此，她并不是真的来者不拒。

在扩大客源这一点上，显然她也并没有那样做。

在共同经济核算这一点上，她与那位司机的关系更像是东北人说的“拉帮套”，或者是现在北京人说的“傍家儿”。其中主要是互助的成分，恐怕没有金钱买卖的内容。注释 在东北，一匹马驾辕往往不够，需要再有一匹马在旁边帮助拉车。这匹马就叫做“拉帮套的”。人们用它来指称这样一种过去常见的现象：丈夫由于种种原因，无力支撑家庭经济，妻子再找一个男人来帮助自己养家糊口。这两人很可能有性关系，但是外来的那个男人不可以搞“第三者插足”，更不可以破坏原有的家庭与亲属关系。这种关系常常是长期的，而且一般人都宽容他们三个人。

这个词也可能是“傍肩儿”。它是北京人的名词，过去一直流传在社会的底层。

到 1990 年前后，开始爆发式地流行起来。它原来的含义与“拉帮套”差不多，但是在 1990 年前后的含义里，经济帮助的意思已经很少，更多地是指感情内容，很类似“(婚外)情人”。它突出强调的是不破坏原有的婚姻家庭，反而“相得益彰”。这个新词直接反对 80 年代里的“第三者插足”一词。它是社会态度已经发生巨大变化的标志。

总而言之，××rong 的行为主要是“招野男人”。从笔者所主张的严格定义上来看，这虽然也是一种“性交易”，甚至可以称为“卖淫”；但是××rong 这个人却肯定不是“暗娼”。

只有明白了这一点，我们才能理解，为什么在当地出现“性产业”和“红灯区”以来，“始作俑者”的××rong 却反而一点都不沾边。就是因为她过去所做的事情，跟现在的“小姐”们实际上没有什么共同之处。她可能从来也不认为自己卖过淫，更别提像现在的小姐那样卖淫了。所以，她不仅不可能“重操旧业”，而且可能在心里深深地藐视现在的小姐。这其实也是人之常情。不信，您如果把现在有情人的人叫做嫖娼卖淫，看他们不跟您急才怪！

本来，在中国普通人的思维和语言里，“乱搞”(北方叫做“搞破鞋”)、“卖淫”(或者叫做“卖×”)、“妓女”(现在官方叫做“暗娼”)这三个词，始终是各有其义，泾渭分明。“乱搞”说的是与非婚的多人有性关系，并不包含经济交易的内容。

“卖淫”说的仅仅是一种行为，虽然哪怕只有一次也算，但是它并不表明被说的人就把卖淫当作了自己的职业。只有“妓女”说的才是一种职业和一种身份，是那些被认为除了卖淫别的什么都不干的女人。

也就是说，“乱搞”的女人并不一定“卖淫”；卖淫的女人也不一定就非是“妓女”不可；惟有妓女才是把卖淫当作专门职业的女人。或者反过来说：只要是妓女，不管她实际上卖不卖，都被认为是专门以卖淫为生的。而对于

卖淫，不仅这种行为不能说成是乱搞，而且卖淫的人即使跟许多人性交，也不过是在“做生意”，而不是在乱搞。至于“破鞋”，那一定不是按价收钱的。

当然，在日常生活中，也有许多人把这三个词混用。但是人们一听就知道，这往往是发生在骂某个女人的时候。例如，她明明只是乱搞，却偏要骂她“卖×”或者“是个妓女”。

可是，恰恰是这种高度“净化”的社会道德，把人们的思想给搞混乱了，把这三个词也给弄糊涂了。尤其是到了“文革”时期，天下万物、人间百态都被说成不是黑就是白；而且黑就是黑，白就是白，内部一点点区别都不许有。结果，人们被训练得不由自主地认为，所有被“净化”的道德所不容的性关系，都是一丘之貉。因此，乱搞、卖淫和妓女也就被扭成了同一个概念。

即使直到现在，在我们的禁娼宣传里，对于暗娼也仍然是恨不得破口大骂，骂得她们狗血喷头；仍然是不去认真研究“道德败坏”、“卖淫妇女”与“暗娼”这三者之间究竟有什么异同。这样的宣传，实际上仍然是在向人们灌输着“天下乌鸦一般黑”的简单化的认识方法，仍然是在利用人们的道德情感和“难得糊涂”，而不是调动人们的理智。因此，当地男人直到现在还认为××rong就是首开卖淫记录的人，甚至就是本地的第一个妓女。

在××rong之后，那些80年代在这里卖淫的妇女们，正处于从乱搞到卖淫再到妓女的发展过程之中。她们一开始可能仅仅是跟某些司机乱搞。当她们被抛弃在人生地不熟的异乡时，她们可能是不得不开始卖淫。可是，由于当时这里还不具备出现有规模的“性产业”的客观条件，所以她们即使开始卖淫，也不会长久，往往是有了回家的钱或者另谋出路的钱，就迅速地离开了。所以，她们离真正的暗娼还有一些距离。

二、“喝汤时期”

所谓“喝汤时期”说的是在1992年开发区建立的前后，当地开始出现了真正意义上的卖淫与暗娼。可是在当时，由于开发区的房地产业正搞得热火朝天，所以不仅掩盖了暗娼的存在，而且也相对地抑制了“性产业”的发展。所以可以形容为“房地产吃肉，‘性产业’喝汤”。

据当地人讲，大约在1990年前后，已经有一些外地农村的妹子，专门来这里当旅馆和饭馆里的服务员。她们中间已经有人实际上主要是卖淫，甚至是专门卖淫了。不过她们的人数并不多，据说也就是10-20个的样子，而且绝对没有现在这么公开。

1990年前后时，主要是因为过往车辆迅速增长，这里的小旅馆已经达到20多家了，其他种类的“三小”也已经有30家左右了。但是最主要的变化并不是数量的增加，而是：(1)营业区域已经扩大到长约500米左右；(2)全都集中到公路两边的狭长地带。这样，“路边店”这样一种全新的经营方式就诞生了。

所谓“路边店”，并不仅仅是因为它们都集中在公路两边，更是因为它们的基本服务对象不再是本地人或者邻近地区的居民，而是专门针对公路上过往的车辆与乘客。

“路边店”与传统的“集市”是非常不同的事物。集市代表着农村经济，代表着相对的自给自足与封闭，代表着“金窝银窝不如自己的土窝”。路边店却代表着工商经济，代表着大范围的流通和流动，代表着“这个世界真小”。

尤其重要的是，集市里会有“乱搞”，却不大可能产生卖淫，而路边店则往往是“性产业”的温床与基地。在中国最近2000年来的历史上，一直

存在着娼寮和妓院。但是它们基本上是在大都市里，州府（相当于现在的专区）一级的城市里都不多，县城里则更少。这就是因为那时的中小城市其实只不过是集市而已。但是到了晚清，尤其是民国以后，“性产业”却在一些相当边远的镇子上安营扎寨，甚至连一些村子里都有了。为什么？不是什么人心不古的问题，而是因为交通线修到那里了，而且热闹起来了，路边店有利可图了，也就多起来了。

80年代和90年代的中国，也是类似的情况，而且现在正在向全国每一个角落里延伸的已经是跑汽车的公路了。公路使得流通与流动加速了十倍百倍。所以，当人们在说“要想富，先修路”的同时，也请不要忘记了，伴随着公路一起成长的，首先是路边店；公路上来的第一批客人，也许就是“小姐”们。注释 笔者曾经先后考察过山东、河北、广西、安徽、海南等省的11个县里的新兴的路边店集中区。它们或多或少都存在着这种情况，因此笔者有把握做出这样的论断。只不过与本书所写的社区相比，它们的情况还不够典型，所以暂且不叙述了。

那么公路为什么必然产生路边店，路边店又为什么很可能不招凤凰却招来“鸡”呢？仅仅从“有需求就有供给”的角度来说还不够，还应该注意：

（1）公路两边是当地农民离得最近的、最节省成本的、最熟悉情况的、最容易拓展业务的经商场地。他们开办路边店，才是真正的“离土不离乡”。

（2）并不是公路两边的所有地方都能够这样发展。真正成功的地方不外乎是由于两大原因：或者位于两个行政区的交界处，形成“两不管”、“三不管”的局面；或者是当地的地方势力已经强大到足以自行其是的地步。

（3）在中国严厉的禁娼政策之下，“性产业”里的买卖双方都不得不讲求安全和保密，最好是“今夜说尽知心话，明晨各自奔东西”。路边店，不就是天天这样演戏的最佳场所吗？

（4）路边店本身就是大众化消费的事业，因此里边的“性产业”也可以提供低价值的服务。这在许多地区，恰恰填补了城市里高价“三倍”的空白，所以城里人专门去路边店的也并不少见。

具体到笔者考察的这个地方来说，1990年前后开始出现的真正的暗娼，本来应该一往无前地大发展（尤其是当地直到6年后才发生了惟一的一次“扫黄”），但是实际上却一直半死不活的。这恰恰是建立开发区所造成的结果。

开发区建立之初，就像在全国许多地方一样，不仅是大轰大嗡，而且是大起大落、朝三暮四。

最开始，上边雄心勃勃，要把所有的村民都迁走，在剩下来的“一张白纸”上画新图。这股风把绝大多数村民都给刮晕了。“不识时务”的人企图聚众闹事；“顺应潮流”的人忙着想办法赶快在新地方抢占好地盘；进退维谷的人则是“眼不见心不烦”，一走了之，跑到外地去打工。最惨的是那些开办了小旅馆、小饭铺、小商店和小卖部的人们。

他们做生意也不是，卖铺子也不是，抛家舍业更不是。在这样的心态下，还会有几个人去发展什么“性产业”呢？恐怕连细细想过它所带来的机会的人都没有了。

紧接着，大批的房地产开发商开始在这里投资盖楼。他们带来了潮水般的民工，可比当年翻修公路的时候多多了。当地人如梦方醒，赶快今朝有酒今朝醉，突击开办各种日常生活服务业。现在那庞大的农贸市场，就是那个时候建起来的。此外，据说当地人在那時候，就像变魔术一样，纷纷盖起了

新房。虽然不能说都是靠偷大工地里的建材，但是既然在自己的家门口大兴土木，占便宜的办法可就多了。不过，在那个时候，日常生活服务业的兴旺，客观上也就抑制了“性产业”的发展。人们“筑巢”的狂热，也多少会抑制他们发展“性产业”的非分之想。

正是由于这两次起落和各种客观机遇的会合，在开发区刚刚建立的前两年，在一般人看来肯定是“性产业”大发展的良机的时候，据当地人回忆，恰恰是嫖娼卖淫活动最少的时期。那时，据笔者所访谈的那位店主说，就连过往的司机都提醒他说：我开车的这一路上，到处都搞起来了，你们这里怎么还是老样子啊？

司机的话当然无足轻重，可是开发区后来的发展却的确把这里原本并不出众的地下“性产业”，引向了“红灯区”之路。

三、“支柱时期”

所谓“支柱时期”就是说，自从1994年以来，开发区出现了两大变化，使得“性产业”相对地凸现出来。到了笔者考察时的1997年3月，“性产业”实际上已经成为整个开发区经济活动的支柱。

这两大变化，前面已经讲过，第一就是开发区的发展方向被扭转为建设商住区，而且房地产业停滞；第二就是本地势力的代表终于在开发区的领导层里稳住了阵脚。

当然，这个开发区再小，也离不开当时整个华南甚至整个中国的大形势。1994年前后，中国地下“性产业”的发展上了一个新台阶。表面上来看，是“三陪”与异性按摩的爆发式的增长，实际上最本质的含义则是：过去的分散和零散的嫖娼卖淫，已经发展成为正规的“性产业”，又开始向“红灯区”迈进了。注释 许多官方人员至今也不愿意承认这个现实，仍然在使用嫖娼卖淫这样的术语。

那么笔者凭什么断定，这个开发区的“性产业”已经成为支柱了呢？笔者在下面会详述一些量化的根据，在这里只想从感性上指出：整个开发区是一幅百业萧条的景象，惟有路边店地带是热热闹闹、生机勃勃，二者的反差极大。

笔者又凭什么断定这里的“性产业”已经成为“红灯区”了呢？根据就是：在整个路边店地带里，只有“性产业”和各式各样的围绕着它而存在的经营活动，其他什么都没有，连所有路边店都应该有的其他服务，这里也没有。没有加油站，没有修车、洗车的地方，没有停车场，甚至连一家像样的饭馆都没有。一切都在突出着这里惟一的特色：性交易。

第三节 “红灯区”概况

一、分布状况

1. 总体情况

在这个开发区里，“红灯区”就是集中在公路两边的路边店地带。它总共有大约1200米长，笔者从这头缓步走到那头，一共是3736步。

在这个地带里面，按照在公路上走过时可以一眼就看见，而且可以一览

无余的标准来计算，总共有 116 家各种各样的性服务场所。但是其中的 9 家已经停业，只留下店面与招牌。在稍微离开公路一些距离，从公路上不能直接看到的地方，还有 14 家这样的场所。

其中有 4 家也已经停业。因此，在这个“红灯区”里，紧靠路边有 97 家场所在营业，附近另外还有 10 家。

在这个“红灯区”里，还有 31 家打着各种招牌的“诊所”，不过其中的 3 家已经停业。

也就是说，平均每 3.8 家正在营业的性交易场所，就有 1 家“诊所”在为它们配套服务。

这个比例是非常惊人的。在笔者所考察过的任何一个“性产业”集中的地方，都没有见过如此洋洋大观。

与此相对照，在这个 1200 米长的“红灯区”里，却只有 27 家小卖部，大多数都是木板房或者类似临时工棚的小屋。它们主要是出售烟酒食品之类的东西。也就是说，吃的地方和看病的地方一样多，也是平均 3.8 个场所才有一个。这让外人是感叹“诊所”多呢，还是惊讶小卖部少？

在“红灯区”里，也有两家正规的专业的书报亭，都有公用电话，还有 4 家专门的公用电话亭。但是公用电话主要是由小卖部附设的，一共有 19 家。其中只有 6 家可以拨打国内长途电话，其余的都只能打到旁边的那个城市和开发区所在的县。这个比例也太低了，平均每 5.6 家场所才有 1 部公用电话，平均每 18 家场所才有 1 部国内长途电话。结果，小姐们围打电话的场面屡见不鲜。请读者记住这个细节，因为它可以表明，这个“红灯区”到底是为哪些人服务的。

不过，这个“红灯区”并不是延绵的，而是断续的。在这个地带里面，又形成了 3 个最集中的地段。

2. 车站区

第一个地段是紧贴江边，紧靠市区的一群路边店。它们实际上就在市区公共汽车掉头返回市区的那个地方，一过大桥就是。这里同时也是长途客车的始发站，外县外省的旅客，都必须在这里转乘市内公共汽车，客流量相当大。

这个地段一共有 16 家场所，门挨门地延绵大约 100 米，中间夹杂着 5 家小卖部和 5 家“诊所”。它们是整个“红灯区”里面最小的一群。生意也并不那么兴旺。这是因为，由于它们所处的地理位置，它们实际上是把服务对象预定为那些乘坐长途客车的男人。可惜，时至 90 年代后期还在乘坐长途客车进城的男人，一般来说肯定不是什么款爷，反而大多是四乡的农民或者是邻近县省里的一般人。他们一般都是“无事不登三宝殿”，很少有进城闲逛的。他们虽然也有可能顺手采摘“路边的野花”，但是却不会是专门来此地寻花问柳；因此他们嫖娼的概率相对地小得多。最可能促使他们嫖娼的情况，恐怕只有他们赶不上长途客车而不得不住宿的时候。因此，这里的 16 家场所里，有 8 家挂着旅馆的招牌。 注释 这 8 家旅馆以及里面的服务小姐，并不是完全靠卖淫为生。因为专门来这里嫖娼的客人相当少，所以它们同时也兼营正常的旅馆业务。当地人也说，在这 8 家旅馆里，有一些小姐确实只是服务员，并不卖淫。因此这 8 家旅馆只是整个“红灯区”里的特例，其他地段都不是这样。

3. “小香港”

第二个地段号称“小香港”，是整个“红灯区”里最长、最集中和最兴旺的地方。

它离第一个地段大约有 400 米。两地之间是开发区建设的“××新城”，都是楼区，有大型的商场（但是门可罗雀），公路两边的空地很窄，可能因此而没有发展出路边店来。

在“小香港”这个地段里，有 61 家正在营业的场所，延绵 300 米左右。它们也是门挨门地连成一线，只不过“红灯区”里的大多数“诊所”和小卖部都夹杂在这个地段里。

开发区里 3 家最大的和最旺的场所都在这里。最大的旅馆（号称宾馆）也在这里。

为什么会这样呢？从表面上来看，因为这里就是原来的村落，不仅过去的少数路边店就开设在这里，因而可以说是传统；而且村民自己家的房子也都集中在这里，因而可以说是地利。但是从更深的层次上来看，主要的原因恐怕是因为这里场地理位置很独特。

首先，它离开第一个地段有将近 1 里地，因此那些乘坐长途汽车的普通旅客们，不大可能自己走着跑到这里来。这样，这里的各个场所就可以避免这种“光看不练”的逛客与闲人，就可以避免第一个地段里的那种“虚假繁荣”。也就是说，凡是到第二个地段里来的客人，一般都是有车的或者开车的，一般都是专门来嫖的，因为这个地段除了“性产业”，别的什么都没有。这样，第二个地段实际上就非常聪明地找准了自己的主要服务对象——中上社会阶层的、已经具有嫖娼心理准备或者一定欲望的、不惜专门而来的男人。这样的男人，在性交易里更肯“出血”，更“通情达理”，成交率当然也就更高。这种情况又反过来刺激了第二个地段里“性产业”的发展，形成了一种“良性循环”。可能正是因为这样，这里才被称作“小香港”。这不仅是形容它的热闹，大概也喻指这里的客人都相对地高档些。

其次，第二个地段离开城市市区稍微远了不到 1 华里。可是请千万不要小看这区区 400 米。对于城里来的男客，这就意味着自己已经“出城”了，已经脱离了自己原来所在的那个生活圈以及那里面的“众目睽睽”，因此就可以把原有的所有清规戒律全都抛在脑后了。对于准备到城里去的男客来说，这里仍然是城外，仍然不需要一本正经装模作样，而且是“过了这个村没有这个店”，此时不赶紧捞一把，更待何时？总之，这样一种与城市不即不离的地理位置，在男客的心理上更容易造成一种天高皇帝远的感觉。他们可能不由自主地想无法无天。这对此地的“性产业”来说，不仅是正中下怀，而且简直就是妙不可言。

4.“小九龙”

第二个地段号称“小九龙”，是相对于“小香港”（第二个地段）而言的。它离开“小香港”又有 200 米左右，已经处于整个“红灯区”的边缘了。这里有 17 家还在营业的场所。它们相对分散一些，不是门挨门，因此延绵达 200 米左右。它们的房屋状况是三个地段里最差的，招牌和广告最少，质量也最次。据当地人说，这里原来就是村落以外，是大队饲养场的所在地，80 年代后期才开始有人盖住房，而且没有多少村民愿意在这里建设基业，所以直到现在也很寒酸。注释 在公路两边的总计 97 家场所里，还有 3 家是相对孤立的，无法划归到任何一个地段里面去。

可是，这又是表面上的原因。实际情况是：由于第二个地段把自己的服

务对象定位于中上社会阶层的男客，结果那些属于体力劳动者的、手头并不那么宽裕的长途货车司机们就日益脱离第二个地段，试图寻找更加廉价和更加“实在”的性交易。于是，这块“第二世界”也就应运而生了，而且被形容为“小九龙”。注释 许多体力劳动者都认为，“三陪”之类的服务都是“花架子”，甚至是在骗钱。

惟有“打炮”才是“实打实”。况且，长途货车司机往往是“打完炮”就走，所以更不需要那些“虚的”。

当然，世界上没有一刀切的东西。在上述 3 个不同地段里，也夹杂着一些或高或低的例外。这里就不再展开说了。

二、拉客方式

1. 招牌

在中国的任何地方，都不可能出现公然挂牌子的性交易场所，更不要说“红灯区”了。因此，所有的场所都必须编造出一个合适的经营范围的名称来。最常见的是发廊与按摩，其次是歌舞厅与卡拉 OK 厅。但是，“卖狗肉”虽然在全国都一样，但是挂出什么样的“羊头”，却是八仙过海，各显神通，极富于地方特色。

在这个开发区里，最令笔者惊讶的是，在 107 家场所里，挂着发廊招牌的场所居然只有 9 家，号称按摩的更少，只有 4 家。其余的是餐馆（13 家）、歌舞厅（19 家）、旅馆（23 家）。最多的招牌是什么呢？笔者事先没有想到，竟然是酒吧和咖啡屋（一共 52 家），其中还有 11 家居然还写着英文的 Bar 或者 Coffee。

在这样一个华南腹地，这样一个城外一隅，这样一些路边店，店主们怎么会一窝蜂地喜欢酒吧和咖啡屋这样“洋”的招牌呢？

当地人说：因为香港人喜欢，是那些来投资的香港老板说的。其实，恐怕是在开发区建立初期，开办路边店的村民们也被当时那宏伟的蓝图给震晕了或者镇住了，也梦想着海外来客会潮水般地涌进自己的小店，所以投其所好地挂起了这些“洋”招牌。

那么在开发区有目共睹地萧条了以后，这些招牌为什么还不旧貌换新颜呢？当地人说不大清楚，一般仅仅认为是习惯成自然。还是开发区的官方人员更明白一些。其中的一位说：“正因为在那个城市里都很少有什么酒吧，所以这里的名声才这么大啊。”

而且（笔者认为更重要的），酒吧属于饮食业，完全是正常经营啊。”（笔者认为，这就是说，再扫黄也没有理由扫到饮食业里来的。）注释 不过，当地只有过一次扫黄。当地人会因为害怕扫黄而刻意地使用酒吧的名称吗？可惜，笔者当时还没有意识到这个问题的重要性，因此没有追问这位官方人员（这应了笔者常说的一句话：调查一定是一门遗憾的学术，有时甚至叫你痛不欲生）。

当地人说，所有这些场所里都有小姐，绝大多数都卖淫。笔者虽然无法获得确凿的证据，但是在考察期间，笔者用了 4 个晚上，专门从外面查看过所有这些场所，证明里面确实都有小姐。

在不同的场所里，招徕客人的方式也不一样。

2. 招客

在大多数酒吧、歌舞厅和按摩场所的门前，都有 1-3 个“鸡头”在门前专门负责招客，小姐们只是坐在场所里面待客，一般并不跑出来直接招客。

但是这显然还没有成为铁定的规矩，因为在第二个地段的那些场所里，有一些小姐们也经常在场所外面游荡。

如果有男人路过，她们就会卖弄一番，有时也用言语挑逗；只不过讨价还价、成交安排等事宜，仍然是由鸡头来做。很偶然地，也有一些小姐会跑到公路边上去直接招客。但是这显然是违反规矩的，所以笔者两次看到，鸡头把这样做的小姐骂回场所里去。注释 在前面讲过的 B 镇，发廊小姐是不允许在门前卖弄的。

鸡头们都很卖力气地、不厌其烦地招客。在第二个地段里，大多数鸡头都是只在自己所属的场所的门前活动。如果客人已经走过了自己所属的场所，鸡头一般不会死乞白赖地追着。因为这里的地盘已经有了明确的界限。但是，如果某个客人已经对某个场所里的小姐发生了兴趣，却又要走开，那么鸡头似乎就可以“合理合法”地追着他、赖着他，直到终于成交或者彻底失望。

当然，这种情况很难获得各个鸡头的一致认同。所以，当前一个鸡头认为这个客人还有可能回心转意，因此穷追不舍的时候，下一个鸡头却可能认为，这个客人已经放弃前一个场所了，是来我这个场所了，所以他也会抢上前去，积极进攻。这样，一个客人被两三个鸡头围攻的情况，也时常可见。

在第二个地段里，由于所有的场所都相对更分散一些，各自的地界似乎也不那么壁垒森严，所以这里的鸡头很少互相争夺客人。可是他们的活动范围也更大，经常直接站到马路上，向过往的车辆招客。在半夜 12 点以后，这种情况更多，因为这时是司机们来嫖娼的高峰时期。

在第一个地段里，情况有所不同。因为这里的许多场所挂的是旅馆的招牌，所以它们更多的是等客，而不是招客。

3. 等客

在大多数挂着旅馆、餐馆和按摩招牌的场所里，小姐们一般都是等在自己的房间里，从外面一般是看不见的。这些场所也很少有专门的鸡头去外面拉客，一般都是守株待兔，愿者上钩。只不过当真有客人来的时候，小姐们一般都会从自己的房间里迎出来。客人走时，许多小姐也送一下。虽然一般都以大门口为界，但是对笔者从外面进行的查看来说，已经足以确认这个场所里有小姐了。

这些旅馆的老板说：“我们根本不需要专门派人拉客。我们这里是荒郊野地，除了小姐什么都没有。如果不是来嫖，谁也不会跑到这里来住店。”

这里有这么多酒吧，又有拼命拉客的鸡头，那么怎么还会有客人到旅馆里来呢？因为旅馆的优势在于：（1）客房的空间、卧具、装修都比那些酒吧好得多，能使客人更舒服。（2）在酒吧里，嫖客一般都是打炮，大约半小时就完事走人。但是在旅馆里，小姐一般都是陪客人一个“钟”（45 分钟到 1 小时）。如果不是急于赶路的客人，一般都喜欢到旅馆里来。（3）虽然没有人来扫黄，但是酒吧等路边场所毕竟还是太公开了，太招摇了，所以有一些“喜静”的客人还是愿意到旅馆来。（4）旅馆里还可以冲凉。

大多数旅馆都自己备有小姐，但是一般也并不排外，容许一些外面的小姐到这里来留客。

4. 留客

在这个开发区里，有大约 30 - 40 个“自由职业者”的小姐，当地人也叫做“游击队”。

这些小姐并不固定地属于任何一个场所，也不在任何场所里卖淫。她们总是自己租下一个旅馆的房间，然后出去自己拉客，再把客人带回旅馆的房间。

她们拉客时，往往是在各个场所的边上，既不影响人家的生意，自己也可以借光。

这是真正含义上的借光，因为只有各个场所射出的灯光里，她们才能展览自己，也才能让男人们知道，自己也是待租之女。

她们往往是按照留客次数的多少，交给旅馆老板额外的房钱。她们中间，既有单干的“个体户”，也有鸡头带领的“兄妹”或者“夫妻”，还有两三个小姐自己组织起来的“合作社”。只不过她们几乎全都是匆匆过客，在这里很少住到一个月，就像浮云一般地飘走了。

三、服务与价格

1. “快餐”

在这个开发区里，绝大多数性交易都倾向于“短平快”。在酒吧这一类的场所里，绝大多数仅提供打炮的服务。因此整个酒吧的布局与装修也都是按照“能打炮就行”的标准来设计的。

以当地第一大的那个场所为例，它虽然号称酒吧，其实既不卖酒也没有饮食，连厨房都没有。在朝着公路的那一面，它一共有4间门脸那么宽，并不显得很大。但是在纵深上，它却长达20米左右。从所有路边店的背后一看，它是最深的，非常突出，比左右紧挨着它的那两个场所，足足多出一半来。注释 这种查看方法，是当地的一位老板无意中教给笔者的。他说：“（一个场所的）实力大不大。不能光看（朝着公路的）门脸、（我们）又不卖东西，门脸大了也没什么用。”

一进这个酒吧的大门，有一间大约8平方米的门厅，里面有沙发和椅子，客人和小姐有时都会在这里坐一坐。但是它却绝不是一般意义上的“接待厅”，而是一个“收款处”，客人在这里交钱（价格一般都在门外就谈妥了）。同时它也是一个“总控制室”，老板从这里可以看见里面的通道，小姐和客人的进进出出，无不尽收眼底。

从这个房间，一左一右有两条通道伸向后边。在两条通道的左右，就是小姐们卖淫的小房间。每条通道的每一边都有4个，一共有16间。房间都是纵深方向的，小到只有不到3平方米，刚刚能够容下一张单人床，而且那床显然不够长度。小房间里几乎一无所有，连一个小柜子都没有。所有的房间都没有窗户，但是都有电灯和壁挂式的电扇。

尤其是，所有的房间都只有半截墙，也就是1.7米左右高，离开天花板大约有40厘米的样子。这样一来，所有的小房间等于是上边相通的，不仅是“鸡犬之声相闻”，而且稍微踮起脚来，就可以看到隔壁房间里的情况。一开始，笔者孤陋寡闻，实在想不通这是为什么，难道是为了互饱眼福吗？后来，得到老板的点拨才明白，原来是因为所有的小房间都没有窗户，只有这样才能保持通风。而且，当地的几乎所有房子，包括新盖的，不管干什么用，尽管房间里已经有窗户，也都是这样的，只不过一般人家的隔墙更高一些。

老板不无自豪地说，这种房间布局是专门设计和修建的。因为来这里的嫖客们，除了“打炮”，往往别无所求，这样的空间与环境已经足够了。

注释 在那样一个空间里，嫖客恐怕也只能“打一炮”就走。这说不定正是

老板的“阴谋”。

当地的绝大多数类似场所，都是这样的布局和这样的小房间。小姐们就生活和工作在这样的“鸽子窝”里。在这里“打炮”，鸡头的开价往往是200元，实际上的成交价，在最好的情况下，也不过是150元。如果生意稍微清淡些，100元左右完全可以成交。笔者所访谈过的当地老板、鸡头和小姐都不否认，50元甚至更少的情况也屡见不鲜。

这里与笔者考察过的其他地方一样，几乎所有人说起“打炮”的价格来，都是就高不就低。局外人一般都以为在300元左右。那些鸡头则是出于要价和吹牛的双重需要，总是把价格说成400-500元。因此，这个开发区里所流传的“卖淫发财”的神话故事也和别的地方一样多。不过，笔者实在是懒得再辟谣了，所以此处也就不再多说。

2.“煲粥”

这个词就是“慢火炖”、慢慢享用的意思。它一般是指跟小姐在一起1个“钟”或者两个“钟”。“钟”的意思则与其他地方一样，一般是45分钟，其余的15分钟算作小姐的休息时间。“钟”的概念，是从按摩那里学来的。

“煲粥”与“快餐”的主要区别，并不是时间的长短，而是二者的计量单位不同：“快餐”以嫖客射精为中止，无论时间长短，因此它的计量单位是次数，而不是时间长短。“煲粥”则是以时间为计量单位，无论嫖客是否射精或者射精几次。

对于暗娼与嫖客来说，这种区别很有意义。

在暗娼方面，如果是靠“快餐”来挣“计件工资”，那么她就会格外欢迎那些年轻力壮的嫖客。在有可能的时候，她还会刻意挑选这样的嫖客。即使无法挑选嫖客，她在“工作”中也会加倍努力，促使嫖客早早完事，以便赶快寻找下一个嫖客。如果客人要求“煲粥”，那么许多暗娼就会觉得相对放松，因为她反正在挣“计时工资”，没有必要那么“赶进度”。一些年轻的嫖客，尽管在“煲粥”，却仍然很快就射精了，结果暗娼反而可以在那以后休息休息。也就是说，暗娼在“快餐”中容易倾向于努力工作和更多地使用性技巧（如果她会的话），但是在“煲粥”中却倾向于偷懒和任人摆布。

嫖客当然是相反的。许多年轻的嫖客往往喜欢“煲粥”，因为他相信（或者希望）自己能够在商定的时间里，实现两次甚至多次射精。这样算下来，比两次“打炮”就合算多了。可惜，在1个“钟”里，能够两次射精或者多次射精的嫖客毕竟不多，尤其是很难在每次嫖娼时都这样。因此，大多数要求“煲粥”的嫖客，实际上是希望获得暗娼更多的性技巧服务，甚至希望更有一些感情色彩。

在这个开发区里，“煲粥”的价格一般是这样的：鸡头开价400元左右，他们的理由是：一次“打炮”最多半个小时，1个钟的“煲粥”等于两次“打炮”，所以“煲粥”的价格也应该是“打炮”的两倍。可是，笔者所访谈的所有人都说，除了极少数“冤大头”，没有什么嫖客会同意这个价钱的。大多数情况下，“煲粥”1个钟也不过是200元左右。

1997年以来生意清淡，所以100元也照样可以。

以上价格说的是直接在路边店里“煲粥”。可是由于路边店里的小房间实在太差劲，所以有些嫖客，虽然也是首先去路边店里挑小姐，但是却并不想在店里打炮。那么，他可以有两种选择。

第一种是自己带着小姐到附近的小旅馆里去。这样，他就要首先交给路

边店老板 50 元左有的“钟点费”，然后再额外花一笔旅馆钱。这里的旅馆价格几乎是一样的，每住一天是 30 元—40 元，而且不论时间长短，都按照一天来计算。最后，嫖客还要给小姐小费，大约是 100 元到 150 元。这样算下来，嫖客每次至少要花费 200 元。注释 在这个开发区里，人们不使用“出台”和“出台费”这样的词汇。这可能是因为“出台”一词来源于“三陪”，而这个开发区里基本上没有任何“三陪”服务。

第三种选择就是“包夜”。它可以算作“红灯区”里的第三种性服务方式。

3.“包夜”

它的一般形式是：嫖客在路边店里挑选好小姐之后，听从路边店或者鸡头的安排，跟小姐一起去路边店专门预备好的住宅楼里的房间。这样，其他的费用不变，但是“房间费”要贵很多，至少要 100 元，一般是 200 元。所以嫖客的总消费额就会达到 400 元左右。

这种选择的好处是：（一）房间更加舒适；（二）不会遇到其他嫖客；（三）往往可以“包夜”。据说选择这种方式的嫖客，一般都是来自市区的那些有头有脸的男人。尽管这里其实并不扫黄，但是他们往往百倍注意自己的名声。

当然，几乎所有的旅馆里都有小姐在时刻准备着，但是每个旅馆里的小姐毕竟是有限的，嫖客的选择余地并不大。在笔者考察过的 7 家旅馆里，“养妹子”最多的也不过是 5 人。可是在笔者考察过的路边店里，“养妹子”最少的也有 5 人。因此，除了谨小慎微的客人与回头客以外，多数客人都是先去路边店里挑好小姐，再带到旅馆里来。

在旅馆里“包夜”，房钱是一样的，但是小姐的小费往往要增加一倍或者更多。

也有一些男客，虽然是在旅馆里过夜，但是却只叫小姐来“打炮”或者“煲粥”1 个钟，那么他往往也只需要按照“打炮”或者“煲粥”来付小费，而且房钱不变。之所以会这样，是因为旅馆的老板们都知道自己“养妹子”太少，竞争不过路边店；他们的优势仅仅在于房间的条件更好。所以他们像一般旅馆一样，也把开房率摆在第一位。注释 当然，如果是生客或者旅馆生意兴隆，旅馆老板也会狮子大开口的，

在这个开发区里，也有两座高档宾馆，而且都是专门为体面人“包夜”服务的。尤其是那个叫做“x cheng 宾馆”的更为典型。

x cheng 宾馆位于开发区的中心地带，在 x gang 新城与 x yuan 住宅群之间。它的背后是江河，前面是 x zu 商城，距离二级公路只有 300 米，距离高速公路也只有 1000 米。它位于“红灯区”的第二个地段里，就是最繁华的那个地段。它虽然并不在公路边上，但是它的主楼是 7 层，副楼是 6 层，而且就在原来的村落里，所以跟周围 3 层左右的民房相比，它显得很突出，从公路上一眼就可以看见。它的霓虹灯招牌也是那个地段里最高最大的，夜里就更加引人注目。它的老板专门投资修建了通往公路的柏油路，显然是意在专门招徕“有车族”。它的邻近地带里，再也没有任何一家路边店或者性服务场所，大概也是“无车者与狗不得入内”的意思。

这个宾馆大约相当于 2 星级，总面积为 3800 平方米，当时只有副楼开业。它拥有标准单人房 15 间，标准双人房 30 间，贵宾单人房 4 间，贵宾双人房 4 间，豪华套房 2 间，顶层套房 1 间。

它的设施和一般服务与其他正规宾馆无异。但是它的副楼却大有名堂。首先，副楼的最上面3层，与下面的3层并没有楼梯直接连通。必须从侧面经过一条仅容一人通过的过道，才能到达上面的3层，而且有一道大铁门把关。其次，上面的3层其实是一个连在一起的巨大的套房。里面专门设有两个“鸳鸯浴室”、3张按摩床、3间四周装满镜子的“逍遥宫”式的卧室、专门的麻将房和卡拉OK设备。第三，顶层是露天平台，有吧台和太阳浴设施，还有双人用的充气床垫。

由于老板把笔者当作了潜在的顾客，就得意洋洋地向笔者介绍了他的“天才设计”（他自己的话）：首先，这3层是一个独立王国。客人可以带上几位朋友，再叫来几个小姐，大家一起在里边“乐”。跳舞、唱歌、洗鸳鸯浴、按摩、做爱、打麻将，全有了，根本不用出来。其次，顶层的露天平台是享受“自然风光”的地方。“在阳光下，在水垫上做爱，比在房间里好多了”（老板的原话）。第三，如果客人需要的话，把那个铁门一关，就与世隔绝了。老板特意说明：那个铁门只能从里面打开，而且钥匙交给客人，因此如果没有客人的招呼，就连服务员和老板自己也无法进去。

这一切当然具有保证安全的含义，因为这里虽然不大扫黄，却经常抓赌。但是老板反复强调说：安全只是其次的，主要是为了营造一种世外桃源的环境与气氛，是为了吸引真正的大款们和大权们。他对那些小打小闹的路边店很不以为然，说那些小老板“缺乏魄力”。所以他专门印制了精美的广告小册子，比开发区的宣传材料还要精美一些。

在小册子上，堂而皇之地印着大幅的外国女郎裸露上半身的照片（未展出乳房）；专门拍照了“鸳鸯浴室”，而且用大字标明“双人浴池”；强调了副楼是“独成一体”；特意点出“顶层观景阳台”。

这一切如果出现在大城市里的大饭店里，人们可能会视若无睹，而且并不表明那里就一定会有性服务。但是在这个相对寒酸的“红灯区”里，x cheng 宾馆的出现与兴隆，很可能标志着这里的“性产业”也开始“上台阶”了。

正因为这个宾馆是为大款服务的，所以老板说，他自己只有3个“养妹子”，而且并不在这里坐班，有客人叫的时候才来。因为贵客们往往是“自带口粮”，并不需要当地的暗娼，有“小蜜”或者情人就足矣。当然，也有专门来这里嫖娼的贵客。有一次，一伙5个男人一起来，要招6个当地的暗娼，可把宾馆老板忙坏了（当然也乐坏了）。他们在这里住了两夜一天，闹得不亦乐乎，连那些小姐们后来在很长时间里都说，从来没见过这么疯玩儿的。注释 当然，老板另外还联系着许多小姐，以备不时之需。但是这二者是有区别的。

所谓养妹子，无论有客无客，老板都要付给一些固定的工资；而联系的小姐则是平时分文不给，有客另说。

这个宾馆的房价是80 - 120元一天。如果招小姐打炮，要再交200元；包夜则要交400元。小姐的小费则是打炮300元，包夜600元。如果包租副楼的上层，房钱是每天3000元，其他费用另算。包租副楼时所招的小姐，交给宾馆的钱和小姐的小费都没有一定之规，但一般是平常包夜的一倍，也就是交宾馆800元，给小姐1200元。不过，以上的所有价格，都是宾馆老板的开价。真正的成交价是多少，笔者没有了解到。

四、监测结果

笔者本来也准备采用在三角洲使用过的方法，对这个开发区的路边店进

行定时定点的监测统计，以便摸清这里的“性产业”的实际规模。可是这里的地理情况实在是太不理想了。

首先，那条公路太宽，公路两边又各有 15 米 - 20 米的空地，然后才是路边店。这样一来，笔者如果在公路这一边的路边店里，去观察和监测对面的路边店，实际距离就达到将近 50 米。

笔者曾经在最繁华的那个地段里的一间发廊里，包租了一个二楼的房间，试验着从窗缝里监测对面路边店的活动。这是因为，这个发廊是那个地段里惟一有二楼而且出租房间的地方，是笔者惟一可以进行监测而不至于引起别人注意的地方。可惜，笔者虽然可以看到人进入出，但是却无法判断人们在做什么，也无法排除被重复监测到的同一个人。尤其是，这个发廊的老板非常怀疑笔者，再三派人或者自己前来探查笔者的动静。

笔者终于不得不放弃从这里进行监测的企图。

笔者也曾经在最热闹的那家路边店的门前，找到一个卖小吃的摊子，坐在那里慢慢吃东西，同时进行监测。可是这样的小吃摊子一共只有 4 个，吃东西的人也很少。所以笔者刚刚坐到第二个小时，就已经有 3 个鸡头来摸底了。笔者只好乖乖地走开。

笔者并不是害怕暴露身份，而是因为这样的监测太精确了，太容易成为某种证据了，所以路边店的老板们是无法容忍的。后来，在放弃监测以后，在访谈一位老板时，笔者曾经拐弯问他，这里出现过这样的监测没有。那老板马上明白了笔者的意思，断然地说：不行，你不能这么干；而且马上沉下脸来，差点把本来顺利的访谈也给破坏掉。

所以，笔者放弃了对整个“红灯区”的监测，只把两次短暂的监测的结果，列在下面。

在考察的第一天晚上，在“小香港”那个全开发区第二大的场所的门前，笔者从晚上 8 时 30 分到 10 时 20 分，分别坐在 3 个小吃摊吃东西，同时监测到：

进入那个第二大场所的男客，共计 13 人。

其中在笔者监测期间，进去 20 分钟到 30 分钟左右又出来的男客，共有 5 人。还有两个男客一起进去，到大约 40 分钟以后，笔者结束监测时仍然没有出来。还有一个男司机带着 3 个男客来。那 3 个男客进去大约 10 分钟之后，里面出来一位小姐，把这个男司机也拉进去了。到笔者结束监测时，他们都没有出来（总计时间大约是 20 分钟）。此外，还有两个男人带着一位小姐出来（不知何时进入），钻进小轿车走了。

猜测起来的话，在大约两个小时的时间里，这家场所有 5 个嫖客“打炮”，两个“煲粥”，4 个不详，还有两个带小姐出台。其中，共有 8 个男客是坐着小轿车来去的，而且都不是出租车。其余 5 个男客是怎么来的，笔者没有观察到，但是看到了其中的两个分别“打的”走了。也就是说，这个场所主要是为“有车族”或者“公车族”服务的。

与此相对照，左右两边的两家场所就冷清多了。在笔者监测的两个小时里，左面那一家只有两个男客分别进去，其中一个大约 20 分钟后出来，另一个在监测结束时已经进去将近一小时，还没有出来。右面那一家，没有男客进入过。不过门前有 3 个男客一直在跟 3 个小姐吃小吃，打情骂俏的。虽然到监测结束时他们仍然没有进去，但是似乎有希望。

此外，在小吃摊外面的公路边上，还有另外 3 个一伙的男客刚刚来，似

乎还没有选好去哪一家。他们很引人注目，绝对是西装革履。他们的车，如果笔者没有认错的话，是“奔驰 200”。

当然，笔者后来才知道，笔者所监测的那段时间，并不是最兴旺的时段。所以笔者这短短的监测，不但不足以说明“红灯区”的情况，也没有包括这三个场所的全部情况。

还有，在监测刚开始的时候，笔者曾经把两个鸡头误认为是客人。后来才总结出：鸡头虽然也会进入场所很长时间不出来，但是他们在面对小姐的时候，是熟人的表现；而客人虽然也有穿着打扮不怎么样的，但是他们在小姐门前都是生人的表现。这样，笔者终于把鸡头从监测记录里删除了。

第四节 “专业店”

所谓“专业店”，就是那些除了性交易，别的什么经营活动都没有的路边店。它们是研究“性产业”状况的重点。在这个开发区里正在营业的 97 家路边店里，除了大约 30 家旅馆和餐馆是兼营性交易以外，其余的将近 70 家都是这样的“专业店”。

专业店有的兴旺，有的萧条。这里面，除了地盘的好坏之外，还有老板的经营水平的问题，尤其是取决于老板的决心和信心有多大。这是笔者在这次考察期间最大的收获之一，所以下面按照这个标准来分别总结三种老板的情况。

一、“开发型”

这样的专业店老板，都是那些把身家性命全部投入“性产业”，而且具有创造力的人。笔者以“x ri 酒吧”的老板之一 x x chen 为例，来说明这类老板的一些相通之处（以下部称为“A 酒吧”的“chen 哥”）。注释 A 酒吧的情况，主要是 chen 哥自己陆续谈出来的，因为笔者的朋友与 chen 哥有一面之交，再加上笔者一直以“闲人”的面目出现，所以他很愿意跟笔者谈。其中当然有许多吹牛的内容，可惜笔者很难再找到别人进行验证式的测谎，所以只能根据笔者以往的经验，把那些明显的吹牛删除了。例如，chen 哥信誓旦旦地说，他的一位小姐有一次外出包夜挣了 2000 元。但是他却记不得大概的日期，也不知道嫖客是什么样的人。这，当然被笔者删除了。

A 酒吧一共有 4 个门面，但是根本不是为了“食”，而是为了“色”。它是整个“红灯区”里最大的也是最旺的一个性交易场所。它位于“小香港”（第二个地段）的中心，甚至有两个当地人先后说过，就是因为它常盛不衰，第二个地段才被叫做“小香港”的。

注释 但是更普遍的说法是：这是由于附近的一座新盖的大商场就是冠以“香港”之名。

A 酒吧建立于 1994 年春天。最开始只不过是当地一个农民开办的一家很普通的路边店。

这位农民显然缺乏眼光，因为在他经营的一年多的时间里，竟然连自己的主要营业方向都没有确定下来。他曾经开过餐馆，办过小卖部，也搞了一个半截子的旅馆，后来又改称酒吧。总之，他是一事无成，只好把这个店连

同地皮一起，“租”（实际上是卖）给了 chen 哥。那是 1995 年的夏天。

chen 哥，短小精悍，36 岁，当地人。他当过兵，上过技校。复员后在外面闯过，然后在当地谋到一个芝麻官下面的芝麻官。他当时实际上没有那么多钱买下这个店。但是他有“铁哥们儿”，而且他显然深知在中国当代发财的诀窍。所以他联合了另外两个男人，一起投资买下了这个店。

另外两个男人，一个是当地人，比 chen 哥大许多，显得老谋深算的样子。另一个也比 chen 哥大 4 岁，原来是市区的小干部，已经下海 6 年了。他们两人的投资都只比 chen 哥少一点点，而且是三人特意这样安排的。这是因为，在 1995 年夏天时，chen 哥就已经下定决心要开办性交易的专业店。可是那两个哥们儿多少还有些犹豫，所以就安排 chen 哥成为“董事长”和“大哥大”。从那以后，所有人，包括那两个合伙人，都叫他 chen 哥了。

注释 当然，“哥”也可能仅仅是个称呼。但是根据笔者的观察与体味，叫他 chen 哥的所有人似乎都包含着一些敬意，尤其是那两个合伙人。

从制度上来说，他们三人实行的是“轮流坐庄”，每人都定期来值班。但是实际上 chen 哥没日没夜地泡在店里，所以那两人来时，与其说是在值班管事，不如说是来度假的。

刚一接手的时候，chen 哥走的也是平常的路子。他召集了一些小姐在店里吃住，让她们去拉客。那时他经常有 10 多个小姐，最多的时候达到过 19 个。但是他很快就发现，他根本无法管理好这么多小姐，就连安排她们的日常生活也令他头大。尤其是，小姐自己拉客，他这个老板就很难收全她们的“钟点费”，连她们跳槽都没有办法。注释 对此，笔者无法核实。

chen 哥说过，他自己特别爱干净，所以总是嫌小姐们像猪一样生活。

他决心改革，就先后招收了一些“鸡头”，由他们每人控制一两个小姐，而且不许再多。每拉到一个客人，在 50 元的钟点费里，鸡头可以留下 20 元。如果是出租车拉来的客人，司机也可以拿 10 元，但是必须在客人交了钟点费之后。注释 这，经过与鸡头的核实。详情见下一节。

这与笔者对出租车司机的访谈结果一致。

这样，chen 哥不仅省掉了大量的日常管理工作，而且小姐的来源和客人的来源都扩大了许多。因为手里有小姐的鸡头很多，愿意当鸡头的男人更多，因此他可以高标准严要求，鸡头干得不好就马上换人，不怕缺鸡头。同时，鸡头自己也经常换小姐，而每个新来的小姐都能吸引来许多新的客人。如果小姐是老手，她们自己还会带来一些客源。

据不同的当地访谈对象说，“鸡头制”这样一种卖淫方式，虽然不能说是 chen 哥发明或者推广的，但是在这里的流行，却肯定是因为他带了头。

这样一个发展过程，可能是理所当然的和平淡无奇的。但是在笔者考察的当时，却着实令笔者惊讶。这是因为笔者刚刚考察过三角洲的“红灯区”，刚刚总结过那里的“妈咪制”，认为它是一种资本主义的自由雇佣制，基本上没有超经济的人身强制。可是在这个开发区里，笔者却见到了类似“包身工”的、具有浓厚封建把头色彩的“鸡头制”。而且，它也是由于“性产业”的发达才产生的。原因何在？还是放到“第六节，鸡头”里面去分析吧，免得影响了这里对于老板的总结。

chen 哥采用了“鸡头制”以后，并没有因为财源滚滚而故步自封。

他首先彻底改建了整个店，一切都按照自己的主要经营方向（当场打炮）加以布置，充分地利用了原有空间。

其次，他的店已经被左邻右舍挤住，不可能再在街面上横向扩大，他就向纵深发展，使得店的长度扩大了一倍。别看这又是理所当然，甚至只不过是雕虫小技，但是到笔者考察时，在他扩建了8个月之后，整个“红灯区”里仍然还没有第二家跟上。

第三步，他强制推行了“小姐更新制”，就是每个鸡头过3个月左右，就都必须更换新的小姐，否则这个店不予接纳。1996年冬天，曾经有一阵子，小姐来源减少，更新困难，但是chen哥仍然坚持这个制度。结果，虽然小姐人数因此减少到6个，但是在春节前后的自然萧条时期里，他那里的客人居然并没有减少。这害得其他老板眼红却又心服口服。

他这样做的原因是：他想逐渐把服务对象从公路上的匆匆过客转向市区里来的常客，因此需要经常有新面孔。但是最令笔者吃惊的是，他说：“扫黄快完了，市里人该来了。”他说对了。因为笔者在市区的一家工厂里问过5个男工人，他们都知道这个开发区里“性产业”的具体情况，而且都说许多市里的男人都去那里嫖娼。注释 不过笔者在市区并没有做专门的调查或者访谈，只是随便问问，所以并没有询问这些男工人自己去过没有。

第四步，他居然从1996年秋天就开始策划在店里搞裸体表演，甚至性交表演。这是因为市区的一个老板曾经请他帮助找几个小姐，去市区的夜总会表演脱衣舞。他马上意识到这是一个新的发展方向，准备也在自己的店里搞。但是其余两位合伙的哥们儿否定了他的设想，因为那样搞，需要再投入大量的资金，来再次改建现在的“酒吧”。注释 据chen哥说，那个城里老板后来真的搞了裸体舞表演，还说出了那家夜总会的名字。不过笔者并没有去核实，因为那超出笔者的考察范围了。

笔者则认为，在这个问题上，chen哥有些聪明过头了。他的店纯粹是为了当场打炮用的，而那些寻求“半小时解决战斗”的男人，恐怕并不需要，也不喜欢什么脱衣舞。

他们很可能觉得那玩艺儿是既不实惠，又耽误“正事”。chen哥可能忽视了，他的店位于“红灯区”的中心，而整个“红灯区”所出售的都是直接的“床上事”，而且恰恰因此才能旺起来和旺下去。因此，他实际上也就被这样地限定位了。他个人的努力余地其实并不像他自己想象得那么大。

第五步，chen哥已经在“小九龙”那边，也就是整个“红灯区”的边缘上，定下了一块地，连定金都交了。他打算在那里开办一个桑拿浴路边店，在性服务以外也提供真正意义上的按摩。他说：“现在老一些的男人也开始来嫖了。他们喜欢按摩，有时候不“打炮”也行。”注释 笔者实在惊讶他的领悟能力。行文至此，笔者不禁想到：1997年夏天以来，西北地区开始流行“洗脚屋”。不知chen哥在他那里会不会也追赶这个时髦呢？

chen哥为了他的“事业”，付出了许多。他老婆因此跟他离婚了，而不是他不要老婆了。他宣称，他即使偶然地跟手下的小姐睡，也按价付钱。因为他不想让任何一个小姐越过鸡头来直接找他开后门。否则他的“事业”就会被搞乱了。笔者一直想核实这个情况，但是不知是敬还是畏，访谈过的3位小姐都避而不答，只说其余两位老板经常睡小姐，而且从来不给钱。注释 这事，似乎许多人都知道，但是具体的情节，chen哥从未说过。

最后要说的是，chen哥与另外两位合伙人之间的合作，仅仅是在发财之后仍然保持了这么长的时间这一点，就已经够令人惊讶的了。此外，三人的配合也很绝妙。一个在市区里拼命地拉客，尤其是拉那些“公款客”。

另一个则在幕后从侧面了解鸡头与小姐的动向和当地的社会情况（小姐都骂他是老狐狸）。chen 哥则在前面冲锋陷阵。这样的组合，虽然仍然像是“夫妻店”的扩大，仍然免不了小家子气，但是确实是一个具有“扩大再生产”性质的“公司”。它既实行人身依附的管理方式，又能够实现优化组合，而且具有强烈的开拓动机。这，可能是这个开发区的整体发展程度所决定的，而且可能恰恰就是最适合的组织形式。注释 chen 哥这里可以开出正式的饭费发票。他没有多说，但是笔者在现场看到过两次，而且他用的发票本显然只剩下没几张了。

二、“沾光型”

在开发区里面，大多数老板并没有 chen 哥那样的雄心壮志。他们只是随大流地开办了路边店，又一窝蜂地招小姐。他们的信条是：什么赚钱多就干什么。他们大多数是夫妻店，基本上是只有一个门脸。他们很少雇佣鸡头，而是由自己直接养一些小姐。他们实质上是跟着“性产业”的发展而沾光的人；可是他们这种跟着沾光的行为，又构成了“性产业”的发展和目前的规模。因此，这些沾光型的老板是这个开发区里“性产业”的主力军。下面，笔者以 x lu 发廊（以下简称为 B 发廊）为例，总结一下这类老板的情况。

注释 下述的情况，是笔者采用“入住式考察”的结果。笔者以住店等朋友来会合为由，在 B 发廊包租了一间小房间，住了三夜两天。可是这是笔者第一次试探着采用这种方法，因此收获远远比不上后来在第三个“红灯区”里进行的入住考察。

B 发廊地处“小九龙”，有两间门脸，在“小九龙”里，算是规模最大的 3 家之一。

它有霓虹灯招牌，虽然小，但却是“小九龙”里惟有的两家之一，所以显得很醒目。它一共有 6 个小房间，整个格局与房间大小，跟笔者在前文介绍的那家路边店几乎一模一样。

店里的女帮工一人住一间，其余的是小姐住。客人来了，就在这些小房间里“打炮”或者“煲粥”。如果客人多，女帮工也必须躲出去腾地方。

B 发廊的老板是外乡人，自己家离开发区有 40 多华里。他 40 多岁，以前也是家乡的村干部，后来在家乡搞过运输、农产品加工，也出去给别人做过帮工。但是赚钱都不多，或者说都没有达到他自己的理想。他在开发区里有亲戚，看到这里的“红灯区”兴旺起来了，就包租下这间发廊，于 1996 年 11 月初正式开业。

他的从业决心并不坚定。这表现为：他同时还在市区里开了一个小饭馆，虽然一直在赔钱，但是他却恋恋不舍，顽固地经营下去，而且自己主要是在那里忙活，这里的 B 发廊就交给老婆来管理。注释 笔者与老板的接触不多。这些情况主要是 zhen 婆说的（zhen 婆的情况见下文）。

到 1996 年 12 月时，B 发廊里已经有 8 个小姐，全是老板从自己的家乡那一带我来的。

但是 1997 年小姐们回家过春节之后，只回来 4 个人。于是老板又招来两个小姐，1 个是本地农村的，1 个是市区的下岗女工。

B 发廊的老板娘是个阴森森的女人，很少说话，也很少直接拉客，就连日常事务似乎也懒得管。可是她整天整天的又没有什么事情可干，所以大多数时间都是在隔壁的性病门诊部里呆着，像是人家的帮工。即使回到自己的发廊里，她也往往是呆坐着，无所事事，似乎是个旁观者，像个大病不起的

样子。

B 发廊的里里外外，实际上都由女帮工在张罗。她叫 x zhen，是老板娘的远房表姐，已经快 50 岁了。她原来只是老板娘家乡的一个普通的农民，从来没有出来干过。跟着老板娘来了以后，看到他们两人都心不在焉的样子，觉得自己责无旁贷，就拼命地干起来。

4 个月下来，她倒像是真正的老板了。可惜小姐们似乎并不尊重她，仍然像叫丫头那样称呼她为“zhen 婆”。

B 发廊的经营方式是“沾光型”老板的典型。这里一个鸡头都不雇，全靠小姐们自己在门前拉客。但是小姐们主要是在将近半夜的时候才出门拉客，其余的时间都是坐在店里边等客。zhen 婆和小姐们自己也说不清为什么会这样，只说一开始就是这样，而且老板和老板娘都从来也没有教她们该怎么做。尤其是，她们虽然也经常议论别的店的经营情况，经常羡慕“小香港”那边的热闹，但是她们似乎从来也没有总结和发现过什么，没有评价过“鸡头制”的好坏，所以大概从来就没有想过应该不应该雇佣鸡头。她们似乎都是一副知足长乐、听天由命的架式。

虽然笔者在直接的访谈中，没有听到她们对此的解释，但是从她们平常说话的只言片语中，笔者猜测，这主要是由于她们都具有一种很强烈的“边缘人”的潜在心态。她们都是来自同一个地方的外乡人，在这个陌生的“红灯区”里，周围的一切都是“异己”。

所以她们格外看重“自己人”的身份，不愿意雇一个“外人”来当鸡头，哪怕鸡头能够带来更多的钱。这就像村里不愿意接纳任何一种外来户一样。

同时，正因为老板、老板娘和 zhen 婆都是“自己人”，所以他们尽管肩负着大业，却同样不愿意吸收什么新鲜经验，因此也就拿不出什么管理方法来。笔者贸然地估计，老板之所以会把自己的重心放在市区的小饭馆，老板娘之所以缺乏责任心，zhen 婆之所以终究只能帮忙而无法“补天”，恐怕都跟他们实际上无计可施有相当大的关系。

笔者还观察到：如果某个小姐在半夜之前已经接过客人，那么到半夜时，她往往就不那么积极地出去拉客，即使出去了，往往也只是站在门前。只有那些今日尚未接到客人的小姐，才会跑到公路上去截车。可是，如果某个小姐真的截住了一辆汽车，而且把客人拉来了，那么那些今天已经接过客的小姐似乎才如梦方醒地积极起来，更加起劲地到公路上去截车，似乎直到这时她们才想起来，自己也是到这里来挣钱的。 注释 那位当地农村妹子和下岗女工更加消极一些，很少出大门。

这是一种农民式的“靠天吃饭”的行为模式，而且从老板到小姐无不如此，所以这个发廊只不过是另一个小村庄。金钱的刺激虽然能够促使她们背井离乡，虽然能够把她们推到“性产业”里边来，但是如果没有一个“城市化”的老板的管理，甚至是强迫，她们那祖辈积习下来的行为模式却很难迅速改变，即使是在最彻底商业化的卖淫行业里也是如此。

尤其是，在他们的思想中，恐怕直到开业 4 个月以后，也没有多少“利润最大化”的意识。他们的卖淫和组织卖淫，很可能仍然处于谋生的水平上，就像过去外出讨饭，现在进城打工一样，主要是为了“过好日子”，甚至仅仅是为了“活下去”，而不是为了什么“资本的原始积累”。

例如那位老板，在惨淡经营之下也拒不放弃市区的小饭馆；明明“红灯区”里大有可为也不愿意把自己的重心转移过来。这恐怕不是在“经商”，

而是企图通过“经商”来获得一种与农村生活有天壤之别的城市环境、现代生活方式和当老板的感觉。很可能是出于同样的理由，那位老板娘才对自家事业如此消极。只不过她是反过来了，是由于她在这个半农村的、路边店式的“红灯区”里，无法找到新环境、新的生活方式和真正的老板的感觉。至于 zhen 婆，她所做的一切和所获得的一切，仍然更像一个好亲戚，甚至一个好保姆，跟一个“业务经理”是完全不同的。那些小姐们，更像是被头羊领到另一个地方吃草的羔羊，而且恰恰由于她们是独自的一群，所以更不可能发生什么变革。

笔者所能提供的旁证是：1997 年春节以后才被招来的那个当地农村妹子和那位市区的下岗女工，居然实行的是“上班制”，半夜一过就回家了。如果从纯粹经营的角度来看，无论对她们自己来说还是对老板来说，这实在是非常荒谬的。其中的原因，笔者一直没有访谈到，但是可以这样猜测：她俩不愿意跟她们“同流合污”；而她们也不愿意让她俩“越界入侵”。因此，她俩与店里的所有人都很明显地存在隔膜，而且两人之间也很少说话。zhen 婆几次说：她们留不住的；而且一直用“她们”来指称这两个“外人”。

B 发廊的价格是这样的：不分“打炮”还是“煲粥”，一律开价 200 元，包夜则开价 300 元。实际上的成交价是“打炮”和“煲粥”150 元，包夜 200 元。这里边，老板娘收取 50 元的钟点费，其余 100 元或者 150 元算作小姐的小费。

B 发廊最兴旺的时候是 1996 年 12 月，那时它拥有 8 个小姐，每天都会来五六个客人，最多的一天来过将近 20 个客人。所以平均下来，每个小姐差不多每天都能有一个客人。

可是春节前后大大地萧条了。到笔者考察时，发廊里还有 6 个小姐，可是每天来的客人也不过三两个，每个小姐平均每两天才能接到一个客人。
注释 由于笔者第一次进行入住考察，没经验，被老板娘安排到 B 发廊房后面的独立房间里住，所以很难确认小姐接客的准确人数。但是这里所说的小姐接客的人数，都与 zhen 婆核对过，她也是这样认为。

B 发廊这个由清一色 8 个女人组成的小村庄，本来还大有研究头，可惜那位老板从市区回来时，发现了笔者的入住观察，把笔者给坚决地驱逐了。不过笔者仍然可以揣摩到，他并不是害怕“扫黄”什么的，而是仍然出于小地主的心态，觉得笔者“夜入民宅，非偷即抢”。
注释 这是因为在笔者离开时，老板还叫 zhen 婆看看房间里少了什么东西没有。

三、经济核算一例

B 发廊虽然属于“沾光型”，但是它的规模不大不小，经营方式也是开发区里最普遍的那种。所以笔者以它为典型，反映一下这个“红灯区”里的“专业店”的经济核算账目（B 发廊是租来的，所以不存在基建成本）。

1. 经营成本

（一）一次性支出：

（1）办执照一次性缴纳消防科：1200 元；治安科：1200 元

（2）门面装修一次性支出：1 元左右

总计 12400 元左右。如果预计 B 发廊可以连续营业 5 年，那么每个月所摊到的一次性支出成本就是 207 元。不过，要想连续经营 5 年，实在是不容易。就连老板和老板娘也说：先干它 3 年再说。所以笔者认为还是按照连续经营 3 年来计算为好。这样，每月摊到的成本就是 344 元。

(二) 每月的固定支出和日常消费：

- (1) 租当地的 x du 房地产公司的一个门面，每月租金：700 元
- (2) 村里收卫生费：10 元
- (3) 工商管理收费：300 元
- (4) 缴纳治安费：200 元
- (5) 给小姐租房（商品楼，两房一厅，63.2 平方米）：300 元
- (6) x du 房地产公司的保安一人，负责这一片的治安，每月要给他（私人）的“小费”：100 元
- (7) 女帮工 zhen 婆的工资：150 元
- (8) 水电费、购买液化气、杂用等等：200 元
- (9) 给小姐的伙食费（中晚两餐），每月总计：420 元（现在）到 540 元（过去）之间。

（老板娘说，她每天给每个小姐的饭钱是 5 元。但是实际上女帮工 zhen 婆说：现在有 6 个小姐吃饭，老板娘一天一共才给 14 元。过去有 8 个小姐的时候，最多一天也只给 18 元。

因此每个小姐每天的饭钱才 2 元 3 角左右。） 注释 zhen 婆负责所有小姐的所有伙食，她当然最清楚究竟花了多少伙食费。虽然她是和老板娘一起另外开伙的，但是她也觉得，这些妹子太苦了，比她自己在乡下种地时吃得还差。

小计每月的固定支出和日常消费是 2110 元（到目前还没有交过正式的税金，老板也不知道应该交多少，所以暂时无法计入支出）。再加上每月摊到的一次性支出成本 344 元，B 发廊每月的所有经营支出就是 2454 元。注释 根据前面讲过的 A 酒吧的情况来看，当地的税金可能并不高。A 酒吧每月所缴纳的税金和各种收费，总计不过是 2000 元。但是 A 酒吧却是 B 发廊的 4 倍大。所以 B 发廊的税金不会很多。

2. 收入情况：

(一) 如果按照最兴旺的 1996 年 12 月来计算，如果当时的 8 个小姐每人在这个月里都能够卖淫 25 次（除去了 5 天月经期），如果都是最低价钱的“打炮”，那么 B 发廊在当月就总共发生过 200 次“打炮”。每次“打炮”交给老板 50 元的钟点费，那么老板在那个月里就总计收入 1 万元。

(二) 如果按照笔者考察期间的情况来计算，如果当时的 6 位小姐每人在这个月里，平均每两天才能被“打一炮”，那么当月在 B 发廊里就只发生过 90 次“打炮”，老板的钟点费收入也就只有 4500 元。

(三) 在 1997 年春节期间，几乎没有什么生意。根据 A 酒吧 chen 哥的说法，那一个月里，除去回家过年的时间，每个小姐顶多也就是卖淫一次而已。所以 B 发廊的 8 个小姐就是卖淫 8 次，老板只收入 400 元而已。

据老板娘自己说，在最兴旺的 1996 年 12 月里，她实际上只收入了 8000 元左右，而在笔者考察的那个月里，收入了大约 5000 元。在最惨的 1997 年春节期间，8 个小姐全部回家过年，仅仅在临走前零星地出售过几次，连老板娘自己都说不清具体次数了，只记得自己的收入总计不到 1000 元。这说明，笔者替老板所做的理论估算，大体上是差不多的。

3. 纯利润

这样，如果把最兴旺的、最惨淡的和平常的 3 个月份加起来平均一下，那么 B 发廊的每月收入就应该是平均 4500 元（根据老板娘说的数字）到 5000

元（根据笔者的推算）。

除去每月的一次性成本、固定开支和日常消费这 3 项经营支出（2454 元），B 发廊老板的每月纯利润就是 2000 元到 2500 元之间。也就是说，纯利润是经营成本的 0.8 倍到 1 倍之间。

在这样一个原来的农村里，对于这样一些原来的农民来说，既然开发区的鸿图大业早已在实际上根本排除了他们的发财空间，那么，还有什么行业能够给他们带来如此之高的纯利润金额和纯利润率呢？

可是，这样多的纯利润，仅仅是从嫖客身上刮来的吗？如果仅仅是那样，一个愿打，一个愿挨，旁人恐怕说不出什么话来。可是，读者们都已经看到了：B 发廊的老板娘，居然像喂猪那样对待她手下的小姐，每人每天的伙食费居然只有 2 元 3 角人民币！笔者在那里的小吃摊上吃了半个月的饭，所以知道，就连一碗水煮米粉的价钱也是 2 元 5 角啊。因此，老板的纯利润实际上也同时是从这种“喂猪”里获得的。这就是剥削，是封建把头对“包身工”的剥削，是老板从小姐们的嘴巴里，生生地把饭钱抢走啊。说到底，这其实已经不是什么轻飘飘的“超经济强制”或者“封建剥削”了，这纯粹是人身摧残。

笔者希望，中国的舞文弄墨之徒，在下笔写卖淫的时候，最好少来点什么“贪图享受”，也写写“饥肠辘辘”吧。笔者更希望，当“扫黄”把这样的暗娼们“送进”“妇女收容教育所”的时候，首先也要考虑帮助她们找到正当的生活出路。

第五节 旅馆

在这个开发区里，几乎所有的旅馆都经营“性产业”，只是具体的经营方式有所不同而已。从纯理论上来说，这些旅馆应该属于“连带经营”的性质。也就是说，它们除了从事“性产业”之外，同时还可以接待普通旅客。只不过随着“性产业”行情的变化，它们可能时而以性交易为主，时而又以其他业务为主。可是，这样的“连带经营”的旅馆，只存在于“车站区”那一小块地方。在“小香港”和“小九龙”，尽管所有的旅馆都不拒绝普通旅客住宿，但是实际上很少有普通旅客跑到那里去住宿。在笔者考察期间，只知道有过两个外地来推销的普通旅客在那里住宿过，而且真的没有嫖。所以，这样的旅馆实际上也是专业经营的性质，只不过是经营方式上与路边的那些“专业店”不同而已。

笔者在两个旅馆中进行了“入住考察”。一个是“养妹子”的类型（以下简称 C 旅馆），另一个则是留客的类型（以下简称 D 旅馆）。它们的主要区别在于：养小姐的旅馆，对小姐实行“三包”：包吃、包住、包介绍客人。留客型的旅馆则相反，什么都不管，只是允许小姐在自己这里长期包租房间卖淫。注释 这两个旅馆并不是随便挑选的。笔者事先已经到 7 个旅馆进行过一般考察，发现它们在经营方式上分为“养妹子”型与“留客”型两类之后，才选中了 C 旅馆与 D 旅馆。

二者的情况分别总结如下。

一、C 旅馆（“养妹子”型）

C 旅馆位于“小香港”的边上，离公路还有 200 米的距离。这里是原来的村庄的外缘，目前仍然属于当地村民的地盘，没有被开发区吞掉。当地村民在这里盖起了两排楼房，都是三层的，而且每一排都是连成一体，看上去就像是两座整楼。不过每家都只占有楼里的一个单元，就像城里的居民住宅楼一样。所有的单元都被办成了旅馆，都在门外挂着大小不一的招牌。C 旅馆就是其中的一个。两排楼房都是横着朝向公路。从公路那边开始数，C 旅馆处于第三个。注释 处于第一个的那家旅馆，自备的小姐多达 5 个，可是它的老板是一个很凶悍刁钻的男人，笔者入住考察失败，才选择了 C 旅馆。

这两排楼房都相当漂亮，是瓷砖贴面，建筑规格和内部装修水平都远远超过北京的一般居民楼，与这个开发区里的那些商住楼相比也毫不逊色。据说，原来这个地方是给村民们盖自己的住宅用的，但是在开工之前的 1994 年，开发区的“性产业”就已经发展起来了，所以村民们一致决定，把这两排楼房建成专业的旅馆用房。据说，为此曾经几次修改建筑设计和装修要求。到 1996 年夏天，楼房正式交付使用，所以这里的旅馆都很“年轻”。

C 旅馆的老板是当地村民，但是他当时去广东跑买卖了，所以笔者一直没有见到他。

老板娘大约 35 岁左右，当地人叫她 hua 姐。她爱说话，抽烟很凶，打麻将很利害，也很出名，但是管店管得也很细、很严。注释 光是笔者每天敬她的烟，大约也有一盒左右。

她手下只有两个“养妹子”，是一对表姊妹，也是老板娘这一边的远房外甥女。她们把老板娘叫做“阿姆”。她们的家乡离这里只有 40 华里左右。她们都是第一次出门在外。那个表姐姓 wang，29 岁了，但是显得更老一些。她在家乡有丈夫和两个孩子。她在这里主要是当女佣人，偶尔会有客人喜欢年纪大一些的，那时她才有机会卖淫。表妹姓 liu，自己说自己 17 岁，其实表姐说她 19 岁了。她主要是卖淫，平时什么都不干，连衣物都是表姐给她洗。

据 hua 姐说，1996 年夏天刚开张的时候，她主要在操持自己家的小卖部，这个旅馆里的事情主要是她老公在管。一开始，她老公曾经招来过 3 个湖南的打工妹，可是其中一个说什么也不肯卖淫，呆了没几天就回家乡去了。老板娘可怜她，也怕她出事，还给了她 20 元的路费。另外两个妹子倒是同意卖淫，可是才一个月左右，觉得自己的翅膀硬了，就不知道跑到哪里去了。后来她老公又收留了两个外省小姐。她们原来在这个开发区里的一家酒吧里干，后来酒吧老板要卖店，她们就自己找到 C 旅馆来。老公这回学精了，首先没收了她俩的身份证，让她们跑不了。可是没想到老公跟其中的一个小姐勾搭上了。

hua 姐当然不能容忍，马上赶走了那两个小姐，又把老公赶去管小卖部，自己在旅馆里当上了专职总管。可是小姐总也不好找，也留不住，前后换过十几个外省或者外乡的，最长的也就是呆上一个月就跑了。到笔者考察时，hua 姐手里还扣留着两个小姐的身份证，可是八成是假的；而且小姐们出来的时间一长就知道了，在这个行当里，身份证其实没什么用。于是 hua 姐只好利用中国人最可靠的关系网，把自己家的远房外甥女给找来了。

那是 5 个月以前的事情。到现在，三个女人每天一起操持着这个旅馆，

虽然谈不上红红火火，但是却同舟共济。

当然，这对表姊妹的亲朋好友们，谁也不知道她们在卖淫。可是这个开发区的“性产业”实在是太出名了，她俩的老家又实在是太近了，所以 hua 姐最头疼的就是如何对付那些常来常往的亲戚和老乡。笔者曾经遇到了这样一幕喜剧：

在入住考察的第二天中午，笔者从外面回来时，在一楼厅房里，一个 50 岁左右的男人跟笔者点头。笔者以为他就是老板，赶快敬烟，套近乎。他也问笔者在这里住得还舒服吧之类的话。可是刚刚三言两语，hua 姐就在里屋叫笔者去吃饭。可是 C 旅馆实际上是不包伙食的，笔者到当时为止也还没有在旅馆里吃过饭。尤其是，笔者进里屋后，hua 姐不说话，表姐 wang 却拉笔者上楼去冲凉，说是中午天气好，北方人怕冷，还是中午冲凉好。上到楼上，表姐 wang 才告诉笔者，那个男人就是她爸爸，让笔者什么也不要跟他说。

然后，直到傍晚表姐 wang 送走她爸爸之前，hua 姐都一直守在旅馆门前，把可能来这里的客人都拉到其他旅馆里去了。到了晚上，表姐 wang 跑到公路边上去拉客。这是笔者在 C 旅馆的 4 天里所见到的惟一次。后来她说，她们本来从来不出去拉客的，可是那天一个客人都没来，她只好自己主动出去。可是后来“阿姆”(hua 姐)又把她叫回来了，还安慰了她。注释 笔者在自己的房间里能够看到 hua 姐的活动，而且足以确认其中的一次。

不过，C 旅馆的这种困境并不常遇到。表妹 liu 说，她自己家的人已经很长时间没有过来了。笔者问她，怎么才能不让他们来呢？她说，来了，别理他们就行了。笔者估计，这应该是很有效的，因为虽然说“穷在闹市无人理，富在深山有远亲”，但是乡下人最恨的也就是“人一阔，脸就变”，或者“一年土二年洋，三年不认爹和娘”。

C 旅馆的整个业务情况，也不过是惨淡经营而已。笔者在那里入住考察 4 天，呆在旅馆里的实足时间（包括睡觉）一共是 86 个小时。除去表姐 wang 的父亲来的那天，有大约 5 小时旅馆停止接客以外，在其余的 81 个小时里，总共只来过 7 个客人。其中 3 个是自己带着小姐来的，两个是“打炮”，一个是“煲粥”。另外有一个客人点了表妹 liu，但是不喜欢，没有“打炮”就走了，但是仍然付了房钱。所以真正买淫的嫖客只有 3 个，而且都是嫖表妹 liu。注释 C 旅馆的所有房间，包括老板娘 hua 姐住的，都是多半截墙，上面是相通的。因此笔者在自己住的房间里，完全可以清楚地听出其他房间是否有客人。旅馆的厕所兼冲凉浴室在二楼，所以笔者故意住在三楼。这样，利用上厕所等机会，也可以听到二楼的情况。尤其是，在笔者考察期间，C 旅馆里的嫖娼卖淫活动其实并不多，所以笔者还能够逐个地加以确认。不过，笔者毕竟必须睡觉，所以不敢保证一个客人都没有漏掉。笔者也向两个小姐核实过，可是她们都不愿意回答。

笔者曾经听到，表妹 liu 问那个看不上自己的客人，是不是喜欢老一些的，我们这里也有，然后就喊表姐 wang 过来。但是后来表妹 liu 说：那个客人看了看表姐 wang，什么都没说就走了。表妹 liu 说，表姐对自己非常好，所以一有机会，她总是帮表姐拉客。可是表姐太显老了，所以到这里以后，一共也就只有大约 10 次被客人嫖过，而且多数时候都是半价（50 元）。其实，表妹 liu 说，表姐的床上功夫很厉害，在她们家乡，女人们都知道的。

C 旅馆的住店钱是每天 40 元，也有 30 元的时候。不过，进来打一炮也算一天。表妹 liu 的开价是“打炮”150 元，“煲粥”一个钟 200 元。可是实际上的成交价往往只是 100 元和 150 元。由于 C 旅馆并不兴旺，所以在嫖客少的时候，虽然嫖客要求的只是“打炮”，但是表妹 liu 为了拉住回头客，往往是按照“煲粥”来等待，而且是跟嫖客睡上实足一小时，而不仅仅是一个钟。表姐 wang 就更惨一些，hua 姐说，她什么都肯做，多长时间都可以。如果嫖客按照表妹的价格给她钱，她会很长时间念念不忘。

hua 姐跟她俩怎么分钱，笔者一直没有搞清楚。hua 姐只有一次顺口提到：“这里（指开发区）是有行情的。”虽然并不一定是说她自己，但是笔者推测，她们之间可能也不得不按照开发区的行情办事。否则，再好的亲戚，时间长了也难免不合。如果是这样，那么在“养妹子”的每次卖淫中，hua 姐应该收取三分之一左右，也就是 30 元到 50 元。

再加上嫖客付的房钱，hua 姐可以通过每次买淫获得 70 元到 90 元。

不过 hua 姐也有特殊之处：她从来不加收包夜的房钱。她自己说，曾经有一个嫖客在这里连续包夜 5 天，但是由于都是包的表妹 liu，所以她反而每天只收 35 元，为的是给表妹 liu 拉住一个常客。可是这个嫖客后来虽然打来过电话，却说自己出事了，再也没有来过。注释 这是 hua 姐在替表妹 liu 拉客时，对一个客人说的。是不是拉客技巧，笔者无法判断。但是表姐 wang 证实，C 旅馆确实不加收包夜的房钱。

仅据笔者的访谈和观察，这三个女人之间的关系，基本上是在日常生活里是亲戚，在买卖方面则是账目清楚。两方面既泾渭分明，又相安无事。在没有客人的时间里，表妹 liu 就乖乖地呆在门厅里看电视，表姐 wang 则在忙家务。hua 姐则有时跑出去，有时请进来，找女人们打麻将。如果不是在这个“红灯区”里，人们会以为这是一个很普通的人家在过着悠闲的日子。

hua 姐自己从来也不卖淫，但是她也从来不避讳这种床上事，有时在嫖的过程中，会跑去敲门说：“开水放在门外了。”一次，一个嫖客刚出房间，她还问候到：“玩得爽吗？”她自己很喜欢说，她如何如何心疼这表姊妹俩，想帮帮她们赶快挣钱。那姊妹俩也确实有感恩戴德的表现。但是她们三个都从来没有流露过，她们是如何看待卖淫行为的，尤其是这种家族式的、三个女人合谋式的卖淫。也许，在 5 个月里，她们自己早已经解决掉这个问题了，或者，她们从来也没有觉得这是个问题。注释 笔者并没有傻到直接去问她们这个问题。

不过，她们三人都不出去拉客，只有当客人自己来到旅馆里以后，才做些口头广告。

尤其是，她们二人都是“君子动口不动手”，从来也不在门厅里跟客人拉拉扯扯。只有上楼以后，表妹 liu 才偶尔地撒娇耍嗔。笔者估计，这可能是一种社区规矩，因为在这里的两排楼房里一共有 16 个单元，其中 13 家都是这样的“养妹子”的旅馆。它们门挨门的，如果都出门去拉客，如果都在门厅里动手动脚（在门厅里跟在众目睽睽之下差不多），恐怕就乱套了。

二、D 旅馆（留客型）

这个旅馆在公路的另一边，与前面讲的那两排旅馆楼遥遥相对。它离公路只有 20 米，招牌很大。它也是和另一个旅馆处于同一座楼里，只不过是分别的两个单元。这座楼是当地兄弟俩共同集资盖起来的，更“年轻”一些，只有半年。但是它有四层，整个建筑水平比 C 旅馆更高一些，各个房间更大

一些，装修也更好一些。

D 旅馆是由男老板直接管理的，老婆和一个 5 岁的儿子也住在这里边的一楼，还有一个女帮工，也是附近地方的远亲。老板姓 H，30 岁，当地的原农民。他自己虽然没有过什么特别的经历，但是他们 H 家却是当地的一个大族，可能有什么人在当官，而且兄弟也多。

这座楼的另一个单元就是他的亲哥开的旅馆，也实行的是留客制，没有“养妹子”。

按照 H 老板自己说，兄弟俩之所以一起实行留客制，原因很简单，就是他嫂子不让“养妹子”，怕丈夫学坏。其实主要原因并不在于这个，因为他自己后来也说到：由于 D 旅馆紧靠公路边，紧靠“小香港”，所以带小姐来的客人已经足够多了，完全可以不必“养妹子”。

D 旅馆一共有 12 个房间可以出租，从 2 楼到 4 楼，每层 4 个房间。这里不仅室内装修和卧具可以称得上豪华，而且每层都有厕所，冲凉室也是另外分开的，相当宽大。这些显然都是专门按照旅馆来设计的。可是，所有的房间仍然是顶上相通的，鸡犬之声相闻，只不过隔墙更高一些，离天花板只有 20 厘米左右。

笔者在 D 旅馆入住考察了 5 天，并且在旅馆里包伙，呆在旅馆里的实足时间（包括睡觉）是 102 个小时。其间，笔者所能确认的是：有两个小姐分别长期包租了两个房间，带客人回来。还有两个小姐是住在别处的农民房里，但是她们与 D 旅馆显然有长期的关系，所以总是把客人带到这里来。在这里所发生的其余的嫖娼卖淫活动，都是客人把路边店的小姐带到这里来的。

在这 102 个小时里，笔者一共监测到 17 次嫖娼卖淫活动。可惜，由于笔者主要是靠听，也由于嫖娼卖淫的人次较多，所以无法确认到底是哪些小姐接了多少嫖客，也无法判断嫖客是“打炮”还是“煲粥”。不过笔者向女帮工核实过，她也记得有十几次，所以笔者认为这个数字还是可靠的。注释 由于 D 旅馆有 3 层楼可以出租，笔者无法经常地全面监测，所以笔者故意包租了二层最靠楼梯的那个房间。从里面可以清楚地听到小姐和客人上楼时的动静和交谈，而且他们也并没有掩人耳目的意识。但是，笔者无疑会漏掉或者弄混一些事件的。

D 旅馆里最安静的时候是上午，从来没有一个客人来过。如果没有嫖客包夜，两位包租房间的小姐，直到 12 点左右才起床。在旅馆里吃过午饭后，她们有时再接着睡午觉，有时跑出去逛街。如果有嫖客包夜，一般是中午或者下午一两点起来后，嫖客带她们出去吃饭。也有一次嫖客自顾自地走了，小姐就在背后大骂他。

下午 3 点左右，两位包租房间的小姐就开始梳妆打扮了。打扮好以后，有时在门厅里闲坐，有时直接出去了。这时，她们并不是去拉客，而是跑到附近的一些小赌场里去，类似“三陪”那样跟赌徒们瞎混。这样，到晚上的时候，有的赌徒就会请她们吃饭（这里的赌场只有白天开门，晚上反而不开，所以傍晚时分就该散了）。也有的赌徒会跟她们回到 D 旅馆嫖她们，但是这样的嫖客往往是外面来赌的男人，当地赌徒即使嫖她们，往往也是另外有地方，不到 D 旅馆来。注释 这是因为，在这个开发区里，抓赌很厉害。当地人讲，这是为了没收赌资。

从天黑到后半夜，是她们的正规工作时间。可是她们往往是到半夜以后才能带回客人来。笔者所记录到的最晚的两次，一次是凌晨 3 点 40 分，一

次是 2 点 55 分。在笔者入住考察的第二个晚上，才晚上 6 点，一位小姐就带回一个客人来。那嫖客只是“煲粥”，一个小时左右就走了。那小姐马上又出去，居然在 10 点 40 分左右又带回来一个客人，而且是包夜。后来女帮工告诉笔者，那个小姐因此特别得意，因为这是很少见的。注释 D 旅馆半夜 1 点就锁大门了。小姐带客人回来晚了，女帮工就必须起来给他们开门，动静很大。

笔者还记录到一次“三明治”活动，就是一个男人同时包了她们两个，三人在一个房间里过了一夜。据女帮工说，也有过两个男人包一个小姐的事情，不过不多，一两次而已。

那两位关系户小姐，由于不在 D 旅馆里住，所以是无事不登三宝殿，只有带客人来的时候才露面。可是她俩跟店里的人都很熟。有一次，其中一位小姐跟客人约好到 D 旅馆来会面，于是她就在店里等了那客人将近一个小时，还帮助老板娘带孩子。

这些小姐都没有鸡头。H 老板说，他跟五六个鸡头也有联系，以便让他们手下的小姐把客人带到这里来。但是他与他们并不是雇佣的关系，仅仅是朋友。鸡头们也不过是有时来吃饭而已，并不直接向 D 旅馆要钱。

在 D 旅馆里嫖娼，房钱有两种价格。“打炮”或者“煲粥”，时间在两个小时以下的，每次 40 元。如果是包夜，房钱就是 50 元。当然，这也是老板的开价，最后的成交价往往会低一些，“打炮”或者“煲粥”一般是 30 元，包夜则一般是 40 元。不过，H 老板对那两位长期包租房间的小姐实行优惠，不管她们每天接待多少个嫖客，不论是“打炮”还是包夜，一律按照每天 30 元收取房钱。

这也是迫不得已。整个开发区里的“性产业”场所实在是太多了，旅馆也太多了。

D 旅馆虽然条件更好一些，客人更多一些，但是要想长期维持 40 元和 50 元的开价，实际上也是困难重重。H 老板说：“来这里（指这个“红灯区”）的客人，一般都是老手，很会讲价钱的。只有小姐拉他们来，他们才会来（我这个旅馆）的。”

此外，笔者猜测，有一些客人可能更喜欢到小姐自己的住处去嫖，因为那里多少有一些“家”的味道。不过，小姐如果是自己另外租房住，客人恐怕就不那么愿意去了。

一来不知道究竟有多远，二来不知道房间的条件怎么样，三来也担心那里可能是个欺诈的陷阱。所以，小姐哪怕是自己另外租房住，也往往把客人带到旅馆里去嫖。D 旅馆临近公路，外表华丽，可以更让客人放心，所以就有两位另外居住的小姐也跟 D 旅馆结成关系户，把客人带到这里来嫖。但是笔者没有弄清楚，H 老板是不是也优惠这两位小姐。

H 老板最得意的是，无论包租房间的小姐还是结成关系户的小姐，都是愿者上钩，自己找上门来，老板不费吹灰之力。她们清一色是外省妹子，清一色是行家里手，也清一色是“游击队”。她们都是先在别的地方干，然后慕名而来。到了这个开发区，她们既不投靠路边店，也不联络鸡头，就这么自己找旅馆、包租房间，然后就自我开张了。大约干到两三个月，她们就会飘然而去，不知踪影。

可是，这个开发区可不是什么自由王国。众多的路边店老板和鸡头，毫无疑问极其痛恨这些散兵游勇的“不正当竞争”。他们当然会利用地头蛇的

种种权力和优势，来进行“业内扫黄”。因此，这样的飘萍式的小姐，对于她们所要投靠的旅馆是很挑剔的。首先，这个旅馆必须是有势力的当地人开办的，必须能够保护她们躲开“业内扫黄”。

其次，旅馆老板绝不能妄图控制她们，绝不能成为实际上的鸡头，必须允许她们自由行事和说走就走。第三，旅馆老板必须认同这一点：双方是相辅相成和共生共荣的，所以至少不能从中盘剥小姐。注释 这个名词，是笔者以前在椰林岛考察时听说的。那里的人们说：所谓“扫黄”，其实就是“养鸡的抓鸡，只抓笼子外，不抓笼子里”，所以叫做“业内扫黄”。

D 旅馆和 H 老板，显然是整个开发区里最合适的对象，因此这里的这类“自由职业者”最多，呆的时间也最长。在其他的路边店里，这样的情况很少见。例如在 B 发廊里，那位本地妹子和那位下岗女工，表面上似乎也很自由，但是她们实际上仍然是完全依附于 B 发廊，招客于斯，“工作”于斯，兴衰于斯。

不过，H 老板说：他也曾经想过“养妹子”。他跟一个鸡头打过招呼，让他去搞四五个湖南妹子来，每找来一个妹子给鸡头 200 元。那个鸡头答应得很爽快，可是半个月了也不见人来。在这半个月里，H 老板四处取经，发现“养妹子”实际上并不那么合算。四五个妹子住在店里，吃喝开销不说，还要占用至少两间客房。如果妹子们招不来客人，恐怕连自带小姐来嫖的客人也给影响了。再说了，如果客人少，妹子们最多呆上一个月，也就都跑了。那样，招妹子的钱就算白扔了，那可是总共 1000 块钱啊。思前想后，H 老板决定，还是不养妹子了，继续采用留客制。

根据 H 老板和那位女帮工的回忆，D 旅馆里至少接纳过 10 个小姐长期包租房间了，有联系的关系户小姐也有过七八个。包租房间的小姐都是两个人一起来，关系户小姐则都是单独干活。可是这些小姐最长的也不过是住了一个多月，最短的只住了不到 10 天。尤其是她们来无踪去无影，又都说普通话，所以店里人也搞不清楚她们是哪的人。她们很少说自己过去的事情，店里人也没兴趣问，只是能够看出来她们肯定是老手。

笔者对于 D 旅馆的描述，基本就是这些。但是在结束之前，有必要看看 D 旅馆的经济核算情况。这是因为，前面讲的 C 旅馆更像是一种家族经营，经济核算难免会有些失真。

可是，D 旅馆的 H 老板似乎很愿意表明自己是个经营好手，所以笔者很容易就按照他连续说的情况，帮他算出了这样一笔账：

(一) 基建支出

(1) 买这里的地皮：2 万 8 千元

(2) 盖房支出：12 万元

(3) 装修与购置家具：4 万元

小计：18 万 8 千元

(二) 开业费用

(1) 经营旅馆业的培训费：150 元（实际上根本没有培训）

(2) 缴纳的管理费、联防费和治安费（两种费用是分别的，一个交给村里，一个上缴开发区）、防火费和购置灭火器（也是分别的费用）：1680 元

(3) 跑关系的花费：大约 3000 元

(4) 开张请客的净花费（除去收取别人的礼金之外）：2000 元

小计：约 7000 元

这样总计下来，H 老板为 D 旅馆已经投入了 19 万 5 千元。如果按照 30 年的折旧期来计算的话，那么经营 D 旅馆的每月基建成本就是 542 元。当然，由于 H 老板的一家也住在 D 旅馆里，所以按照 12 个可以出租的客房来计算，每个客房每月的基建成本则是 45 元。这相当于嫖客一次包夜所交的房钱。也就是说，只要每个月能保证有 12 个嫖客来这里包夜，那么 D 旅馆就可以收回基建成本了。

前面说过，笔者在 D 旅馆的 5 天里，一共监测到 17 次嫖娼卖淫活动。如果生意总是这样，那么每个月 D 旅馆就应该有 102 次性交易。即使每次性交易都仅仅是“打炮”或者“煲粥”，都仅仅付给老板最低的房钱（30 元），那么 H 老板每月就可以收入 3060 元。

D 旅馆每月的日常支出很少，主要有这样几项：

- （1）缴纳旅馆的营业税和管理费：200 元
- （2）缴纳治安费与联防费：150 元
- （3）购买烧洗澡热水的罐装液化气：160 元
- （4）付水电费：60 元
- （5）购买低值易耗品：100 元

总计每月日常支出不过是 670 元，而且在后三项日常消费里边，还包括了老板一家。

至于包伙的收入，H 老板说：“卖饭没有什么钱好赚，我不靠它。”所以在包伙方面，老板大约是收支相抵。

这样，670 元日常支出加上每月的基建折旧 542 元，总共的经营成本是每月 1212 元。

老板每月的毛收入是 3060 元，因此，老板每月应该能够收入的纯利润就是 1850 元。因此纯利润是基建折旧费的将近 3.5 倍，是所有经营成本的 1.5 倍。这么高的投资回报率，对于这个原来的农村地区来说，在其他行业里，恐怕是不大可能挣到的。

对于这一点，H 老板心如明镜，而且很沾沾自喜，觉得自己的路子走对了。不过他也说：生意并不总是这么旺，尤其是春节前后，最长的一次连续 3 天，一个客人都没来，小姐也都跑掉了。笔者反问，那么肯定也会有比现在更兴旺的时候啊。H 老板又得意了，说：“去年（1996 年）年底，男人们好像疯了，（我这里）好几天都住满了。我哥那边也是（这样）。”

这样算下来，有多有少的，H 老板还是能够赚到上述的纯利润。

可是，笔者在前面替 B 发廊算过经济账。那里的老板每月的纯利润是 2000 元到 2500 元之间，显然比 D 旅馆高。笔者无法肯定，D 旅馆的 H 老板知道不知道这个差距，但是笔者可以肯定的是：H 老板所实行的留客制，对小姐的直接人身压迫和直接剥削，要少于 B 发廊所实行的“养妹子”制度。如果有人喜欢从传统的角度看问题的话，那么 D 旅馆所少收入的每月几百元的纯利润，就是其所付出的人道主义费用。注释 虽然从纯利润率来看，二者差不多。但是身为原农民的老板们，可能更重视眼前的纯利润的绝对金额，而不是纯利润率。

第六节 鸡头

一、“阎王好见，小鬼难搪”(小姐好谈，鸡头难访)

笔者在这个开发区里考察，最大的收获就是知道了“鸡头”这个阶层的一些情况。

在笔者以前和以后的考察中，都没有遇到这样多的鸡头。可是，笔者最遗憾的也同样是这个，因为笔者一直也没有能够寻找出一种合适的方法，去深入地访谈鸡头的个人经历和情感世界。具体的原因有好几个，笔者一一道来，读者也就可以从中知道鸡头们的一般情况了。

首先，鸡头们基本上都是本地人，都是原来的男农民。因此他们只有在拉客的时候才到路边店门前来，其余的时间都各回各家，使得笔者很难找到他们。虽然笔者确实发现几个鸡头就住在附近的民房里，但是他们一回家，就俨然是其乐融融的一家子，笔者实在不敢闯进去询问他们的这种“业务”。也就是说，鸡头的“上班”和“下班”是泾渭分明的，家和“业”也是截然分开的，而且“业”又不能在家里谈，所以笔者在访谈时机这个问题上就一筹莫展。相比较而言，访谈小姐和老板就容易得多，因为他们反正是日日夜夜泡在店里，没有生意的时候又无所事事、闲极无聊，所以往往欢迎有笔者这样一个嫖客之外的“第三者”来聊天吹牛。

其次，鸡头们“上班”的时候，非常忙，非常辛苦，根本不会理睬拉客之外的任何人和任何事。他们辛苦到什么地步呢？这里仅举一例：笔者在 B 发廊入住考察时曾经亲眼看到，附近一家路边店的那位鸡头，站在公路边，对两个方向驶来的每一辆大小汽车都频频招手。他从晚上 9 点开始，一步都没有离开过，一直干了大约二个半小时，到半夜过后才招到了第一个客人。连笔者看他都看累了，所以更不敢奢望在这种时候去访谈他。

相对地，老板和小姐们虽然在“上班”时也是一门心思地巴望着客人来，但是他们毕竟是以“接”为主，以“拉”为辅，所以多少也有一些松懈的时候。笔者总归能够见缝插针地聊上几句。

第三，鸡头们身为男人，又要靠拉客吃饭，所以任凭你说出大天来，他们也绝不会相信你是嫖客之外的其他什么人。他们总是认为，这个老家伙肯定是还有什么顾虑。因此他们总是摆出一副久经沙场的样子，对笔者细细研究，一会儿试探一下这个原因，一会儿又从那方面开导开导。笔者曾经试验了一次“顽固不化”。但是也仅仅这一次，因为那时围着笔者的三个鸡头都明显地开始怀疑笔者是什么歹人了，神情都开始紧张起来。

笔者也心惊胆战，只好破费一次，打了一个“的”，向城里的方向逃去。后来，笔者就再也不敢去“工作场所”里访谈鸡头了。

这种情况与笔者一开始访谈老板和小姐时所遇到的差不多。可是在访谈老板和小姐的时候，由于笔者进行的是入住考察，所以只要一天下来，他们就都可以确认，笔者确实不是一个嫖客，所谓“日久见人心”是也。这时笔者再端出访谈目的来，他们就很容易相信和接受，尽管对他们来说很奇怪。只有过了这一关以后，只有他们都不把笔者视为潜在的嫖客，笔者才可能考察到他们“做生意”以外的生活，才可能体味到他们“卸妆”以后的真实性与情感。否则，天下的“老嫖头”多了去了，还用得着笔者在这里饶舌吗？

可是，鸡头们根本就不给笔者这样的表现机会，真真恼人。不过这也难怪。在这个“红灯区”里，除了嫖，什么都没有，别说正常的晚间娱乐，就

连小赌场晚上都不开门。

鸡头们很可能根本就见不到任何一个不是来嫖的男人，恐怕也没有遇到过任何一个“说不动”的男人。

第四，笔者放弃直接访谈鸡头还有一个原因，可能是不言自明的：在做生意的时间和场合里，鸡头们所说的一切，都不过是生意经。笔者要想测谎也很难，因为笔者不过是一介书生，跟他们斗起智来，只能是甘拜下风。

总而言之，笔者在下面所描述的情况，大多数都是听到和看到的。但是许多具体的事例和那些个人化的感觉，则是一位鸡头直接跟笔者聊天聊出来的（以下简称E鸡头）。

二、鸡头概论

在这个开发区里，鸡头的正式名称叫做“荐工”，意思是“向客人们推荐小姐的工作者”。不过，不仅所有的外人都把他们叫做鸡头，意思是“鸡婆（暗娼）们的头头”，而且笔者许多次听到，他们也把自己叫做鸡头。笔者无法断定他们这是随大流的叫法，还是隐含着自嘲之意；但是在大多数人说到鸡头这个称呼的时候，听不出什么贬义。

鸡头这个称呼的来历，笔者说不大清楚，也弄不清“鸡”和“鸡婆”这两个称呼的来历。不过，肯定是先有“鸡”，然后才有“鸡头”，而且肯定是从南方传到北方的。

从一般意义上来说，鸡头的最本质的含义就是指那些组织小姐卖淫的男人。但是鸡头与那些在某个场所里组织卖淫的老板还有这样三个主要区别：

第一，鸡头往往是跑到小姐们的家乡去，直接招收（或者哄骗）小姐，而且往往是亲自把小姐们带到（或者押送到）卖淫场所。所以鸡头往往同时兼有贩卖妇女或者拐卖妇女的犯罪行为。

第二，在招收、带来和组织卖淫的全过程中，鸡头往往是一直直接地控制着小姐的人身自由，只不过控制的范围和采用的手段有所不同。正是为了更严密地控制小姐的人身自由，所以鸡头往往对小姐实行“三包”，就是包吃包住包拉客。因此，鸡头往往同时也会犯下非法拘禁、虐待、强奸、伤害等等罪行，严重的甚至会闹出杀人案的。

第三，鸡头往往是小姐的最直接的剥削者。他们的一切收入，本质上都是从小姐卖淫的收入里扒一层皮。只不过在形式上，鸡头挣的钱有时是从性交易场所的老板手里获得，有的是强迫小姐从自己获得的“小费”里直接上贡，还有的则是由鸡头亲自收取嫖资，然后再分给小姐一定的比例。当然，最残忍的鸡头会把小姐当作“卖淫奴隶”，连一分钱都不会给小姐。所以，鸡头往往还犯下了剥削罪，尽管奇怪的是，在我们这个社会主义国家里却没有这样一项正式的罪名。

当然，在中国的成文法里，对“强迫、引诱、容留、介绍他人卖淫”的行为是严惩不贷的。最高刑罚可以是死刑，而且确实据此枪毙了一些人。一个典型的鸡头，肯定会同时犯下所有这些罪行，如果情节严重，肯定够得上“吃不饱丸”（吃枪子、被枪毙）的资格。

可是，在如此重刑的威慑之下，为什么仍然会有如此之多的鸡头，在如此大明大晃地“做生意”呢？仅仅说“利欲熏心”很不够，再加上“执法不严”也不够，甚至把“地方保护主义”也加上，还是不够。有一个我们不是想不到而是不敢想的因素是：现在的大多数卖淫妇女是自愿地或者半自愿地投入“性产业”的，其中的绝大多数下层暗娼，又确实确实是为生活所迫，

至少也是为寻求更好一些的生活所迫。她们尽管可能遭受过各种各样的不公平对待，但是她们却仍然把鸡头视为“引路人”。虽然不能说有什么感恩戴德之心，但是大多数小姐都觉得，鸡头的剥削和控制，其实只是自己出来“做”所必须付出的一种代价。全部问题仅仅在于：这个代价是不是合情合理。因此，不仅那些还在被控制着的暗娼们很少举报鸡头，就连许多已经被抓获的小姐们，也很少去“咬”鸡头。这样一来，鸡头们也就越发可以心安理得地做下去了。

另一方面，鸡头们也并不都是天生的虐待狂。他们一样也会遵守老百姓的“合情合理”的道德原则，因此，他们越来越不会毫无必要地去摧残手下的小姐。一些比较“现代化”的鸡头还会说：“我是为了赚钱，不是为了害人‘得爽’（取乐），所以（我）不欺负她们（小姐）。” 注释 这是E鸡头的原话。

再者，随着“性产业”的发展，尤其是同业竞争的日趋激烈，许多小姐与鸡头的关系越来越转向一种表面上的“合伙”，而且越是这样“合伙”的双方，往往就越能“发达”起来。所以，可别小看这种表面上的东西，它至少可以约束双方的“出格”行为，可以掩护鸡头，可以使得双方都越干越觉得自己“理直气壮”。如果双方都已经达到了这样一种“境界”，那么如果政府这时去严惩鸡头，别说他自己不服，恐怕就连一般的平头百姓也难免会觉得，这是合法却不合理。换句话说，如果鸡头们越来越不再去犯那些确实招人恨的“连带罪行”，例如虐待、强奸、摧残、杀人等等，那么他们的所作所为，就仅仅是触犯了可以统称为“严禁组织卖淫”这样一条法律条文。可是，没办法，除了城里的“知书达理”之人以外，平头百姓们对这样的罪行，实在是没有对“连带犯罪”那么大的义愤与民愤。 注释 早在1985年，某位大姐前辈就专门召开过关于“软犯罪”的研讨会。“软犯罪”说的是，在这样的犯罪中，并不存在着任何一个实际的受害者。可惜，这个概念直到现在也没有传开。

不是吗？想想那些被“蛇头”剥削得倾家荡产，又在非法移民中被折磨得奄奄一息的“人蛇”吧。如果他们真的如愿以偿，他们会帮助政府来打击“蛇头”吗？恐怕即使第一次失败了、被骗了，他们还会再试第二次的。说到底，不论是“人蛇”还是小姐，在这样的人的心底，最基本的“人间情理”其实和“蛇头”、“鸡头”心里想的是一模一样的：“想发财，难道还有错吗？”笔者在前前后后的考察中，已经有不下10次听到“性产业”的相关人员说过这样的话了。

“想发财”这种劈天盖地的、无孔不入的心态的现实，恐怕无法归罪于小姐、鸡头和老板。这是时下的一种文化。

好了，“虚”的就不再“务”了，还是看看这个开发区里那些活生生的鸡头的具体情况吧。

三、鸡头的“饭碗”

在这个开发区里，鸡头的收入主要有三部分。

1. “招工”

这是鸡头的第一部分收入。他们受各个场所的老板们的委托，把“妹子”（这时还不能叫做“小姐”）从家乡招来，或者从别的地方请来。这样，老板们就会付给他们“介绍费”。例如前面讲过，D旅馆的H老板就曾经答应过，每招来一个湖南妹子，就给鸡头200元钱。另外，在笔者考察期间，曾

经有 150 华里以外的一个县的人，来这里张贴“招工”广告。广告说：那地方新开办了“一批”桑拿浴和按摩“宾馆”，需要“熟手女性”。如果这里的小姐自己前来登记并且确实前往，老板就会发给每个小姐 50 元钱，“以资鼓励”（引号内的都是广告原文）。笔者专门跟那位张贴广告的男人聊了很长时间，获知他们那里之所以想出张贴广告这样的怪招数，就是因为那里的鸡头们一起垄断了招妹子的业务，漫天要价，把老板给逼出这么一招儿来（当然，也是因为这个开发区的“性产业”既兴旺又公开）。笔者后来再去问当地人，得知在这个开发区里，情况也差不多了。虽然没有什么明显的垄断，但是所有的老板想招小姐或者换小姐的时候，都不由自主地去找鸡头。

但是，这样的“招工”一般都附加着一个双方心照不宣的条件：妹子来了以后，就不归“招工”的鸡头管了，而是成为那个场所的老板手下的小姐。这对相当多的鸡头来说，实在是太缺乏吸引力了，等于是“肥水专浇外人田”。所以他们一般会采取三种对策。一是久拖不决，暗示那个老板再加一些钱（笔者觉得，D 旅馆的 H 老板就是遇到这种情况了）。二是多招一些妹子，然后把其中好的留给自己；把差的给那个老板，或者待价而沽，把好的给开价最高的老板。这样，鸡头至少能够省下许多差旅费。三是在招工的时候，向妹子自己或者她的家里人再收一次“介绍费”。据 E 鸡头说，不管采取哪一种对策，鸡头自己的底价是：每招一个妹子，毛收入不能低于总计 500 元，否则免谈，因为差旅费和打点钱是没有人给报销的。

笔者最感兴趣的是，鸡头们几乎全都是当地人，他们哪来的那么大的本事，能够跑到外县甚至外省去招来妹子呢？E 鸡头一语道破：靠自己的小姐嘛。也就是说，靠现在或者过去手下的小姐提供线索或者其他帮助，到她们的家乡去“滚雪球”。不过，到了那里，鸡头们毕竟也是外乡人，所以还得再在当地找人帮忙，去向妹子和妹子的家长们游说。这是必须付钱的，有时竟然达到一个妹子 200 元（不过这样的话，鸡头自己和别人都会认为，这次是蚀本了）。在许多地方，当地人很乐于挣这样的介绍费。E 鸡头说：他在两省交界的一个地方有一个老关系，是他两年前带过的一位小姐的爸爸。那位老爷子已经把家族里差不多所有的女性都给“介绍”出去了（当然，并不是所有的都去卖淫）。

鸡头在招妹子的时候，绝不会傻到说是去卖淫的，而且也确实一直有些妹子来了以后并不卖淫。但是 E 鸡头说：现在卖淫的事情很多，很普遍，所以许多妹子或者妹子的家长，已经或多或少地预计到这一点了。此外，只要妹子们一出家门一上路，鸡头就会或明或暗、或多或少地告诉她们真情。这一方面是让她们提前做好心理准备，另一方面也是试探一下有没有宁死不屈的。如果有，鸡头就会赶快把她送回去，甚至会给她一些钱。

因为鸡头并不想惹麻烦。 注释 笔者也曾经问过 E 鸡头，是不是有些鸡头总会强奸自己带出来的妹子。他说他也听说过，但是他自己不会这么干的。他所知道的鸡头朋友也不会的。为什么呢？于是他就给笔者讲了鸡头只是为了赚钱不是天生的虐待狂那段话。E 鸡头还说，他觉得那些故事都是双方“顺奸”，或者是鸡头在“教育”小姐。不过，所有这些，笔者都无从测谎，所以不列入正文。

按照一般规矩，鸡头要一直负责把妹子们从家乡带到营业场所。一路上所有的费用也由鸡头出。所以，如果鸡头能在妹子的家乡，把那儿的当地人的介绍费压低到 100 元或者 150 元，再加上 80 元到 100 元的路途花销等等，

那么每个妹子到达营业场所的成本大约是 180 元到 250 元之间。如果鸡头真的能够从场所老板那里拿到 500 元的招工费，那么鸡头每招一个妹子就可以挣到 250 元到 320 元之间。如果鸡头一次招来 4 个妹子，他的纯收入就可以达到至少 1000 元。E 鸡头在 1996 年年初到 1997 年 3 月这段时间里，一共去外省招过 4 次，一共招来过 14 个妹子。其他的鸡头有多有少，但是一年里至少会出去“招工”一次的。注释 可惜，笔者与 E 鸡头的关系还没有深入到他愿意说细节的地步。

不过，鸡头的钱也没有那么好赚。最大的问题就是总有一些妹子不肯卖淫。尤其是有些妹子一路上都没有说过半个不字，可是到了卖淫场所就变了。这样，场所老板即使已经给鸡头付了钱，也会来找后账的。老板的理由是，鸡头招来的只是一般的女服务员，所以最多招一个给 100 元。如果这时候恰好小姐的来源很充分，鸡头就更倒霉了。老板不但不要妹子，还把招工费悉数收回。妹子又赖住鸡头找工作，不肯回家乡。E 鸡头说，现在人们都知道一些法律了，鸡头一般也不敢真的把这样的妹子怎么样，只能是连哄带吓唬，让她回家乡。可是他的一个“兄弟”就遇到一个死缠硬磨的妹子，就是鸡头给她出返程路费也坚决不回家，打她也不怕。结果那个“兄弟”怕了，只好又费了很大的力气，才托朋友把她转给市区里的小饭馆老板，去打工了。

据 E 鸡头估计，不肯卖淫的妹子，在三四个里边就会有一个，全看鸡头当初会不会挑人，路上能不能把不干的打发掉。如果直到把妹子带来了，才发现她不干，那就是那个鸡头太没有水平了。E 鸡头很得意地说：我一般都是招“老婆”（已婚妇女），或者看上去就像“开苞”（非处女）的女人。她们好对付，不讲价，不“搞乱”（捣乱）。有一个支书的妹子（女儿）也要来，还一本正经的样子。我才不要她。后来听说也出来“做”了，在广东。真真气那个（敢招她的）鸡头。

此外，对于这样的情况，鸡头不仅会冲着妹子使劲，也会冲着场所的老板使劲的。

鸡头一般都会赖账说：我只管招工，招来了应该由你（场所老板）去调教。她不肯“做”，怎么能怪我？当然，这种赖账管用不管用，就要看老板和鸡头谁有求于谁了。所以，有时候老板也不得不把这样的妹子收下，然后再找机会打发她。

在所有这些情况中，笔者深深地感觉到：这里的人，看来实在是无法理解为什么还会有些妹子居然不肯卖淫。他们很少谈论这样的妹子，就像一般人都不会去关注疯子、傻子和不可理喻之徒一样。尤其是 E 鸡头，他明显地表现出鄙视那些不肯“做”的妹子，似乎她们根本就不是女人。这就是这里的“社区氛围”，就是这里人的生存环境。有没有这种“存在”，是“红灯区”与一般的分散隐蔽的“性产业”的主要区别之一。正因为如此，笔者才要刻意地考察“红灯区”这样的“集装箱”，而不去关注那些大城市大饭店里星罗棋布的“散装货”。注释 许多社会学的大理论家对此有许多大理论。这里就不谈了。

2. “荐工”

鸡头的日常工作就是“荐工”，也就是在性交易场所的门前拉客。

从严格的意思上来说，荐工的前提条件是小姐自己不准拉客，一切听从鸡头的安排。

这种情况的前提条件又是鸡头必须真的对小姐实行“三包”（包吃包住

包拉客)，必须真的能够从人身上严格地控制她们。或者反过来说，小姐必须是真的非依附于鸡头不可；离开鸡头，小姐自己就无法解决“三包”的问题。

根据笔者以前对其他地方的“性产业”的考察，越是扫黄厉害，越是小姐自己无法出去公开拉客甚至无法存身的地方和时期，“荐工”现象就越多，鸡头对小姐的控制、剥削和人身侵害也就越发严重。但是在这个开发区里，“性产业”已经足够公开，足够安全了，为什么还会有许多鸡头能够控制住小姐呢？尤其是，笔者以前所考察过的三角洲的B镇，就很少有鸡头和荐工，而是普遍实行相对自由的妈咪制，两地的差异何在？

可惜，笔者在短短的考察中，还无法拿出很充分的材料来进行实证分析，只能做出一些可能很表面化的推测：

首先，这个开发区里的小姐中，有许多人是“被动出外”，而不是“选择出外”，甚至连“盲目出外”都不是（至于是不是第一次出外却并不重要）。也就是说，她们不是自己首先找好关系，选好地方再出门的；也不是在事先已经知道许多地方的情况后，再挑中这个开发区的；甚至连“先出去再闯”都不是。她们是在两眼一抹黑的情况下，由鸡头们跑到她们的家乡，把她们给招出来的。因此她们来到这个开发区以后，真正是人生地不熟，缺乏或者干脆就没有中国人赖以漂洋过海遍布全球的那种天生的关系网络和支持系统——亲朋好友。这不仅在现实生活中极大地限制了她们自主和自由选择的能力，而且在心理上和情感上严重地打击了她们的自信心，使得许多人产生了“渴求被奴役”的心态，使得她们认为鸡头是惟一的靠山，甚至是保护神。

注释 “关系”是中国人生存与发展的根基。为什么一个农民进城之后自己开了小饭馆，而另一个却在包工头手下，在建筑工地上拼死拼活？最主要的差别恐怕不是意识和资金，而是有没有可用的关系。

其次，鸡头所招来的妹子们恐怕都是第一次卖淫。不管她们有没有思想准备，不管她们自己是怎么说服自己的，反正她们都会像任何一个行业里的新手一样，必须有一个“师傅领进门”的过程，必须在自己心里真的把鸡头当作“师傅”，才能在“红灯区”里干下去。

第三，即使有的妹子敢于抗拒这样的命运，宁死也不卖淫，那么她们所能想到的最好出路就是回家乡去。这往往也是她们奋力抗争之后所能获得的最好结果。尤其是，在这个开发区里，除了“性产业”，什么工厂都没有；除了卖淫，什么打工机会都没有。

因此她们所面临的选择其实只有两个：要么卖淫，要么回家。像前面讲过的那位终于迫使鸡头给自己另谋职业的妹子，实在是百里挑一，而且鸡头们恐怕也会下不为例的。所以，只要一个妹子选择了留下当小姐，她就不得不依附于鸡头。

第四，即使当了小姐之后，发现可以不要鸡头的“荐工”，这样被招来的妹子也很难再跳出鸡头的手心。这不仅仅是由于鸡头们可以“联网”，强行垄断拉客权；更是由于另外一种情况：在这个开发区里，由于从来也没有过工厂和蜂拥而至的打工族，所以当地农民也就没有出租民房接纳自由打工者的习惯和条件。小姐即使脱离鸡头独立卖淫，也只能是自己包租旅馆的房间，而这是很“贵”的。从小姐的主观上来看，大多数人恐怕主要是想快快挣一些钱就回家乡去，没有多少人准备以此为职业，所以她们很可能舍不得自己花钱去租旅馆、买饭吃，结果也就只好留在鸡头的手下。

这种“舍不得”其实并不是“吝啬”，也不在于旅馆租金的高低，而是反映出她们根本就没有成本核算的意识。小姐们常常把鸡头所提供的“三包”看作是自己在“白吃白住”，是自己在“占便宜”甚至是鸡头的“恩惠”。反过来，由于信奉“只有已经装进自己口袋的钱才是自己的”，所以她们会把用来包租旅馆房间的钱看作是自己的“无偿支出”，甚至是一种“损失”，而不是看作“投资”和“成本”。

当然，这也不是傻或者什么“愚昧”，而是因为这样的小姐根本不想以此为业，所以并不需要成本核算；更是因为她们来了以后就别无选择，所以也不可能进行什么成本核算；还因为她们在家乡当农妇挣不到这么多钱，所以在来以前其实已经进行过最大的和最根本的成本核算了。她们就像当年和现在出海当“猪崽”的华工一样，为了挣到那其实根本不成比例的钱，不惜血本，甘当奴隶。为什么？恐怕就是因为他们的命本来就不值钱，而且是皇上先这样认为，草民自己才跟着这样认为的。

这就是“为生活所迫”，就是“挣钱”与“赚钱”（追求利润最大化）的本质区别，就是中国大多数下层民众的近乎永恒的、近乎战无不胜的动力，就是男人“卖命”女人“卖淫”的真正的成本核算。某些虽然终日牢骚满腹实际上一直养尊处优的人士，恐怕永远也无法理解这种“为生活所迫”。注释“挣钱”，多好的一个“挣”字，与“挣扎”“挣命”是同一个字，就是用自己的手去争取首先生存下去。

这正如一位“老知青”说的：“我是前半辈子命换钱，后半辈子钱养命。”所以我们先不忙贬低和批判“钱就是命”。

当然，反过来说，只要小姐开始把卖淫当作了职业，哪怕是干临时工，她就一定会逐步具有成本核算的意识，就一定不再会嫌旅馆贵，更不会念鸡头的好了。她们就会千方百计地摆脱鸡头的控制，就会成为独立自主的卖淫专业户或者“游击队”。前面讲过的D旅馆里那两位包租房间的小姐和那两位租民房的小姐，就是这样的已经“爬上去”了的“自由职业者”。当然，她们也并非仅仅是由于先知先觉或者大彻大悟。而是由于她们往往都是南征北战，久经沙场，所以才能练就孤胆英雄，才能小有本钱（包括善于打扮）；才能远道而来，行踪不定，“打一枪换一个地方”。所以，在这个开发区里，这样的小姐并不多，也不可能成为主流。

具体到这个开发区里的鸡头来说，以E鸡头为例，他们的“荐工”的基础是这样建成的：在去“招工”之前，E鸡头就在附近的商品住宅楼里，包租下一个单元。把妹子招来之后，就把她们塞在里边，吃喝拉撒睡都不许出门，也不必出门（笔者分析：这样，首先就在空间上和心理上都把妹子们搞得与世隔绝了。单元住宅房的生活条件总会比妹子们的家乡好，再吃得好一点，有电视和录像看，妹子们甚至会觉得是世外桃源。这些钱是必须舍得花的）。然后再请嫖客来“开苞”，让妹子里最“开化”的那个做“示范”，其他妹子很快就会适应和习惯的（E鸡头不肯讲细节，所以笔者没的可分析）。注释在这个开发区里，所谓“开苞”并不是真的嫖处女。只要妹子是第一次卖淫，就算“开苞”。其中的非处女当然很多，所以价钱并不高，据说只要500元左右。如果是为鸡头帮忙，往往免费。

当然，鸡头从成本上考虑，有时也会联营。E鸡头就曾经和另一个“兄弟”一起，把8个小姐塞在一个两房一厅的单元里，一屋4个。嫖客一来，小姐们就全都挤站在门厅里，被挑中的就进屋去“做”。可是没几天，两个

鸡头就都觉得在收入上有些扯不清，于是借着两个小姐要走的机会，和平散伙了。

这种经营方式是鸡头里的佼佼者的上乘之作。采用这种方式，鸡头可以直接从嫖客手里收钱，然后再分给小姐一部分。E 鸡头的规矩是：不管嫖客给了多少钱，也不分“打炮”和“煲粥”，任何一个小姐每次只能分到 75 元，因为这是“市价”的一半。这样，纯利润率就完全由他自己掌握，使他成为独立的老板。但是 E 鸡头的主要牢骚也在这里，因为这实际上很难做好。

首先，这样的独立王国既没有招牌，又无法做广告，全靠鸡头自己东跑西颠，四出拉客。且不说他一个人分身乏术又难于跟别人合伙，就算他再雇人，嫖客也很难相信他的一面之词。在这个“红灯区”里，到处都是公开卖淫的路边店，可见、可检、可鉴、可俭、可践、可兼，没有多少嫖客喜欢再跑到不知什么地方，去买一些实际上已经不可能再花样翻新的“货”。这种“饥不择食”的情况，往往只会在那些真扫黄的地方出现。

其次，正因为真正的嫖客很少到鸡头的独立王国里来，所以来的往往是一些有资格占便宜的人。蛮横的少给钱，面子大的不给钱，装洋蒜的非要直接给小姐，耍赖皮的非要赊账，这些，E 鸡头都遇到过。可是他自己给小姐们立下的规矩又不能随便破除，只好自己拼命去拉真正的客人，累死了也不大见效。

第二，他能捆住小姐的身，却管不住嫖客的嘴。小姐们干了连一个星期都不到，就从嫖客那里知道了，外面的其他小姐每次可以挣 100 元甚至还多。她们虽然还不至于联合罢工，可是要么朝嫖客撒气，要么跟嫖客一起指桑骂槐，把个“风雨同舟”搞成了鸡飞狗跳。

第四，同行是冤家。别的鸡头和店老板搞破坏的办法真绝：他们叫自己手下的小姐跑到这里来“串亲戚”、“找熟人”，实际上是散布行情信息。E 鸡头自己要出去拉客，根本管不住，况且他对一些小姐也必须“打狗看主人”，所以很快就无奈了。

这样，仅仅一个月以后，他就只好转向这里的主流经营方式：给店老板帮工。正是由于同样的原因，这个开发区里一直不断地有鸡头在反复地试验这种土皇上式的经营方式，可是都是好花不长开。这背后的原因嘛，读者自己可能也想到了：一则沧海桑田，在现在的人心风气下，谁也不大可能再修建和维持过去那样的“水牢”了；二则那些已经成了气候的店老板们，也容不得小小的鸡头们再另立山头，来瓜分这有限的市场了。

3. “帮工”

鸡头的独立王国一旦崩溃，他就只好去给店老板当“帮工”。从表面上看，作为帮工的鸡头与作为荐工的鸡头没有什么不同：小姐们还是归他全面管理，店老板往往并不直接插手。鸡头还是主要负责拉客，并不需要给店老板做任何其他事情。鸡头的收入仍然是根据拉客的人数，他多劳多得的机会还是一样的。所以，这里所有的鸡头都一概把自己叫做荐工，没有一个承认自己仅仅是帮工。

可是实质的差别在于：鸡头从将军到奴隶了。

首先，他的收入是从店老板那里来的，是嫖客付给店老板的钟点费的一部分。这样，他就不是盘剥小姐，而是与店老板讨价还价。这当然无异于与虎谋食。钱是有保障的，就是多不了，一般仅仅是每次 20 元而已。同样，也不再是主人，而是与小姐一样的打工族，一样挣工资。那么，他在管理

小姐的时候，全面固然可以仍旧全面，可是超经济的，尤其是超人性的内容恐怕就不得不减少了。所以，当地的几个人都对笔者说过，别看鸡头厉害，可是如果小姐自己另外找到客人，甚至带到住处来，鸡头也没办法。

鸡头的“无产化”，解脱了小姐的“奴隶化”，大家一起走到店老板的“资本化”那里去了。

其次，大多数鸡头都必须放弃自己原来苦心经营的“黑窝点”，让小姐住到相对“公开化”的路边店里去。虽然仍然有一些鸡头是带着自己的小姐单独居住，但是这主要是因为他们所属的那个路边店的条件较差，不适于嫖客包夜。拉客、接客、定价、交钱等等仍然是在路边店里由老板来进行，并不意味着鸡头和小姐就可以因此而独立经营。

所以，这些单独居住的小姐，与鸡头可以为所欲为的“黑窝点”是本质不同的。况且，路边店既然是公开的，那么它所领导的性交易，不论在哪里“交货”，实际上也就是公开的了。这与北方许多地方的“私下个体卖淫”不同，与大饭店里的“半夜鸡叫”（小姐主动地、单独地打电话来拉客）也是不同的。

其三，小姐虽然仍然“归属于”鸡头，店老板也确实并不直接插手，但是如果老板要更换小姐，例如 A 酒吧的 chen 哥经常干的，那么老板只要威胁说，不听我的就连你也一起“炒”，那么鸡头无不乖乖就范。结果，几个鸡头之间就不得不经常互换小姐，以便给各自的店老板提供一些新面孔。许多情况下，鸡头还不得不更频繁地去“招工”。这样一来，他们就不得不允许甚至鼓励自己手下原来的小姐们另谋高就，或者不得不允许小姐们在几个鸡头之间“跳槽”。这实际上就削弱了自己对小姐的直接人身控制，小姐们的自由流动的可能性也就大增了。

其四，归附店老板之后，鸡头虽然在理论上仍然垄断着自己手下小姐的拉客权，但是他却无法垄断整个店的拉客权，所以有些店老板同时收留两个鸡头及其小姐。两个鸡头都无可奈何。此外，店老板还有更高明的办法。有的店老板在鸡头之外再找一个或者一些“看场子”的“帮手”来。这些人虽然主要是负责保安或者勤杂工作，虽然按照规矩是不许拉客的，但是他们长期在店里混，跟老板熟，跟小姐也熟，如果哪个鸡头不称职或者耍滑头，这些帮手完全有能力取而代之。也就是说，这些人就像老板刻意组织的“待业人员”，时时刻刻地、近在咫尺地威胁和督促着鸡头。例如 A 酒吧的 chen 哥手下，除了有鸡头之外，还有 5 个关系密切的男人。他们都是帮忙“看场子”的。chen 哥不时地给他们一些赏钱。他们之间的关系并不固定，没有严格的上下班时间，赏钱也没有固定的数额，一般是每月 400 - 600 元。表面上看来，这显然还属于小生产发展中那种“哥儿们企业”的阶段；但是实际上却是利用剩余劳动力来鞭策“在岗人员”的资本主义经营方式的高招儿。

由于这样的 4 种变化，在笔者考察这个“红灯区”的时候，像 E 鸡头以前那样经营独立王国的鸡头已经很少了。据 E 鸡头说，可能只有四五个鸡头还在这样做，而且举步维艰，其余的鸡头（包括他自己）都已经成为店老板的帮工了。作为帮工，鸡头们累死累活，一天拉来两三个客人就烧高香了。每个客人挣 20 元，一个月下来，能挣到 1000 元就已经很不错了。尤其是，他们身边还有一帮虎视眈眈的“帮手”们，所以鸡头的日子实在是并不好过，稍有不慎，就会沦为“帮手”，甚至失业。

因此，许多原来的鸡头都洗手不干了，然后就会有一些不知深浅的家伙

增补上来，然后再被淘汰。如此这般，这个“红灯区”里的鸡头的流动性其实也很大，像E鸡头这样干到两年以上还在坚持的人，实在是不多。尤其是当地人几乎都尝试过做鸡头或者已经对内情“明戏”了，所以到笔者考察时，这里的鸡头已经有一半或者更多的人是外乡人了。

第七节 小姐

笔者在这个开发区里，对小姐所能进行的考察和访谈，不如在三角洲的B镇里所做的那么深入和细致。这主要是由于三方面的原因：

首先，笔者在三角洲的B镇考察xle歌舞厅时，小姐们的“工作”和生活都相对地公开。她们都是首先进行“三陪”，然后再谈卖淫，所以除了进包厢的不多时间以外，她们的几乎一切活动都是发生在大厅里，笔者可以很容易地观察到和听到。如果客人少，她们呆着没事，跑来跟笔者聊天就是天经地义的，妈咪和老板不仅不反对，自己也会跑来聊。可是在这个开发区里，在几乎所有场所里都没有什么“三陪”，都是一来就讲价钱，然后就是“做”。而且所有场所的门厅都很小，都仅仅是用来交款的地方，一旦成交，小姐就带客人进入自己的小房间。所以这些场所里实际上并没有一个可以让小姐们聚集和聊天的空间。又由于主要是鸡头在外面拉客，所以这些场所连一个展示“货品”的橱窗都不大需要。这样一来，笔者虽然进行的是入住考察，但是直接观察和访谈小姐的时间和机会都更少一些，只能利用中午之后小姐们无所事事的时间。可是这时候她们也仍旧只能呆在各自的小房间里，无法聚集在门厅里，所以笔者只能利用她们一起吃饭的时候聊聊天。尤其是单独访谈小姐很难，一来由于从来不提供“三陪”，所以笔者这样做，总是引起老板的注意甚至怀疑；二来小姐呆在各自的小房间里，笔者如果进去访谈，小姐就一定误以为是“生意”来了。

其次，可能是由于这里实行的是“进去就做，废话少说”，由于主要是鸡头负责拉客，由于小姐们的职业化水平很低，所以这里的小姐们出奇地不爱聊天，与笔者在三角洲所见到的小姐形成很大的反差。笔者再三地试验过，可以肯定地说，大多数小姐之所以会这样，都不是因为保密，更不是因为羞耻，而是因为她们在这种卖淫方式中，没有聊天的必要和习惯，所以她们往往觉得笔者找她们聊天是很奇怪的事情，而且总是分明地表现出来。

第三，在这个开发区旁边的那个城市里，方言很接近普通话。这个开发区里的当地方言也是如此，很容易交流。可是小姐们却大都来自外乡甚至外省，又都是农村妹子，又都没有职业化，所以普通话的水平就很差了。在B发廊里，居然有一个湖南小姐真的听不懂笔者所说的大多数普通话，就连听老板娘的当地方言时，也是似懂非懂的样子。这增加了笔者听和谈的困难。

可是，这里的所有场所也有一个笔者事先没有想到的好处，就是房间之间的墙都较矮，上面相通。所以，“隔墙有耳”是笔者收集资料的重要途径，而且常有意外的收获。

一、从妹子到小姐

除了那些“自由职业者”和“游击队”以外，这个开发区里的几乎所有

小姐都依附于一个路边店或者一个鸡头。她们中间的绝大多数人都是从家乡被招到这里来，然后就直接投入“性产业”。笔者所获得的直接访谈材料还不够多，尚不足以总结出规律性的东西，但是却可以发现以下的一些现象。

1. 小姐们的家乡

这个开发区里的小姐，大都是本省附近地区的人，尤其是附近那几个县的人格外多。

因此她们离家乡的路程很少超过 150 华里。来自外省的小姐虽然也有一些，但是距离家乡的直线地理距离也很少超过 150 公里，所以在人文地理的概念上，与本省人没有什么大的区别。当然，笔者也遇到了东北口音极重的小姐，但是只遇到两个，而且她俩显然是结伴而来的，所以应该算作特例。

为什么会这样？笔者还没有总结出什么特别的规律，只能从当地人的一般心理上来分析。笔者在聊天中发现，这个开发区虽然就在一个工业城市的旁边，虽然去珠江三角洲只需要坐一天的汽车，虽然据说来过不少香港人，但是当地人在提到广东的时候，仍然是一副“远在天边”的神情。而且，如果说到某人去广东了，都会加重口气。这可能反映出，这里的人们对于沿海发达地区仍然存在着很大的心理距离，仍然把去广东看作是事关重大的“出远门”。据此推测，那些来自附近农村地区的小姐们，这种心态可能会更严重，所以她们大概是不敢或者不习惯于一下子就跑出千里之外去，所以就集中到这个相距百里左右的开发区来了。此外，这个开发区虽然地处交通要道，但是附近山区和农村的交通却并不发达，而且铁路线也并不直接通往广东，所以小姐们大概觉得，到这个开发区来，已经算是“出远门”了。

小姐们的家乡，一般都是山区或者半山区，一般都是住在村里，很少有住在镇里的。

一般来说，她们的家乡都比较穷，但是也不见得就都到了揭不开锅的地步。例如 C 旅馆的那两位表姊妹，家里都有兄弟，还种着果树和甘蔗，应该不会特别穷的。同时，这一点从她们的穿着上也可以看出来。例如在 A 酒吧里，笔者曾经遇到 4 位刚刚从家乡来的小姐，她们的服装虽然相当“土”，但是都还说得过去，没有一个是农村妇女下地干活时穿的那种。

她们中的许多人（具体比例不详）是被鸡头“招工”招来的，到了开发区以后也往往是集中在同一个场所里“工作”。例如，在 B 发廊里，1996 年的那 8 位小姐，都是来自本省的同一个月和县和同一个乡，只是分布在 4 个村里。在出来以前，她们之中有 3 人是互相认识的。

这应该说是一个奇特的现象。一般来说，出来做小姐，最怕家里人知道，甚至连一般老乡都会回避。可是在这个开发区里，老乡甚至亲戚在一起“做”的并不少。至少在笔者所考察过的场所里，都存在这种情况。而且，在 B 发廊里，这些小姐并不隐瞒她们是老乡，甚至主动告诉笔者，她们在出来以前就认识。在 C 旅馆里，小姐 liu 和小姐 wang 的表姊妹关系，也是她们自己主动告诉笔者的，而且两个人先后分别主动说过。

笔者觉得，这并不是不想保密，更不能说明她们的家里人或者家乡人就能够宽容她们在外面做小姐。例如在 C 旅馆里，当小姐 wang 的父亲真的来看她时，就连老板娘 hua 姐也不得不使出浑身解数来帮她隐瞒真相，甚至不惜减少生意。小姐们的这种坦诚，最主要的原因可能是笔者在前文已经分析过的：小姐们与这个开发区的外部世界格格不入，只好而且只能加强内部的联系，以便在小姐这样一个边缘群体中确立和维系自我。这样，亲戚、老乡

和熟人在小姐的生活里就显得格外重要，就有可能被小姐挂在嘴上。此外，这样坦诚相告的小姐，也许同时也是在向其他小姐炫耀自己的关系多。

2. 出来前的信息准备

F小姐是这样说的：“在家乡时，女人们平时也议论这样的事情，说城里的男人坏，糟蹋乡下妹子；城里的女人也坏，卖身赚钱。可是一般都不议论本村已经出去打工的妹子，除非原来就有仇的，就说（那个妹子）在外面卖。”注释 F小姐的故事，在后面会谈到的。

（笔者分析：表面上看来，F小姐的父老乡亲们，对于农村的道德约束力还是充满信心的，所以使用“他们”来指斥城里人。对自己村里出去的妹子，则是坚信变坏的只是一小撮。但是实际上，有和没有才是最重要的问题，就像二进制思维改变了世界一样，0和1才是最本质的区别。所以。只要村里人想到过和说到过，本村妹子里也有卖的，那么还没有出来的妹子的心理基础，就不可能再是0而很可能是1了。）

“我跟一个要好的同学谈论过。我们都说，如果出去打工，打死（我们）也不会干那种事的。”

（笔者分析：为什么要在私下里互相发誓呢？恐怕一来是因为自己的心底实际上已经多多少少发虚了，所以需要誓言来约束自己，而不是对方；二来可能是已经觉得自己的决心还不够可靠，所以需要别人的监督。我们不妨反过来想想，如果这两个妹子是在假设自己根本不可能去做的事情，例如假设自己向美国总统求婚，那么她俩会是什么样的反应呢？恐怕是一笑了之，或者根本不屑一顾，还用得着互相发誓吗？尤其是，她们居然谈到了“打死也不卖”。她们怎么知道不卖就会有人打她们，而且是往死里打呢？看来，妹子在出来之前的信息准备，比她愿意告诉笔者的还要多。）

“X叔（那个鸡头）来招工的时候，说了要来这里，但是只说是进工厂做，包吃包住。路上又变成去饭店里做服务员。我就有些害怕。来了一看，是这个样子，我就明白了。”

（笔者分析：其实已经没什么可分析的了。中国的暗娼之多，这个开发区的“性产业”之出名，如果妹子们居然还被完全蒙在鼓里，笔者倒要觉得奇怪了。）

3. 旁证

关于出来的事情，F小姐是跟笔者聊得最多的一位。这当然远远不够，但是笔者也访谈到或者观察到一些其他情况，可以作为旁证。

首先，虽然鸡头保证出来以后包吃包住，但是妹子们都自己带了一些钱，而且可以说是相当多。例如F小姐居然带了300元钱出来。其中只有50元是父母给的，其余的都是她自己平时积攒下来的。其他3位小姐也说，自己带了一些钱，而且没有一个少于100元。按照这个开发区的物价和农村妹子的生活标准，100元钱差不多可以吃一个月的饭，F小姐的300元则可以连吃带住一个月了。如果是为了预防万一，可以坐汽车回家，那么40元（连路上吃饭）就足够了（父母给的50元就是这个意思）。注释 这个问题，笔者并不是直接询问的，而是故意说：像你们这样一分钱都不带，就出来闯，够难的。于是在场的3位小姐都说自己带了钱出来。

那么她们为什么带这么多钱，而且把自己的私房钱也悉数带来？恐怕是因为从一开始就不大相信鸡头关于进厂做工的许诺，也并不想一旦不是进厂就立刻回家，而是希望“天无绝人之路”，希望在外面多闯闯。读者都知道，

越是抱着这样的希望的人，就越是宁可在外边受罪也不愿意灰溜溜地回家。现在在海外真正“受洋罪”的人们也无不如此，所谓“不混出个人样来，不回来见你”是也。这恐怕就是妹子们在“一看就明白了”之后，仍然没有打道回府，却义无反顾地“做”下去的主要原因之一。

其次，所谓“妹子”，并不等于处女。按照 E 鸡头的说法，其中至少有一半以上是做老婆的，只不过结婚早，出来时大多数都不到 30 岁，甚至刚刚 20 出头而已。至于没结婚的，E 鸡头也是专门挑那些似乎“不正经”的。他按照他的偏见，断然地说，那些没结婚的也肯定没有一个是处女。但是他的话也有另一层道理：既然鸡头是这样来挑选妹子的，那些真正的处女妹子难道就一点都没有察觉吗？乡下人再闭塞，也不可能不想想：城里有什么样的工作，是专门喜欢招那些结了婚的女人，甚至是“不正经”的女人去做？尤其是，所有的鸡头都是只招女人不招男人，也不许丈夫或者父兄跟着来。这，就从来没有人怀疑过吗？恐怕不是想不到，而是不肯去想。

当然，鸡头一般都是巧舌如簧，再加上一般都是原来手下的小姐介绍去的，所以很可能真的把乡下人骗得晕头转向。但是至少在 E 鸡头讲的例子里，两省交界处的那位大家族的老爷子，却是分明地知道妹子们出去干什么，可是他仍然源源不断地把自家妹子们介绍出来。也许是只有他一个人知道吧？

注释 笔者没有追问 E 鸡头。

如果仅以 F 小姐为例，那么可以说，那些出来之前就已经有心理准备的妹子，更容易迅速地职业化，也就更容易多挣钱。

可惜，笔者在这个“红灯区”里，一直没有听到任何一位小姐直接说出她第一次卖淫的故事。由于前文所说的种种困难和障碍，笔者也没有听到任何一位老板和鸡头讲过。

所以，对于从妹子到小姐的这个至关重要的转折，笔者在这个“红灯区”里几乎一无所获。

可是，至少 F 小姐和 D 旅馆的一位小姐都曾经流露过这样的意思：既然已经来了，就不得不“做”了。笔者相信，妹子当时的内心活动绝不会如此简单，但是她们现在的这种说法，也许恰恰可以反映出：在第一次卖淫之后，小姐们就是用“万般无奈”来说服自己和解脱自己的。尤其是，只要小姐自己不跳出去，那么这种“万般无奈”就肯定会一直存在下去的，结果，小姐也就可以一直说服自己继续“做”下去。至于她们自己的真实的心路历程，笔者以为，小姐们可能根本就没有任何必要去回忆或者生出其他什么解释。大概只有“傻得像博士”的局外人才会去想去问。

这里面也不能说没有真相。在这个“红灯区”里，如果妹子一到就落入“独立王国”式经营的鸡头的手里，那么，她们被迫卖淫的成分，肯定要比三角洲的 B 镇里实行自由雇佣制度的那些小姐们多一些。

说到这里，就涉及到一个具有根本意义的问题：现在中国的暗娼们，到底是不是“被迫”卖淫的呢？有的人认为，她们根本就没有被迫，因此她们与旧社会的娼妓不一样，是“自作自受”的“坏女人”。有的人则认为，现在的暗娼也是被迫的，可惜这种声音一直很小，而且恐怕目前的社会也不能容忍它大起来。注释 有的女性作者把现在的暗娼叫做“新生的”，似乎她们真的跟旧社会的娼妓有什么本质的不同。笔者只能理解为：虽然都身为女性，但是良家妇女对暗娼的仇恨，可能比阶级仇恨还厉害。

笔者不同意任何一种说法，尤其不能苟同所谓“自觉自愿卖淫论”。什

么叫做“被迫”？如果只有“往死里打”才算，那么这样才卖淫的小姐肯定是不多，笔者也一个都没有遇到。可是像笔者在上一节里所描述的那样，妹子们由于别无选择才当小姐，算不算“被迫”呢？

笔者并不想制定出一个“放之四海而皆准”的标准来。笔者只是坚决地反对任何一种双重道德标准。例如，一个干部因为没有升迁和下海的机会而无精打采，人们不会说他是“自觉自愿地怠工”；那么一个小姐同样是别无选择，怎么就一定不是被迫呢？我们每一个人都会遇到不同的别无选择的事情，我们都会用“万般无奈”来为自己的所作所为开脱。那么这个道德准则为什么就不适用于小姐与暗娼呢？恐怕惟一的理由就是：我们是“体面人”，而她们则是“下流胚”。或者说，所有的“说法”都让我们给垄断了，她们一无所有，也就只好忍气吞声。

结果，至少就笔者所遇到过的小姐而言，正人君子 and 贤妻良母的道德，对她们根本就起丝毫作用。也就是说，如果我们首先运用双重道德标准来衡量她们，那么她们也就会用另外一种道德标准来不理睬我们的一切宣传、教育乃至打击。说白了，如果你把她们说成是猪，那么猪当然不会遵守人的道德。你之所以还在喋喋不休地讲道德，只不过是因你知道，人有刀，可以杀猪。可是，她们其实并不是猪，而是跟你我一模一样的人啊！

当然，笔者也不同意完全的“被迫论”。因为这个问题有两个层次：第一次卖淫和以后的继续卖淫是不一样的。如果说第一次卖淫大多数是真正被迫的，那么接下去继续卖淫，恐怕大多数就不是被迫了。至少不能说，一个暗娼在相当长的时间里一直没有进行别的选择的机会。笔者斗胆猜测：卖淫时间的长短，与卖淫的自愿动机之间，可能存在着某种相互关系。在卖淫的最初阶段里，被迫的成分可能大一些，随后就会减少。但是如果卖淫持续了相当长的时间，那么暗娼就很可能错过了改行和嫁人的机会，她就不得不专于此业。这就又形成了被迫。 注释 据笔者所见，目前还没有对于这个问题的研究。笔者希望，有一天会有人来检验这个假设的。

二、小姐的“工作”

1. 收入

以B发廊的6位小姐为例，一般来说，无论“打炮”还是包夜，老板娘每次从嫖客那里都收取50元钟点费，其余的100元（“打炮”）或者150元（包夜）给小姐，算作她的小费。

在笔者考察的那个月里，老板娘的总收入大约是5000元。这样算下来，B发廊这个月实际上仅发生过100次嫖娼卖淫。也就是说，6个小姐平均每人每月只能出售17次，平均每1.8天才能售出一。如果嫖客都是“打炮”，那么小姐在这个月里就只有1700元左右的收入。如果包夜的嫖客占到一半，则小姐每月的收入就可以达到2100元左右。

以上说的是平均的情况。在最旺的1996年12月里，老板的总收入曾经达到8000元左右，等于在当月里一共售出过160次。但是当时店里一共有8个小姐，所以平均下来，每人每月也仅仅售出过20次。如果嫖客都是“打炮”，每个小姐在这个月里的收入不过是2000元。如果有一半的嫖客是包夜，则小姐的收入可以达到2500元。但是，在1997年春节期间，老板的收入还不到1000元。也就是说，8个小姐一共才售出过不到20次，每人仅仅大约两次而已。她们每人的收入至多不过是300元。

这样，把最旺、最惨和中等的3个月份平均起来计算，B发廊的每个小

姐每月大约可以卖淫 13 次左右，平均不过是 3 天一次。如果都是“打炮”，那么每个小姐每月的收入只是 1300 元左右、即使有一半的嫖客包夜，小姐的收入也不过是 1650 元左右。

这种情况，恐怕比读者们在地摊上所能买到的所有“扫描”、“纪实”里的描绘都要少得多。可是，笔者却认为，这个收入实际上已经非常高了。因为跟老板娘相比，一个小姐的收入居然能够达到老板娘的将近 1/3；或者说，老板娘忙了半天，收入仅仅等于三个多小姐的小费，这实在很令笔者惊讶。

就 B 发廊来说，这也是被迫的。因为它的位置比较偏僻，无法主要地靠店的名声来吸引嫖客，只好靠发挥小姐的积极性。这样一来，在 B 发廊里就形成了一种奇特的局面。一方面，老板不得不容忍小姐们多挣小费，不得不对包夜实行优惠，因为夜里反正也很少有客人来；但是另一方面，前文讲过，老板娘又在小姐的饭费上斤斤计较，简直像在喂猪。也可能这二者恰恰是相反相成的：小姐的小费越是多，老板娘出于嫉妒就越是压缩伙食费；而小姐们越是吃的猪狗食，就越想多多更快地挣足钱，好早日跳出苦海。或者是反过来：小姐因为老板允许自己多拿小费而容忍了伙食差，而老板之所以容忍小姐的小费多，则是因为自己在伙食费上已经做了手脚。

与此相对照的是，在 C 旅馆里，小姐 liu 和小姐 wang 从来都是跟老板 hua 姐一起吃同样的饭，而且小姐 liu 还免除了一切家务事。不过她们之间在经济账上，恐怕也是 hua 姐占便宜。 注释 小姐 liu 有一次偶然说到，她上街买东西的时候，可以从“屋里”拿钱。笔者没有搞清楚“屋里”是什么意思，但是据此猜测，小姐 liu 的卖淫收入可能是由 hua 姐保管和控制的。

当然，在这个开发区里也同样流行着对小姐收入的夸大估计。例如，在笔者刚刚到达的时候，A 酒吧的老板 chen 哥说：小姐在他这里一个晚上可以挣 400 元到 500 元，一个月可以挣上万元。可是后来跟笔者熟了，就改口说成是“在最多的情况下”，还承认这样的时代并不多。其实，就在 chen 哥向笔者吹牛之前，他手下的一位东北口音的小姐还向笔者抱怨说：这里的客人太少了，她一天连一个客人都拉不到。 注释 不过，这位小姐当时是在向笔者拉客，所以也不能全信。

2. 叫“老公”与拉“老客”

在这个开发区里，所有的小姐在招呼客人的时候，一律把客人叫做“老公”，而且是在客人开始嫖之前。甚至当小姐偶尔上街拉客时，也口口声声地对着每一个路过的男人说：“老公，来呀。”这，够奇特的。 注释 在笔者考察过的其他地方，叫“老板”是最普遍的，尤其在拉客时。所以笔者一开始还以为自己是听错了。

这一点，连外来的“游击队”也发现了。在 D 旅馆里，笔者曾经听到那两位自己包租房间独立卖淫的外来小姐之一问她的嫖客“这里为什么都叫‘老公’”。那嫖客说：亲嘛（因为叫起来很亲切）。

那嫖客只说出了其一。为了拉客，或者为了笼络客人，小姐当然会捡最甜蜜的说，但是在其他地方却很少有小姐把嫖客叫做“老公”。即使有，往往也只会发生在嫖完之后，或者在送别之际，而且一般是看人下菜碟，没见过这么满街乱叫的。

真正的原因应该是：由于在这个开发区里并没有什么三陪之类的服务，全都是最直接的“打炮”、“煲粥”和包夜，所以每一个来这里找小姐的男客，

势必是要跟小姐上床的。他们当然就是性交易意义上的“老公”。小姐这样称呼他们当然也就顺理成章了。

不过，这个开发区里的小姐的拉客技巧应该说是相当差的。笔者曾经直接看到和听到 20 次左右的小姐拉客，但是她们的话语、神情和动作几乎千篇一律，似乎还不会鉴别与筛选男客。这可能是因为鸡头负责拉客，所以小姐缺乏锻炼；也可能是因为客人既然来了，就一定是要嫖，所以用不着过多的拉客技巧；还可能是因为小姐们的职业化程度不高，所以懒得学习什么拉客技巧。

在这个开发区里，在小姐们的“工作”中，最值得记录的就是她们对于回头客的渴望。不论在哪个场所里，不论与老板或者鸡头如何分成，所有的小姐都千方百计地拉回头客，尤其是拉那些肯包夜的客人。当地人把这叫做“拉老客”。

但是笔者在跟小姐们聊天时却发现，“老客”这个概念是很微妙的。一般的当地人都说，凡是回头客就都可以叫做“老客”；小姐们在聊天中虽然也是这样说，但是她们却把“老客”的概念，从回头客扩大到所有跟自己包过夜的嫖客。哪怕只有一次包夜，她也都把他叫做“老客”。甚至想让嫖客包夜，也可以用“做老客”来表达。例如在 A 酒吧的门厅里，笔者曾经听到一位小姐在接客时撒娇说：“‘打炮’有什么爽，我要你做老客嘛。”结果那个男客果然对老板 chen 哥说：“就改成包夜吧。”注释 “做老客”虽然也可以理解为“以后常来”的意思，但是在目睹的这个例子里，那位小姐显然是把它当作包夜的意思，与“打炮”对立起来。

几乎所有的小姐们都号称自己有“老客”，经常到门外的公用电话亭去打电话。客人嫖完之后，小姐也总是把自己所在的场所的电话号码（或者附近的公用电话的号码）留给客人，要求他们经常来电话，哪怕客人不来，也希望打电话来，因为这是一种身份与地位的象征。

在 C 旅馆里，笔者曾经看到小姐 liu 趴在门厅的桌子上写字，就问她是不是在给家里写信。她说不是的，而且把她写的东西拿给笔者看。那是几张从 64 开小笔记本上撕下来的单页纸，上面都写着同样的话：注释 小姐 liu 给了笔者一张。这里是完全照样抄录，包括标点和语法等错误在内。

可爱的好友：

我第一次见你真可爱

千分情、万分爱、

以后你多来、多电话给我

我处这里 x x 旅社电话号码是 x x 我是小 liu、

小姐 liu 只断续地念过两年初中，字写得很差，而且显然不会使用标点符号。但是她写得很认真，一连写了 6 张。她说，每个客人临走时，她都会给他一张，而且会对客人说：即使你不来，打个电话来也好。这当然是为了拉客，但是也可能具有寻求心理安慰的意思。

当然，老客实际上不会很多，更不可能天天来。在 A 酒吧门前，笔者观察到，不断地有小姐去打公用电话，而且夜越深，打电话的小姐似乎就越多。这可能是因为时间越晚，小姐越意识到今夜恐怕无客，只好求助于老客。但是小姐们恐怕没有想到，这样很可能把老客搞烦了，反而会影响生意。

3.“生意”中的“套话”

嫖客与暗娼之间的人际关系与交往状况，靠短期考察和表面观察是很难

搞清楚。

但是在这个开发区里，由于所有房间的天花板都是相通的，所以他们之间的谈话几乎是公开的。笔者曾经数次听到过，很有典型意义，因此记录如下。

一次，在C旅馆里，小姐 liu 接了一位男客。两人进入笔者所住的隔壁房间之后，笔者始终没有听到那个客人说一句话，而且两人似乎并没有真的“做”，只听见小姐 liu 在大约 5 分钟的时间里，断断续续地、自言自语般地说：

“我家就在××县，离这里不远。”

……

“做这个挣钱快。”

……

“我家里都不知道我在做这个。”

……

“我以后要回家的。”

……

“赚了钱，可以开一个小卖部。”

然后，小姐 liu 就沉默了。又等了大约 5 分钟左右，他们才开始“做”，而且再无任何言语。

请读者注意，在小姐 liu 说这些话的时候，那个客人始终一言未发。小姐 liu 完全是在自我表述，而且似乎根本不在乎客人问没问、听不听，只管自己说自己的。这实在让笔者惊诧不已。她为什么要主动说出这些情况呢？那个客人显然并没有问她，而且也不搭腔，似乎对此毫无兴趣。笔者当时一头雾水，只好在第二天拐弯抹角地套小姐 liu 的话：

“客人是不是都喜欢盘问你的身世？”

她说：“差不多都问。”

“都问些什么？”

“都是一样的（问题）。”

“那你说吗？”

“说。说了他（客人）喜欢。”

至此，笔者终于明白了，我所听到的，其实是“生意”里的一种“套话”，一个程序，一种“服务”。无论什么样的嫖客来，无论嫖客问不问，反正小姐都会一句一句地主动说出来，就像餐馆里报菜单一样。

这个程序里边包含着这样 3 个形成因素：

（1）因为这里全都是直接行动式的性交易，所以，如果嫖客想在行动之外，再与小姐有一些人际交往或者调节一下气氛的话，那么不管他是不是真的想刨根问底，他都只好问这样的问题，只好从这里开始。

（2）这培训了小姐。小姐发现这可以讨好嫖客，尤其是因为这里的小姐都渴求拉住“老客”，所以干脆自己主动送上门去。所以不管嫖客问不问，她都会主动说。

（3）同样是由于这里时兴“少说多做”，所以在主动说完这些话以后，小姐就没词了，只好沉默，直等到“正事”开始。或者是，小姐说完套话之后，觉得自己已经履行了职责，已经尽心尽力了，“正事”就应该开始了。嫖客大约也是这样想的，所以双方不再需要语言，就进入下一道程序。

在总结出这种套话的原因和规律之后，笔者不禁出了一身冷汗：小姐的这些套话是真的吗？如果笔者没有发现这其实只不过是生意中的套话，就仅仅据此去分析小姐们卖淫的原因，岂不是自己误入歧途，再去误人子弟？

据笔者的考察经验，这种套话其实就是小姐的“职业化不自觉地欺骗”。她虽然可能并不想去欺骗嫖客，往往也没有欺骗的必要，但是她的套话却常常并不是自己内心的真实原因，而是针对嫖客的问题，投其所好地制造出一些能让嫖客觉得顺理成章的答案，以便讨好嫖客。有些时候，这种套话本身就是一种嫖客所需要的服务。小姐提供了，嫖客就会喜欢她。

退一步说，即使小姐的职业化程度还没这么高，她的套话也往往是一种“无意识撒谎”。因为她所说的，其实只是她用来说服自己投入卖淫的那些理由，或者是在投入卖淫之后给自己找出的解释。这样的东西连她自己信以为真，已经淹没了她自己在投入卖淫的当时的真实想法与动机。

再退一步说，即使小姐是自觉投入卖淫的，并不需要制造出什么理由和解释来，那么她也不会把自己的真实想法告诉嫖客。这是因为，她与嫖客只是在做生意，并不是真的在聊天，并不需要双方的沟通。况且嫖客往往无法理解，也不需要理解她的生活和想法。双方的一切交谈只是一种“购销”活动而已，就像售货员不会跟顾客谈自己的私事一样。

当然，笔者也不能一概地说所有的小姐都是这样。至少在这个开发区里，小姐 Liu 主动说出的那些想法基本上是真实的，因为笔者在那以前已经进行过测谎。这可能是由于这里没有真的扫过黄，所以她还不太会编谎话，也不大需要去编。但是不能否认的是：小姐 Liu 对照客所说的一切，仍然是在基本的真实之上，省略了所有的细节、背景、例外和自己的情绪感受，所以仍然主要是一种生意套话，所以才会这么千篇一律。

笔者后来陆续发现，在这个开发区里，这种内容的套话，是小姐与嫖客在交谈中的两种最基本的内容之一。另外那种套话，笔者在 B 发廊里也有幸听到过：

一个嫖客跟 F 小姐进入她的小房间以后，问道：“今天你有几个客人了？”

F 小姐说：“你是第一个。”

“我才不信呢！”

“你们这些人真怪。要问嘛，就要信。告诉你，你又不信。问什么呢？”

“想知道知道嘛。”

“知道（了）又有什么用？”

“是没用，是没用……”

随后，这个套话程序结束，进入下一个“正事”程序。

从笔者所听到的这段交谈来说，那个嫖客似乎并不是想打情骂俏，只是随口一问。不料却引出 F 小姐的一番反击，所以那嫖客也就赶快顺水推舟，急急地开始做“正事”了。注释 笔者也曾经听到过真正的打情骂俏，一般都是针对小姐的相貌打扮和身体方面。

所以这个例子里的嫖客不像是有意逗弄小姐。

这也是一种套话。虽然笔者可以证明，F 小姐那天确实是第一次接客，但是即便不是第一次，她大约也仍然会这样说的。这里面至少包含这样几种考虑：

（1）嫖客虽然并不奢望小姐是处女或者第一次卖淫（这些都是很贵的），

但是至少希望今天自己是第一个。小姐当然也希望能满足他的这种虚荣心。

(2) 凡是这样问的嫖客，都或多或少是“处女膜崇拜者”，小姐不会不知道。这样，小姐就会生出至少三种对他的鄙视与厌烦：一来，你有本事找处女去啊，找我做什么？二来，处女有，你买得起吗？三来，“对着和尚骂秃子”，你这不是在骂我“千人跨万人骑”吗？可是小姐又不愿意得罪嫖客，只能用斗嘴来撒撒气，所以她无论如何不能承认自己今天接过别的嫖客。

(3) 即使嫖客并不在乎，甚至希望小姐的其他嫖客很多，小姐也不会承认的。因为一旦承认，那么现在的这个嫖客就很可能刨根问底，往往会一直问到性行为的细枝末节上去。一来小姐自己对这样的“荤故事”毫无兴趣，根本没有讲的欲望，就像售货员对自己所卖的商品也毫无兴趣一样；二来小姐会认为：讲故事也是一种服务，不给钱，休想听；三来小姐希望快快进入下一个程序，早早完事，没有闲心陪他聊天，就连继续骗他都会觉得很麻烦。

当然，并不是所有的性交易里都会出现这样的套话。“老客”和常客一般都不会需要这种东西，听了也会没反应。上述的小姐 Liu 的那个一言不发的嫖客，大概就是这种情况。说不定他恰恰是在欣赏她的套话表演，所以也没有打断她。

此外，在“正事”之中和之后，也有几种套话，这里无法详述。但是其中表现出嫖客的一种相当普遍的心态，就是老要追究小姐自己是不是“爽”。这很可能是因为他们认为，小姐说“爽”是他自己的“性能力”特别强大的证明。而小姐的反应则很不一样，多数是默默无言或者敷衍了事，只有少数是拿腔作调地投其所好。这可能是因为这里的小姐在整体上还没有高度职业化。

第八节 社区管理

一、管理体系

在这个开发区里，除了没有妓院的招牌以外，“性产业”几乎完全是公开的。但是这里却存在着一个公安分局，而且直接属于地区公安局管辖。这里面也有一段历史由来。

1994年，这个开发区刚刚建立的时候，虽然地理边界已经确定了，但是公安系统的管辖权却没有搞得很清楚，结果当时有3拨公安人员在这里执法。

第一拨是当地原来的公安。他们以前属于当地所在的那个县管辖。开发区建立以后，他们虽然被认为是直接属于地区公安局了，但是行政管理系统并没有马上组织起来。他们几乎是靠着惯性在工作。

第二拨人马是地区公安局派来的。但是组织系统也并不完备，与当地原来的公安的行政隶属关系也没有理顺。再加上他们中的许多人并不是当地人，节假日必须回很远的家去，所以他们不得不依赖当地原来的公安来做大部分日常工作。

第三拨公安来自旁边的那个城市。在过去很长的时间里，这个开发区所在的地盘，曾经一直属于那个城市的郊区，所以那个城市的公安一直认为这

里应该由他们来管辖。

二、“表态文化”

当然，在目前盛行的“表态文化”的大氛围里，任何一个社区的领导们都会声色俱厉地宣称要扫黄的。例如在开发区最正规的那本《简介》中，在开发区的“主旨”里，紧接着经济发展的就是：“狠抓精神文明建设，开展精神文明教育和扫黄打非，清除社会腐败现象，净化开发区社会风气，使开发区建设文明而有序的（地）进行。”

可是笔者注意到，只有这本小册子里才有这样的话，其他4种印刷同样精美的介绍材料里都没有。笔者曾经专门询问过一位当地的官方人员，这是怎么回事。他也说不太清楚，只能估计是上级严令扫黄的时期编印的。可是，这本小册子却是惟一用繁体字印刷的。是不是海外的投资者对当地的“红灯区”看不下去了，所以开发区才专门向他们表态呢？那位官方人员也说不清。

最有意思的是，当笔者索要开发区的背景资料时，虽然丝毫也没有涉及到“性产业”，但是当地的一位近乎最大的领导却似乎洞若观火地察觉了笔者的意图。他毫不含糊地说：只有印着扫黄的那本《简介》，才是开发区的正式出版物，其余的都是各个开发商自己搞的。然后，他冲着“红灯区”的方向，用手一划，说：“那些，我们都要清掉的。”笔者问：“快了吧？”他悠悠地说出偈语般的话来：“还怕它们跑了？”然后就“言他”了。

浅浅的接触，短短的一瞬间，他冲着笔者这样一个本应不屑一顾的外人，仍然炉火纯青地演出了“表态文化”的经典场面。笔者佩服得五体投地。

实际上，自从这里的“性产业”出现以后，对它的第一次较大打击，是1996年8月发的大水。当时，洪水漫到了二楼，最高时达到3.23米的绝对高度。几乎所有的路边店都遭到灭顶之灾。因为它们几乎都是平房。可是，救灾当然也包括“性产业”的自救，所以A酒吧的chen哥自豪地对笔者说：“大水过去才一个星期，我这里就恢复营业了。一切照常。”一位发廊的女帮工则是另一种口气：“这些鬼妹子（亲切的呢称）呀，那么大的洪水也冲不走她们。一下山（从躲避洪水的山上一下来），连房子里的泥还没有挖出去，就去招客人了。”

也许是“性产业”从业人员的这种“顽强拼搏”，着实惹恼了某一级的领导，所以在大水过去不久的1996年10月，这个开发区里终于进行了第一次扫黄。

怎么扫的呢？笔者听到过当地人所说的不同版本。

其一：事先人们已经知道上面要扫黄了，所以大多数人在那几天（3天左右，说法不一）里就关门了。可是有的人不信，还营业，结果被骂了一顿，还罚了款（具体金额，说者不知）。

其二：事先已经有人（是谁？说者不知）打了招呼，说是上面要来人，可是只要别让小姐们跑到门外来，就平安无事。后来发现果然如此。只不过那时不能接客。

其三（chen哥）：那次扫黄是地区（政府）统一部署的，事先已经造了很长时间的舆论，所以人人都估计到了。原来说是地区里直接派武警部队来，人们很害怕。可是到了时候一看，还是本地的公安，可能只有几个上面的头头督阵。人们就没有理睬。甚至有人都不知道扫过了。

其四（一位官方人员）：那次扫黄很厉害，是要煞煞（“性产业”的）威风。地区来人了，有30多个。挨门挨户去查了。可是那些人很精，（公安）

去的时候都没有嫖客，你也不能说她们就是卖淫的。所以没有抓人。

上述的这些不同版本，笔者无法一一核实，但是在所有的四个版本里，却存在着这样一些共同的说法：（1）在整个开发区里，并没有任何人因为嫖娼卖淫被抓。（2）不管是通过什么途径，反正人们事先已经知道这次扫黄行动了。（3）行动很可能是上面要求的，而不是本地官方的自觉。（4）这次扫黄对于当地的“性产业”影响甚微。

这就是“表态文化”的一次大规模演出。从这个开发区到该地区的层层领导，谁也不能说他们“有法不依”。至于“执法不严”嘛，几乎所有的中国人都知道，不仅有无数的客观困难能够解释它，而且可以据此要求上面在投入方面“加大力度”。

三、实际上的管理机制

但是，如果说这个开发区完全是一个“性产业”的自由市场，那也不对。基本不扫黄并不等于不进行管理。虽然笔者拿不出太多的直接证据，但是仍然可以听到、看到和感觉到一些情况，证明这里的社区管理不仅存在，而且别有洞天。

最重要的就是，本地人中间存在着一个强大的利益集团，而且已经实际上支配了该社区的民间生活。除了笔者在本章第一节里概括描述过的行政方面的演变之外，还有这样一些间接证据。

G师傅，将近50岁了，是开发区里某个房地产公司雇佣的保安，负责B发廊那一带大约50米之内6个路边店的治安。他的情况有两个独特之处。

首先，他虽然是房地产公司的保安，但是并不从公司领取固定工资，只有每个月100元的“津贴费”。同时，他也不参与房地产公司的任何活动，而是专职负责这些路边店的治安。所以他每月从B发廊收取100元的“小费”。他所管辖的其他5个路边店每月一共给他400元，所以他每月的实际收入是600元。在这个开发区里，这算是很不错的打工收入了。

其次，G师傅的另一个独特之处在于：他并不是本地人，也不是当地联防队的正式成员，但是同时他也不是房地产公司的保安队的正式成员，与那些保安也不是老乡。他是当地一个有势力的农民的亲戚。那个亲戚为他谋取了这样一个名不正言不顺但是很实惠的职位。据G师傅说，像他这样的“保安”，在这个开发区里还有大约20个。他们大多数都是本地人的亲戚，但是既不是联防队成员，也不是什么公司的雇员，收入全靠津贴和小费。

在一般的地方，社区的治安管理体系都是这样的：派出所的正式警察是第一层次，即“公安”；联防队是第二个层次，是当地人自己的子弟兵，即“治安”；而各种公司的保卫人员则是第三个层次，是外来户们的御林军，为他们看家护院，即“保安”。这三个层次之间，尤其是联防队与保安之间，表面上是合作管理治安，实际上更多的是以此来划分势力范围。

可是这个开发区里似乎又多出一个层次，在联防队和公司保安之间又生出G师傅这样一批人来。他们连个正式的名称都没有，只好也叫做“保安”。他们的职责既奇怪又模糊。他们的收入来源则更是莫名其妙。为什么会这样呢？主要的原因是：注释 在这个开发区里，联防队正式成员都领取固定工资，但是并不是国家发的，而是从所收取的治安管理费里支出。

G师傅自己说了许多情况，笔者又参照了其他人的说法。

在开发区的规划上，公路两边的地带是留给将来拓宽公路用的，本来应该是一片空地。由于各个房地产公司的地盘就在公路的两边，而且已经付钱

买下了门前的一些地皮，以便将来作为停车场之类的附属设施。所以在管理体制上，这些路边空地就是房地产公司的“门前三包区”，应该由各个公司来自行管理。因此在名义上，G师傅就是公司派来专门管理“门前三包区”的，本来应该是负责环境卫生或者市容这样的工作。

但是实际上，当地农民早已强行占据了公路两边的空地，办起了路边店。这样一来，联防队就名正言顺地应该负责管理它们的治安，应该派自己的人来坐镇。可是，这无疑是把腿伸进了公司的地盘，甚至侵犯了公司的地皮占有权。尤其是，这威胁了公司及其保安人员的切身利益，使得他们无法以维持“门前三包区”的治安为名义，从路边店这块肥肉上刮油水。

虽然具体的情况不详，但是双方确实曾经为此进行过激烈的争夺。最终的结果是双方不得不妥协，谁都别占便宜，组织起一帮对双方来说都是外人的人，专门负责路边店的治安。这一争夺过程的旁证是：虽然路边店早已存在三四年了，但是像G师傅这样的人员，却是从1996年夏天才出现的。

这样一来，G师傅这样的“保安”的工作职责就非常奇怪了。一方面，他从公司领取津贴，应该保卫公司所拥有的资产和公司所进行的业务，对路边店应该是没有任何管辖权的，仅仅是防范它们侵害公司的利益。可是另一方面，他又是当地联防队的合作者，在联防队的默许甚至授权之下，负责管理一块地盘的治安，因此应该是这些路边店的监督者，应该防止公司插手进来。第三方面，他还从路边店领取“小费”，而且是他的收入的最主要部分，所以他又应该维护路边店的利益。因此，如果仅仅从理论上来说，这样一个“三头怪物”，恐怕根本无法履行这些相互矛盾的职责。

可是实际上，G师傅一语道破天机：“我只管客人捣乱，其他的都是上面的事情。”这就是说，这样的“保安”其实只是路边店的私家保镖，跟笔者在别的地方见到的“看场子”的壮汉们没有什么两样，只不过这里更加制度化了而已。

这究竟是因为“强龙”（房地产公司）与“地头蛇”（本地联防队）鹬蚌相争，才使得路边店这个“渔翁”得利呢，还是由于路边店的实力已经强大到不仅需要名正言顺的保留，而且能够迫使强龙与地头蛇都不得不退缩一些，以便给路边店腾出一块“自留地”呢？或者，是因为当地社区的公安与领导者都有意无意地容许这个发展，以便使得自己治下的各方势力都理顺关系，相安无事？或者，仅仅是为了让本地那些没有经营路边店的村民们，也能介绍一些亲戚去沾路边店的光，以便保持本地人里的利益均衡与心平气和？笔者无从断定。

四、抑制“性产业”的因素

虽然这个开发区基本上不禁娼，但是这并不等于说这里就没有任何抑制“性产业”发展的因素。

1. 外部竞争

任何商品的价格，总要受到竞争的影响，因此直接抑制这里的“性产业”的，其实主要是邻近的新兴“红灯区”的强烈竞争。

1996年秋天，旁边的那个城市自己也出现了一个“红灯区”。虽然它的交通不像这个开发区那么方便，但是它是以度假村和别墅区的形式，主要提供“煲粥”和“包夜”，而且价格比开发区低不少，就连包夜也可以200元拿下来。结果，那些市区的嫖客就大量拥向那个新兴的“红灯区”，迫使开发区的价格也不得不降下来，直到100元就可以“煲粥”1个钟。

一位市区的出租车司机这样说：“去年（1996年）这里的生意是最旺的。我每星期都能拉一两组（往返）客人来这里。现在不行了，10天都没有拉上一组。因为那边（那个新的度假村）比这里便宜多了，客人都往那边去。我每个星期都能拉上（去那里的）客人，有时还是几个人一起去（因此司机挣的拉客费也多）。”

笔者也曾经去这个新兴的“红灯区”看了看。虽然来去匆匆，没有进行个案访谈，但是笔者发现，这里实际上主要是为上层或者中偏上的阶层服务的。这里不靠公路，不通公共汽车，从公路上步行需要半个多小时，而且有很长的一段沙石路。因此，没有小汽车，基本上无法前来。这里有山有水，风光秀丽，但是从来不是旅游景点，现在也是按照度假村来宣传的。因此，钱包不涨到一定程度，恐怕也没有这份闲心到这里来享受。

尤其是，这里的小姐并不多，但是“档次”却明显高于开发区里的前农村妹子们。一个前来招呼客人的男人（身份不详）说：“这么好的小姐，光打炮不是可惜了吗？”所以笔者估计，喜欢风尘仆仆地到这里来“煲粥”或者包夜的，至少也应该是“中款”们。注释 小姐的所谓“档次”，并不是仅指年轻貌美，而是主要指职业化的程度。

所以，这个新兴“红灯区”对开发区“性产业”的直接危害，就是把原来去开发区的“高档”和中上等客人给吸引走了。结果开发区小姐的整体价格水平就不得不随之下降。如果形势一直这样发展下去的话，也许这两个“红灯区”就会出现分层与分工了。

2. 内部发展停滞

由于在开发区里从事“性产业”的，大多数是农村来的妹子，目标是挣钱回家，由于最初的和现在主要的客人是路过的司机或者路人，由于鸡头制度在这里还相当普遍和稳固，小姐很少流动；也由于这里的老板和鸡头仍然是“小生产意识”浓厚，所以这个“红灯区”的内部发展呈现为“简单再生产”的状况。最明显的就是，直到“性产业”发展三四年之后，这里仍然只有两家卡拉OK歌厅，而且实际上是本地的青年人在里面称王称霸，几乎没有什么外来客人。这里没有桑拿，没有按摩，也几乎没有任何一种形式的三陪服务。尤其是，似乎也没有什么老板认真地去想开办这样的业务。整个“红灯区”仍然是在靠天吃饭。

惟一具有“创新”意义的力量，就是那不多的“自由职业者”（“卖淫游击队”）。

但是她们的人数少，在当地卖淫根基浅，更容易流动，所以在这个“红灯区”里掀不起什么大浪头。况且，恰恰是由于她们具有这些特点，这个“红灯区”才会容忍她们的存在，没有把她们赶尽杀绝。

当然，从经济理论上来说，客人如果出现新的需求，也会改造这个“红灯区”。可是，还有另一种情况，就是当某种商品的名气已经足够大的时候，它的存在，就会创造出它所需要的需求来。就像现在风行全中国的那些“洋快餐”，恐怕并不是因为有多少中国人真的喜欢吃它们，而是因为它们来自西方，威名赫赫。促使许多中国人觉得不去吃似乎就太“土老冒”了。

这个“红灯区”也是这种情况。它的出名，就是因为这里除了性交易什么都没有，就是因为在这里可以把人际性关系高度简化为“打炮”，可以“提起裤子就装正经”。

结果，这个“红灯区”也就创造出了这样的需求和具有这样的需求的嫖

客。二者相辅相成，共同把双方融进同一个模式，而且双方恐怕都没有足够的自主力量去改变这个固化的模式了。

3. 基本不扫黄

真扫黄，当然也不可能消灭“性产业”，但是确实能够帮助它从直接的性交服务转向各种“周边服务”或者“粉红色行业”。假扫黄，可以帮助现存的“性产业”来锻炼队伍、开拓思路和进行“技术革新”，也就是促进它的全面职业化。怕就怕不扫黄。不扫黄，“性产业”就会缺乏外来的挑战和刺激，缺乏发展的动力，就会像进入“气功态”的人或者像植物人，活是活着，但是又跟死了差不多。

这个“红灯区”就是这样。在这里，大多数人甚至根本不去想扫黄的事，充其量也只是意识到不可以真的挂出妓院的招牌来。这并没有使他们真的无法无天，随心所欲地为非作歹，而是恰恰使他们在高枕无忧之中，主动放弃了促进“性产业”“升级换代”的努力。因此，A酒吧的chen哥这样一个实际上很初级的小老板，在这里就变得鹤立鸡群，成为职业化和专业化的佼佼者。

不扫黄对此地“性产业”的最大“危害”就是，方圆百里之内的潜在的嫖客，都知道这里安全，都自己主动送上门来。结果“性产业”的所有从业者也就都缺乏顾客意识和“服务”意识。因此，普遍地，鸡头和小姐在拉客的时候都那么笨拙，经常“好心办坏事”，甚至还常常有一些“官商习气”。如果时不时地来上些扫黄，无论真假，就会像一般商业里的“干不好就走人”一样，鞭策“性产业”服务质量的提高。而且，也就不会像现在这样，老板手里实际上并不掌握多少客源，居然仍然能够维持下去。

第三章 “本地偶发型”：湘黔交界处某金矿区

笔者所考察的这个社区，是一个新兴的、主要由私人采掘的金矿区。这位于湘黔边界上的××县×东乡，在金×山里面。当地的村子名叫×子坪，因此这个金矿也就被称为×子坪金矿。

笔者于1997年5月11日上午到达该地，16日下午下山离开，一共在该地考察6天5夜。

由于那里不过是个弹丸之地，所以时间已经足够长了。

第一节 社区的历史与现状

在这次社区考察中，笔者没有经过任何官方系统的介绍、带领或者陪同，随身带去的工作证和介绍信也没有出示过，只是送出去两张名片。

临去以前，别人不断地按照美国西部电影来描绘那里的情况。但是笔者的考察和访谈一切顺利，无惊无险。这与笔者以前的考察经验是一致的：对于神秘的地方，人们总是倾向于夸大风险与困难。其实只要你敢去，别人能生存的地方，你也能学会生存的。

笔者的私人朋友张建华事先介绍了该地的一些情况。这里，笔者特别对张建华先生和他的朋友们致以诚挚的感谢。注释 张建华先生安顿他的朋友们在县城的招待所接待了笔者。笔者上山时是与他们一起走的，但是分别

活动，而且没有向他们说明考察的目标。

一、自然条件与交通

金矿的所在地，原来是全县有名的贫困山区。水田全部在山沟里，一共只有 31 亩，人均 0.1 亩。坡田只能种小麦，也不过有 43 亩。所以全村人均耕地只有 0.28 亩。

此外就是在一些山上种了不多的毛竹，而封山育林从 80 年代末才开始，现在还见不到任何经济效益。

据县里的一位干部说，自从他能够回忆得起来的 70 年代起，这里就是贫困地区，一直吃国家救济。

这里原来只是一个居民点，只有 9 户人家，大约 40 口人。他们所属的行政村，管辖着附近两条山沟里散居的不到 50 户人家。全村总共只有 260 多人，却分散居住在方圆十里的地域之内，因此就连本村人也不是经常见面。

注释 以上情况，分别询问县里的干部和当地农民，回答一致。

这个地方位于湘黔边界的山区深处，海拔虽然只有 1500 米左右，但是与 30 里外的江面的相对高度却有 500 米之多。该地山势陡峭，交通极不便利。

在湘黔两省境内，分别有两条铁路从它的旁边远远地绕过。从任何一个距离最近的铁路车站开始走，都要经过 73 公里或者 78 公里的沙石路，才能到达该金矿所属的县城。

区区 70 多公里路，坐“中巴”（面包车）要走 5 个小时，其路况之差可想而知。

从县城开始，还要走 30 公里更差的沙石路（坐“中巴”需要两小时），才能到达一个江边的渡口。从这个渡口，可以有 3 条路到达金矿。

第一条路，也是走的人最多的那条路，是从渡口坐 40 分钟的柴油机船，到达山脚下。

从山脚到金矿，几乎没有交通可言。大约 15 公里的路程，有 3/4 是乡间小路，最宽处不过 2 尺。还有 1/4 则完全是羊肠小道，如果对面相遇，必须爬高下低，避让等候。不过，这条路是相对最平缓的，一般人只要 3 小时就可以走完，而且不那么累。因此，大多数施工设备都是从这条路，靠人工搬运上山。

第二条路则是从渡口横渡过江，只需要 5 分钟就可以到达另一侧的山脚下。上山的路近一些，大约只有 10 公里左右。但是那路几乎全部都是“山羊路”，而且上山时后边的鼻子碰到前边的脚，下山时前边的好像背着后边的。因此，从这条路上山的机器和设备比较少，日用品稍微多一些。

第三条路也是从渡口横渡过江，但是要绕行，总共大约 18 公里。路也好不到哪儿去。

因此这条路上主要是附近地区的农民，挑着蔬菜瓜果上山去卖。 注释 这里所说的三条路，笔者均亲自走过，

二、金矿的发现

这个金矿究竟是怎么发现的，当地人至少有三种说法。

一种说法是：有一个从国家地质队里退休的老工人或者老工程师，在一次闲谈中偶然提到，此地有一个金矿。听者不信，跟他打赌。老师傅中了“激将法”，就带人一起来此试采。结果真的是“一镐头挖出个大金娃娃”。消息不胫而走，于是前来“打金子”的人也就络绎不绝。这个民间故事流传得最

为广泛，大多数“洞主”和打工仔都坚信不疑，

另一种说法是：早在清朝年间，当时的政府就在附近的渡口那里开采过金矿，而且已经知道此地也有金矿。但是后来发现，渡口那里的矿石含金量太低，当时的技术条件无法提炼，所以就放弃了。当时以为，此地的矿石肯定也是含金量极低的，所以根本就没有来开采。但是当地的老百姓却记住了这件事，而且祖祖辈辈口口相传。一直到前两年，农民们有了一定的经济实力，就开始试着“打金子”。谁知道风声走漏，引来了山外的人。当地农民和小贩一般都相信这个故事，

第三种说法是：国家其实早就勘测过这里的金矿，但是由于储藏量小、含金量低，不值得进行正规工业化开采，也就一直没有动它。改革开放以来，这一带的山区，经济发展一直没有有什么大的起色。该县领导就反复向上级要政策，终于获准自行开采这个小金矿。县里又缺乏资金，于是就鼓励私人投资开采。也就是说，这个金矿是各级政府向民间让利放权的产物。金矿指挥部（县政府的派驻机构）的人，一般都坚持这个说法，而且对打金子的人们不领情很光火。

笔者所要考察的，并不是此地的经济发展，因此并没有去刻意地溯源。但是金矿的发展史对笔者的研究目标却很重要，因此调查了解如下。

三、金矿区的发展简史

金矿发展的第一个阶段：

这里的第一个“洞子”，开掘于1995年到1996年的那个冬天。真正打出金子，则是在1996年的春天，有人说是3月，有人说是4月。

金子对人类的吸引力和号召力，那是没的说；对贫穷山区人民的诱惑力，更是不用说。于是在后来的短短3个月里，开打的洞子就增加到30多个。

这就是金矿发展的第一个阶段。

那时候，鱼龙混杂，人人疯狂，毫无秩序可言。大多数携款人不敢上山，更不敢在山上过夜。各洞的洞主、工头和民工之间经常发生纠纷，曾经出现过一些斗殴和半偷半抢的案件。最大的一桩刑事案件是：有人来抢劫某个洞主，用炸药一下子炸翻了洞外的8个人；有没死的，还要上去乱刀剁死。同时炸塌了洞口，把12个人活埋在里面（事后救出）。洞主血肉横飞，数十万现金不翼而飞。

这个故事在当地尽人皆知，讲起来栩栩如生。但是指挥部的干部却予以否认，说这其实是发生在数百里以外湖南雪峰山的另一个私人乱来乱掘的金矿里的事情。

不过干部们也承认，外地的这个案件的发生时间，确实与本金矿的初创时期相吻合，确实很符合本金矿当时的疯狂心态与混乱状况。而且，恰恰是在这个惨案的刺激与推动之下，县政府才十万火急地组成指挥部，提前一个月上山执法。因此，干部们现在也并不去辟谣，反而经常“以案讲法”，故意含糊掉案件发生的真正地点。 注释 这个情况，分别询问过两个干部，回答一致。

但是，此地的最初的经济秩序却是打金子的人自发创立的。

据3位洞主或者工头、2位服务业老板和1位民工说，大约是在1996年的春节前后，最早来打金子的洞主（老板）里边，有两个人的洞子打着打着打到一起去了。双方各不相让，争执得很凶，因为双方都认为自己已经抓住了矿脉，舍不得放弃。

后来有一个年纪比较大的洞主出面协调，还召集了大多数洞主一起商议。尤其是其中有人指出，那两个打到一起的洞子，其实并没有打到主矿脉。这样，十几天以后双方才得以和解，而且从此立下一个规矩：如果两个洞子互相打通，那么后来打到的那个洞子，必须后退 3 米，重新向别的方向打，而且必须负责把人家原来的洞子修补好。

据说，这个规矩的建立，主要是由于出面的那个洞主（据说姓覃），在当地属于德高望重之辈，而且他很善于交际，大讲江湖义气的无比重要，才得以成功。但是他本人后来不久就下山干别的去了。否则，他会不会成为“盟主”，会不会建立起一个“准政府”呢？要知道，那时离政府干部上山，还有大约 4 个月。想干的话，大概连一支军队都来得及建立。据此推测，干部提前上山，恐怕不仅仅是因为治安混乱，而是因为已经有别人可能来管理治安了。 注释 这个故事，洞主和民工都确信不疑。即使远在县城里，当人们谈论起这个金矿时，也常常首先提到这个规矩和这个故事。指挥部的干部们，则说法不一。在询问过的 4 个干部里，有一个认为这个故事是真事；有两个说不清是怎么回事；只有一个干部坚持说，这个规矩是干部上山以后，才领导洞主们建立起来的。但是他却说不清建立规矩的具体时间和细节，因此笔者对他的说法仅作为参考。

发展的第二个阶段：

1996 年 6 月 2 日，直属县政府的×子坪金矿指挥部正式成立。一开始的时候，最紧迫的任务是要维持治安，因此调集了 15 名公安系统的工作人员，其中有 6 人是县里的刑侦人员。他们上山以后，以空前严厉的手段弹压了各种明显的刑事案件或者其苗头，建立起初步的治安秩序。

据指挥部最老的工作者之一张××回忆，当时他曾经连续 8 天每天只能睡两三个小时。

整天在山上跑来跑去，还要下山去 30 里外的渡口调查情况，最多的一天上山下山 4 次。结果，十几天就穿坏了一双解放鞋。

据张××个人的说法，当时的主要办法是一铐二跪三打。张××解释说：农民只认这个。手铐就是法律。别看他闹得凶，一铐，他就老实了一半。你跟他讲法律，讲政策都没用。往矿渣上一跪，再挨点打，什么都招了。干部对他说：你这就叫敬酒不吃吃罚酒。他也说：对、对、对。

另据另一位老工作人员王××回忆，当时前来打金子的人主要是邻近地区的农民。

他们既熟悉当地的风土人情，又倚仗着自己人多势众，经常侵犯、损害甚至欺辱当地的农民。据说当地农民的鸡鸭曾经被全部偷光。当地农民甚至手持砍刀，轮流守夜。 注释 这方面的情况，仅根据个人叙述。但是笔者目睹了一次铐和跪的事件，可资佐证。

发展的第三个阶段：

时至 1996 年冬天，金矿的治安已经初步整顿好，尤其是许多洞子都开始出金子了，于是指挥部的工作重点显然开始向管理经济活动转移。这有三大表现。

第一个是：县政府抽调了公安系统以外的干部上山。指挥部的编制扩大到 50 人，由一位副县长挂帅坐镇，成为一个直属县政府的、在原有行政系列之外的、统管当地一切事务的权力机构。

第二个表现是：县政府的各个职能部门也纷纷派人上山执法。县里的几

乎所有局委办都把手伸到这里来了。有的纳入指挥部编制，有的是单独行事，还有的则是不时上山，实行“打游击式的管理”（“平时不见面，收了费就走”）。

第三个表现是：原来当地的那9户农民，以及3条路的沿途农民，都以土地被占用为理由，从各个洞主那里抽取“干股”（无投资股份）。这时却被政府一律禁止了。各个洞主改为向指挥部和各个政府职能部门缴纳一切费用。

政府既然都转向经济了，老百姓当然更加有恃无恐。于是金矿爆炸式地发展了。

这个阶段中，金矿投资者的队伍飞速扩大，成分也日益复杂。各色人等纷纷以私人集资的形式直接参与金矿生产（当地叫做“打股”）。

在前两个发展阶段里，附近几个县的农民一直是投资的主力。他们卖牛押田抵押房子，凑钱前来打股。此时，不仅广东、福建等沿海地区的人千里迢迢前来打股或者独立门户，而且附近几个县的各级干部、工人也纷纷加入打股的行列。尤其是，许多国有单位也来打金子，甚至附近的驻军也来了，而且一下子就开了4个洞口。

更重要的是，在周围几个县之内，真正的拜金已经不仅仅是一种“主义”，而是群众性的盲动。一时之下，就连远在70多公里以外的铁路车站，只要你一说想去这个县，马上就会有人来跟你谈合伙打金子的事情，或者请你来打股。

还有一个产物——腐败。不过这是人人心中皆有，人人笔下皆无。

就是在这个阶段中，山上的人口剧增，几乎清一色是男人。

上述因素共同作用，就催生了另一种“淘金”——“性产业”。

金矿发展的第四个阶段：

1997年春节后，指挥部再一次扩大到80人。其中大多数是管理经济活动的干部；负责治安的，基本上仍然是原来的那15个公安出身的干部。尤其是，指挥部实行了分片负责制，就是一个干部负责管理几个洞子的所有事务，别人不得插手。

可是治安管理却仍然是全面的、不分片的，仍然由那些公安出身的干部来管。用原公安干部张××的话来说，这种分片负责制，其实就是“他们分粥，我们放哨”。这极大地影响了治安人员的积极性，对当地“性产业”的发展，发挥了相当大的作用。

四、金矿区的现状

到笔者上山的1997年5月，这个金矿区已经发展为如下规模。

矿区总占地大约1000亩，已经打开312个洞口，分布在5面山坡上和两个山沟里。据当地的民间说法，其中已经有100个左右洞子出了金子。其中最大的一位洞主拥有6个洞子，每个都出了金，最多时每个洞子每天可以出6两到1斤金子。人们传说，这里一共已经出了两吨金子，还有6吨的蕴藏量。

指挥部以保密为由，拒绝向笔者提供任何官方统计资料，但是指挥部的3个干部私下都说，真正的原因是：由于洞子都是私人投资开采，私人自行出售金子，而且缴纳的各种费用又一律是以洞子的个数来计算；所以有多少洞子出了金，出了多少金子，指挥部实际上也并不完全掌握。同时这3位干部也都认为，民间的传说过于夸大了。如果把这些情况都减去1/3，跟真

实情况就八九不离十了。

金矿区的山脚有两条小溪。各洞子打出来的含金矿石，直接卖给淘金的人。后者在山脚下粉碎矿石，用水淘洗，筛出粗金，然后就地直接出售。这里的粗金，成色一般只有 90% 左右，每克的售价在 80 元左右浮动。买金子的以东南沿海地区的人为主，大都是携金远走高飞，据说是走私出境了。

打洞子的人、淘金的人和买金子的人都是各自独立，各行其事。打洞子的人赌的是能不能打到矿脉。淘金的人赌的是买来的矿石里究竟含金量有多高。买金子的人则赌的是以后的安全和利润。三者之间全部是一手交钱一手交货，不赊不贷。整个金矿区里的一切经济活动也全部是现金交易，所以当地人戏称：上山的人，个个都拿着个破烂尼龙编织袋，可是里边有许多装着几十万钞票。这就叫做人不可貌相。

除了原有的 9 户农民以外，金矿区里的所有人都住在棚子里。这些棚子一般都是用毛竹支架起来，在外面蒙上尼龙编织布，就是那种红蓝白三种规格相间的编织布，一般用来制造大型编织袋。这样，足以遮风挡雨。有些商店的棚子，在编织布外面再加盖一层竹席，为的是遮挡阳光。但是一些民工住的棚子，连编织布也买不起，就用各种废旧塑料布、化肥袋子等等作为顶棚和墙壁。金矿指挥部的棚子是公家盖的，当然是最好的，但是也只不过是支架得更多一些，包裹的更严实一些而已。

金矿区里有 3000 多个棚子，层层叠叠、密密麻麻、铺天盖地般地挤在矿区的 5 坡 2 沟里。在最高处，雄踞着指挥部的那一排分外整齐漂亮的棚子，似乎在俯瞰和监视着下面的芸芸众生。整个矿区远远望去，群峰怀抱着片片白棚，白棚的延伸中，又显露出点点青山，也是颇为壮观的景致。往好里形容，就像海涛奔腾席卷，已经快要冲上山顶了。

往坏里看，山峦好像遍体鳞伤，贴上块块纱布。

整个矿区，天无三日晴，地无三尺平。所有的棚子都分布在 5 坡 2 沟里，而且根本就没有任何一块足以容纳 5 个以上棚子的缓坡。最宽阔的中心大道，其实只不过是路宽 2 尺，稍微平缓一些而已。

所有的棚子都拼命地往那为数不多的缓坡上挤。棚子中间的道路，连羊肠小道都说不上，简直就像间不容发。笔者体胖，在许多地方，就是侧身收腹也很难通过，往往只得作罢。好在各个洞子的外面都不断地堆放矿渣，形成一块块巴掌大的平地。所以上山一小时之后，笔者就学会从矿渣到矿渣的走路方式。不过，矿渣之间是没有路的，有时要“四脚着地”，所以笔者总结为：在山上当了几天山羊。

金矿区的所有物品，都是附近地区的农民挑上山来的。刚开始的时候，任何物品都比山下贵一倍左右。但是吃挑夫饭的农民越来越多，工钱也就越来越少，所以现在山上的物品一般只贵 20% - 50%。像香烟这种本身利就大，又易于挑运的商品，干脆跟山下是同样价钱。据说县里准备修一条公路上山，却遭到四乡农民的一致反对，因为挑货上山已经成为那一带农民的支柱产业了。

据指挥部统计，山上的棚子里住着 24300 多人，白天上山下山来回流动的人大约有 4000 - 5000 人。也就是说，这块“宝地”里每天都蜂拥着 2.8 万人口。

山上的绝大多数人口是打工仔。他们就住在洞口旁边洞主搭起的棚子里，少则十几人，多则几十人，一律是“仓储式”居住。有的洞主把棚子搭

得只有应有的 2/3 大，因为每天 24 小时，反正总有 1/3 的打工仔在洞子里上工。有的洞主用竹子搭起上下铺，为的是少租一点寸土寸金的平缓坡地。

多数洞主和工头也和民工挤在一起住，只不过往往是在同一个大棚子里再隔出一个小单间。少数一些财大气粗的洞主，在民工棚子之外另搭自己的棚子，而且舒适得多。

山上所有常住的人几乎都是自己起火做饭。但是也有许多洞主和打股的人并不在山上常住。他们往往是上山呆几天，再回到渡口去住。因此各种小饭馆兼食品店有 70 多家。

民工们和上山的挑夫们有时也会下饭馆打牙祭。

此外，山上还有 20 多家小百货店，5 个服装摊位，一个沿着羊肠小道摆开的农贸市场。

总之，除了没有学校，这个金矿区已经俨然是一个完整的社区，跟许许多多国营大矿山的生活区基本上没什么两样。

这个社区里，处处充满一种动感。往好里说是莺歌燕舞，生机勃勃；往坏里说是盲目躁动，是鸡飞狗跳。

开山机械 24 小时永远轰鸣。每隔 10 多分钟，总会传来某个洞子放炮的沉闷巨响。休班的民工一排排蹲在洞子外或者棚子外，就像一群群候鸟在水边守候春天。时不时的，小道上会走过一两手持“大哥大”的阔老，或者头脸上挂满金子的阔太。他们不知有什么高招，即使在雨雾泥泞之中，也依然是西服革履或者花枝招展，似乎在为金矿的美好未来免费打广告。

所有上山来的人，都觉得前途光明，不可限量，似乎这金矿是取之不尽的。打股的人成帮结伙地不断涌上山来。哪里哪里又发现矿脉的消息，就像闹蝗虫般席来卷去。据指挥部的干部估计，不打到 500 个以上洞子，不出现它一半以上“死洞”（打不出金子），投资热是不会降温的。笔者下山时，仅在三条路之一，沿途就遇到了 7 台新机械设备正在上山，也可作为淘金正未有穷期的佐证。

第二节 “性产业”概况

一、娱乐业的现状

在这个金矿区里，加上白天上山晚上下山的人在内，总共有大约 2.8 万人口，却有舞厅 8 个，卡拉 OK 厅 7 个，发廊 5 个，录像放映厅 5 个，台球厅 4 个。娱乐场所总计有 29 个。

所有这些场所，都是棚子。那些舞厅或者卡拉 OK 厅都比较大。其中最大的那个是一个舞厅兼饭馆，整个占地面积将近 100 平方米，其中的舞场也有 40 平方米之大。发廊一般都很小。其中最小的两个，各自包括 3 个按摩房在内，都只有大约 20 平方米。录像厅和台球厅处于中间状态，一般都不足 40 平方米。

所有这些场所如果同时营业而且客满，估计一共可以容纳大约 1500 人娱乐，也就是占到社区总人口的 5% 多一点。对于这样一个偏远的金矿区来说，这个比例已经很高了。

注释 与此相比较，北京市 1996 年总共有 3000 家左右的歌舞厅，估计最大容量在 30 万人左右，只占市区总人口（包括 300 万流动人口）的 3% - 4%。当然，大城市的电影院等其他娱乐设施很多，而这个金矿区却没有。但是仅仅用歌舞厅来粗略地比较一下，也可以看出，这个金矿区的娱乐业，对于那样一个地方来说，已经很发达了。

这些场所相当分散，相隔较远。这是因为人们居住得也很分散，而且棚子区之间来往不便，所以娱乐场所也只好各自为战，逐人群而建。

山上没有专门的旅馆，但是几乎所有的舞厅和卡拉 OK 厅，都标明自己附设旅馆或者提供住宿。其实大多数只不过是让客人住在白天的活动场地里而已。甚至所有的饭馆和商店，只要客人提出要求的话，都可以提供住宿。即使有的场所其实并没有专门住宿的地方，老板也很乐于把自己的住处腾出来，供客人留宿，自己则去别处找地方。

这可以说是这个社区最大的特色。笔者上山以前，最担心的就是恐怕不得不去工棚借宿。上山以后才发现这种随时随地可以住宿的情况，所以印象格外深刻。这种局面的形成，是因为投宿的人虽然很多，但是真正的旅客却太少，不足以支撑哪怕一个真正意义上的小旅馆的生存。

二、“性产业”的概况

在这个金矿区，投宿的基本上都是山上的人，都是为了“打炮”或者“陪夜”。因此毫不奇怪，山上所有的娱乐场所都自己备有小姐提供服务。而且，凡是可以提供住宿的地方，同样也可以提供小姐；只不过并非自备，而是从娱乐场所里招来的。

笔者在山上的 6 天 5 夜里，先后询问过 9 个娱乐场所、6 个饭馆和 4 个商店能否让我投宿。

结果，在三五句的交谈中，只有一位帮助大人看守柜台的十来岁小姑娘，没有反问我不要找小姐。但是，笔者无法再询问更多的地方了，因为山上毕竟太小了。尽管笔者后来注意到这个问题，白天尽量少出去逛，但是在第三天里，许多人就已经认识笔者了。

终于，一位 OK 厅老板毫不客气地问道：“你到底想要什么样的（小姐）？还没挑够吗？！”于是笔者知道，这样的面上的访查必须结束了。

那么山上一共有多少嫖娼卖淫场所和多少暗娼呢？访谈的对象不同，回答也就非常不同。工头和民工倾向于往多说，甚至有一个民工肯定地说，至少有 100 家，每家至少有 10 个小姐。于是笔者进行测谎询问，结果他承认自己并没有真的去数过。注释 金矿区以外的人，甚至那些上山走马观花的人，更倾向于往多说。例如，一位在山上呆过一个白天的高文化先生，就曾经斩钉截铁地告诉笔者：山上的三陪场所至少有 200 家。

相比较而言，娱乐场所的各位老板相当了解内情，但是在一开始的时候，为了拉住笔者这个“客人”，他们却倾向于往少说，恨不得说“只此一家，别无分号”。笔者也曾陆续询问过指挥部的 3 位干部，但是只有后来与笔者混得最熟的那位，在笔者快要下山的时候，才提供了一些从官方角度来看的情况。

由于笔者已经过早“暴露”，无法继续采用挨门挨户的“乔装”访查；由于山上人稠地窄，无处藏身，也无法进行定时定点的“蹲坑”观察，所以只能综合各方面的说法与笔者的局部访查，把这个金矿区的“性产业”的规模初步确定为：在笔者进行社区考察的这个时段之内，山上一共有 36 家左

右的场所备有小姐（其中有 10 家左右是饭馆）；每家备有 1 人 - 5 人（中位数大约是 3 人）；小姐总数在 80 人 - 130 人之间；其中拒绝卖淫的几乎没有。

这样算下来，与金矿区的大约 2.8 万总人口相比，小姐的比例大约是 3% - 5%。对于这样一个很少有外地游客、并不具备城市的基本条件、社会阶层相对非常简单的偏远矿区来说，这一比例已经够高了。

一般来说，如果仅仅从经济上来看的话，那么衡量一个地方的“性产业”，有两个最主要的指标：

1. 小姐的行情

在这个金矿区，在笔者考察期间，“打炮”是：开价 50 元，还价可以是 30 元，甚至 20 元。“陪夜”：开价 150 元，还价可以是 100 元，甚至只是一半。“三陪”：开价是 30 元，还价是 10 元；如果接着“打炮”或者陪夜，还可以优惠一些，甚至忽略不计。 注释 这里所说的各项情况，都经过分别询问和测谎。明显不一致和前后矛盾的说法，都已经删除。测谎过程，详见以下各节。

2. 性交易的频率与总量

笔者在此次社区考察中，总共记录到 38 人次 的嫖娼。由于山上的这种活动相对公开（如前文所述），所以其中 27 人次是笔者自己获知的，11 人次是老板或者小姐事后说的。 注释 使用“人次”，是因为其中可能有同一人嫖多次，但是笔者无法鉴别出来。

所谓获知，主要有两种途径： 注释 有 4 例情况是这两种途径的交叉或者重合，这里并没有计算进来。

一是“看”，就是既看到小姐与客人谈生意，又看到客人进入小姐的单间或者小姐所在的棚子，并且呆了不少于 10 分钟。这样获知的有 13 人次。其中 7 人是在白天，至少也是在天没有黑透的时候。另外 6 人则是在晚上，都是在棚子内，在小姐陪吃、陪舞、洗头之后。

第二种途径是“听”，就是笔者虽然并没有看到嫖客何时进入小姐的单间或者棚子，但是他俩的性交易活动，却可以在棚子外面或者隔壁的单间里听到。这样获知的有 14 人次。尤其是笔者入住 A 场所的第一天夜里，4 位小姐都在陪夜，其声响，简直有点像“喧哗”。

当然，笔者不可能时时刻刻都守在入住的场所里。但是老板和小姐有时在事后也说起客人来过的事，笔者又努力绕着询问，因此得知，可以确认的事例有 11 次。 注释 笔者怀疑与考察相重复的有 3 例，已经删除。

在这样的“入住考察”中，笔者没有记录下来事例应该不多。这样算下来，就可以得到一个下限：在 A、B 两个场所里，9 位小姐在 6 天 5 夜里接客 38 人次，每人每天平均有 0.8 个嫖客。

这样，笔者就可以进行如下推测：

如果按照笔者的推测，山上有 80 - 130 个小姐；如果她们人人都是这样，那么在这个金矿区里，每天平均出现大约 60 - 100 次性交易，每月就是 1800 次到 3000 次。

如果每次性交易都仅仅是一人做一次，那么在当地的 2.8 万总人口里，每个月里大约有 6% - 10% 的人曾经参与过性交易。 注释 这里之所以用“每个月”作为推测的时间单位，并没有事实的依据，而是笔者认为：在一个基本不流动的社区里，潜在的嫖客可能要一个月左右，嫖娼的动机才会强烈到足以产生行为。当然，“老客”可能只需要半个月甚至一星期。总之，

这里只是推测，只是为了让读者有一个易懂的印象。

当然，笔者决不敢说自己的资料是真金不怕火炼。但是这样的大致推测，可以避免人们经常出现的夸大估计。一般来说，普通人很少有机会真的去实际接触“性产业”，但是它在中国的蓬勃发展又很容易引起人们的好奇、惊慌或者道德义愤。因此，只有少数人或者“非礼勿听”的人，还在念经般地说这只是“几只苍蝇”，是“沉渣泛起”。

其余的绝大多数人，都不由自主地把“性产业”的规模估计得过大，甚至到了离奇的地步。尤其是一些走马观花看见过几位小姐的人，更容易说出一些荒谬的数字来。 注释 例如，《南方周末》1997年7月11日的一篇其他题材的文章里说到：“这个不足4万人口的县城每晚竟有1千多个三陪小姐在活动。”不过，该文作者如实说到了“听说”二字。这样的估计，显然没有进行过任何测算。如果真有这么多三陪小姐，即使每人每天只有0.5个客人，那么她们每个月就要进行三陪1.5万多次。该县城的成年男性应该只有1.3万左右。那么就是说，当地的所有成年男性，每人每月都付钱让小姐三陪一次以上；或者说，当地至少有500个成年男性，每天都花钱买三陪，一人不少，一天不缺。这，现实吗？

在中国历史上，道德风气一直是关乎治国平天下的大事，是高度政治性的话题。现在此风再起，搞得人们很难对地下“性产业”的规模真正地就事论事。大多数故意夸大“性产业”规模的人，往往都是“意在沛公”，都是为了实现其他方面的心理宣泄。

例如，有些人总是希望把问题说得严重些，以便佐证“人心不古，世风日下”，甚至试图据此向那些看着不顺眼的人兴师问罪也说不定。另外一些人则是在制造从众的借口：别人都在干了，我为什么不可以干？当然，也有一些人是悲天悯人，但是一般的也只不过是据此抒发一下自己的“人文情怀”而已。

笔者并不奢望有朝一日人类能够统计出“性产业”的真正规模，只想提倡一种现实的估计方法：至少拿一个考察结果来，然后再据此推测。

三、“性产业”的发展史

当然，这里的“性产业”也有一个逐步发展的过程。笔者虽然并没有找到最早上山卖淫的小姐，可是却找到一位了解当初情况的温州工头。他曾经在1995年年底到1996年春天在这里当过近4个月的工头。后来他下山去了别处，1997年4月又再次来到这里当工头。他的讲述具有一定的历史比较价值。此外，与笔者最熟的那位指挥部的干部，是1996年6月最早上山的干部之一，而且出身于公安部门。他所说的情况，可以补充温州工头所缺少的回忆，还可以互相检验。因此，总结两人的叙述，可以勾勒出这样一幅历史图像：注释 笔者是在OK厅结识他的。他会讲普通话。笔者运用“嫖友交流”的访谈方法，与他长谈两次，大约共计80分钟。在这种“嫖友交流”中，对方吹牛的成分往往很大，需要不断地测谎。这里所引用的他的叙述，已经与干部所说的内容进行过对照，删除了明显不一致的说法。例如，他估计在金矿区发展的第一和第二个阶段中，卖淫妇女就已经多达200人。但是干部却说不超过80个。所以，笔者把两人的估计均予以删除。历史上的卖淫妇女人数，只好付缺。

在1996年6月干部上山之前的第一个发展阶段里，这个金矿区里还没有正式的性交易。

当时只是有一些从附近山区来做挑夫的女人，偶然地让别人“打炮”，赚一点小钱。工头回忆说：“那时候也就是老板和工头想找女人，因为（他们）都是远道而来的，又不能随身带（女人）……也不好找，总是有当地（男人）指点，看哪个女人不正经……就是在树丛里打一炮。便宜，10元就行。有的女人还傻得不敢张口要钱……（这样的）女人没有年轻的。”

这样的性交易显然是很初级的。当时金矿刚刚开采，来当挑夫的附近农民还不多，工钱很高，挑1市斤的东西上山大约要1.5元工钱，有时要2元（现在才1元或者更少）。

与此相对照，“打炮”的价格也太低了。因此可以推测，当时的买卖双方，都把这仅仅看作是一种“捞外快”，而非职业。所以，双方也仅仅是行为意义上的嫖娼卖淫，而非身份上的所谓嫖客与暗娼。

有意思的是，恰恰是随着干部上山，职业化的性交易也开始大发展了。一位干部对此感触很深。他以抱怨的口气谈到：刚上山的时候，我们天天要抓最基本的治安秩序，忙得不可开交。可是那些“鸡”也偏偏来捣蛋，有的偷嫖客的东西，有的互相打架。还有的丈夫上山来找，把“鸡婆”打得头破血流，还要拉着满山游街示众。真是捣蛋，害得我们不得休息。

两位知情人谈到：恰恰是在这时，山上开始出现最初的“鸡窝”。其实也就是自己搭一个小小的窝棚，比一般住人的棚子要小得多，差得多，常常是两头通气，连遮人耳目都做不到。“鸡婆”在里边铺上几张破纸，就开始卖，连塑料布都没有。如果没人来，她们就出去串棚子。有的是拉人去她那里，有的干脆是就地解决了。

这一段历史，在山上几乎尽人皆知。直到现在，尽管情况已经大变，仍然有许多人虽然自己就住在山上，却依旧把历史当作现实来传诵。在山下，在百里开外的其他县城，这种“满山搭窝、串门卖淫”的故事更是沸沸扬扬，人人当真。注释 笔者的朋友显然也信以为真，并且把信息传过来。这是笔者选定这个矿区来考察的最重要原因。笔者上山以前，曾经希望能发现一个“性产业”处于发展的最初阶段的典型。

当地“性产业”走向正规化，是在金矿区发展的第三个发展阶段，就是从1996年冬天开始，政府部门由抓治安转向抓经济的那个时期。

那时，第一批娱乐场所建立起来了，大约有十五六家。小姐们也开始“各归其主”，纷纷找到了栖身之地，与店主建立了伴生关系。零散的、捞外快的、“打一枪换一个地方”的、偶然为之的卖淫妇女开始减少，至少是不那么引人注目了。

这些情况，主要依据那位治安干部的回忆。他一方面把这种变化当作抓治安的成绩来回忆，另一方面也含糊糊地承认，腐败是催化剂。

笔者不敢奢望在短短的几天里就能够成为他的朋友。所以推测起来，他之所以能告诉笔者许多内幕情况，恐怕是因为笔者的身份已经远远超出了他所拥有的参照系。他不知如何是好，只得把两套面具来回换着用。结果言多必失，一些真实情况也就露出来了，即所谓“一不留神就说真话”是也。

注释 当然，这种调查方法恐怕不能普遍运用。因为许许多多的干部，一旦发现你超出了他的参照系，马上就干脆一言不发，静观其变。这种“护官法”，常人很难突破其壁垒。

到了金矿区发展的第四个阶段，“性产业”开始成龙配套。不仅容留小姐的场所和小姐的人数都增加了，而且录像厅和台球厅也发展起来了。

据笔者的现场观察，录像厅在白天一般是不放黄色录像的，因为票价太便宜，1元钱进门，时间不限。但是有的傍晚，老板会要3元钱一个人，那就是说，有“好戏”要开场了。

有时候在白天，一些观众也会要求放映“黄片”，于是老板就会跟他们讨价还价。

大家好像都把这种讨价还价当作一种娱乐，总是妙语连珠，声情并茂；总要争论上那么七八分钟，老板才肯“无条件投降”——不加钱也给放了。这种情况下，老板着眼的，可能不是眼前的收费，而是占领市场。注释 由于他们都说方言，具体内容不甚清楚，但是那种欢快的气氛和嬉笑戏谑却是目共睹。

最有意思的是，老板常常是只放一小段就停。可是并没有人不满。观众们就像乖孩子一样非常自觉：老板放了，就鸦雀无声地看；不放了，就一言不发地站起来再等等；老板一关机器，大家都无声无息地走掉。这跟刚才讨价还价时的嬉闹，简直判若两人。

这并不是守纪律，而是因为观众都很年轻。他们必须屏息静气地努力压制住被黄色录像所调动起来的体内激情。

金矿区的“性产业”发展起来以后，反而就没有什么特色了，跟笔者所考察过的其他地方没有太大的区别。

至于其他方面的具体情况，笔者将在以下的各节里详谈。不过，当地也有以下三种现象值得特别予以记载。

第三节 当地“性产业”的三个独特现象

一、拉客并不公开，“做事”却很公开

笔者上山的第一天就发现：表面看去，这里的各种场所，绝无任何公开的色情招徕。

小姐们都是规规矩矩地坐在里面。直到笔者下山，也没有见过任何一个小姐倚门卖笑。

但是，一旦成交，那对男女的床上事却非常公开。典型的情况是：这边是店主和帮工在做生意，人来人往，熙熙攘攘；只隔一层编织布，那边就是小姐，也在“做生意”。

双方不但是“鸡犬之声相闻”，而且常常可以互相看到“倩影婆娑”。

虽然没有发现也没有听说过“团体操”（群交）的事，但是只要小姐在接客，即使站在棚子外，也是“如雷贯耳”，几乎压过山上那永远轰鸣的机器噪音。注释 这种“声声入耳”的卖淫方式，很便于运用“入住考察”的调查方法。许许多多根本问不出来的情况和行话，却很容易听到。

据小姐说，有些客人喜欢“现场直播”（互看性行为），就故意成帮结伙地来。但是小姐们一般都反对，既可能是出于商业上的考虑，不能让他们白占便宜；也可能是她们的农妇出身使然。最终，往往是不得不妥协：一对男女在里边“做”，几个男人在外边听；还经常“内外勾结”，互相高声调笑。这大概是出于“听房”的传统，所以光天化日之下，堂而皇之，无人少见多

怪。至于里边的“满园春色”，一道编织布当然隔不住。对那些“眼里有火”的男人，大概也是一种雾里看花般的娱乐吧。注释 这种场景，笔者见到3次，都是白天，但是里外嬉闹的程度有所不同。

刚开始，笔者以为这是故意的，是另一种形式的招徕和广告。但是经过“入住考察”，又与小姐和老板深入访谈之后才知道，这纯粹是迫不得已。

山上地方狭小，棚子更狭小，就连店主和他们的亲友，往往也是同性数人挤睡在一张床上。有的店里，老板和帮工干脆晚上下山，只留下一个守夜的人。所以在各个场所里，能够“容留妇女卖淫”的空间，实在是极其有限。一些规模小一点的场所，根本就没有预留出这样的空间。

如果白天来了客人还好办，小姐就临时借用老板及其亲友的床。如果客人要求小姐“陪夜”，老板及其亲友可就惨了，常常四出借宿。笔者还看到过一位老板不惜辞掉身为亲戚的帮工，不惜自己做牛做马般地多干活，以便给小姐腾出一张床。

此外，小姐再多，也同样是挤睡一床，很少有各自的单间。如果一下子来了几个客人，就只得排队。如果店主放下生意躲出去，男男女女就各踞一角，各行其事。中间有时胡乱挡挡，无外乎牵绳挂衣服之类；有时索性随它去，只要相安无事就行。注释 这样的情况，笔者只听到一次，但是有两位小姐都说到过。

因此，小姐和老板最犯愁的就是：这么差的睡觉条件，怎么可能卖出高价来？所以笔者一去投宿（显然被当成嫖客了），老板和小姐都忙不迭地连声解释，山上全是这样，谁也没办法，比不得山下的宾馆饭店。如果再多谈几句，他们就会搬出“荤笑话”来遮丑，诸如小姐就是最好的床垫之类。

另外，笔者不无惊讶地发现，无论小姐还是老板，对那些“听房”和“光看不练”的客人，实际上厌恶透顶。

表面的原因是两个。

第一个是纯经济考虑：要求这种服务的客人似乎正在增加。长此以往，还有谁肯花钱买“陪夜”？恐怕连“打炮”也不买了。

第二个是对于安全的考虑：这里的嫖客里，粗人多，“烂仔”多，“逛客”多。至少有一位小姐认为：他们常常并非真的要嫖，而是利用这种听和看，至少在精神上欺负一下小姐，以便发泄一下嫖不起的怨恨。

但是，更深入的访谈证明，在小姐和老板的内心里，“正常性行为”的观念比某些嫖客要根深蒂固得多。他们认为，所谓卖淫，仅仅是把生殖器租给别人用一会儿，根本就不包括别的，而且只有这样才是正常的。某些嫖客要求的其他一切花样，则统统是不正常。因此，他们都是看在钱的面子上，才容忍某些嫖客这样做的。

二、“看”与“吃”的性服务

由于空间狭小，床上事相当公开，所以笔者在“入住考察”时无意中发现：有一个白天来的嫖客，似乎根本没有性交就走了。但是小姐显然是上床了。后来又发现了类似的两例。笔者莫名其妙，就刻意地去询问小姐。在陆陆续续的访谈中，笔者才获知，这就是此地的一种“光看不练”的性服务。

它的主要形式就是小姐允许客人观看自己的阴部。小姐有时脱掉裤衩，有时只是扒开一些；有时是在陪舞之后，有时是在白天；有时是为了吸引客人继续做下去，有时却是单独进行，不许越过“雷池”。

据两位小姐分别说，这本来并不是一种独立存在的服务，而是因为有一

些客人（主要是民工）实在太小气，肯出的钱少到5元10元。小姐既怕“掉价”，又觉得“小钱也是钱”，于是就想出这么一种方式来。

不过，肯这样“消费”的男人也并不多。一般人都认为这是小姐在变相抬价，或者是不肯落价的推辞，所以往往谈到这里就扭头走了。

至于愿意掏钱“光看不练”的男人是怎么回事，一位小姐说不知道，另一位则很鄙夷，认为不是有毛病，就是他自己过后再去“打自己的炮”（自慰）。

那么这样的客人有什么特点呢？前一位小姐说，有一个30岁左右的男人，曾经陆续要求她这样做过三四次。他说本地话，说是有老婆，穿得不错，不像是民工。后一位小姐对这个话题则根本不屑一谈。

还有另一种比较出乎笔者意料的情况。

据4位小姐在聊天中分别地、零零星星地说，还有一些身为原当地农民的客人，要求进行男对女的口交。这使得小姐也很惊讶，做的时候觉得很勉强。结果，至少有两个这样的客人甚至肯于多付10元或者20元钱。据小姐说，这样的男人都是跟黄色录像学会的。

可惜，小姐们几乎是完全不谈“生意”的细节的。别处如是，此地亦然。这倒不是因为小姐们害羞，而是由于她们跟嫖客恰恰相反，一点也不觉得这样的细节有什么刺激，从来也不会因此而兴奋，所以也就丝毫没有去谈它的需求。所以，笔者无法获得进一步的资料。

这些情况之所以值得记载，不仅仅是因为具有个体性行为研究的意义，更是因为在笔者过去的知识储备里，男农民阶层被认为是极端反感这些“变态性行为”的。据说男农民认为，玩什么花样都不如直接插入好。因为只有那些没本事插入的人（阳痿），那些不到女人的人（穷光蛋或者丑八怪），才会去做“馋死眼睛急死卵”的观看，以及“吃污水”的男对女口交。

笔者这次所发现的上述情况，虽然无法据此做出统计，也无法推断是否纯属偶然，但是却可以提醒自己：对男农民阶层的性行为的变化，是不是估计得太小了？对广为流传的黄色录像的性行为示范作用，是不是也估计小了呢？

三、“外来鸡”冲击波

笔者在上山的路上，曾经迎面遇到过两位花枝招展的下山小姐，很像是在别的地方见惯了的那种住在大饭店里的卖淫女。当时笔者有些诧异：没想到这穷乡僻壤里，还有如此“高档”的小姐。

上山之后的第一天，也陆续见到了几个这样的小姐。谁知开始挨门挨户地探访娱乐场所与投宿场所以后，笔者却惊讶地发觉，这些场所里那些等客的小姐们，竟然没有一个像路遇的那两位。而且，平心而论，这些等客的女人，根本称不上“小姐”，倒像是乡下大姐，甚至像是村里大妈。注释后来听说，当地男人把“本地鸡”叫做“小姐她妈”。

于是笔者赶快找人询问，终于陆续地弄清楚了原委：

有一些从外地远道而来的洞主或者打股人，尤其是来自沿海地区的阔男人，常常“自带口粮”；就是自己带一个女人上山，而且往往一起在上山居住一段时间。这种情况随时都有，随处可见。在笔者考察期间，这样的女人总有十几个。

据指挥部的干部说，这些女人其实也是“鸡”，只不过被“包”了（所以暂且把她们叫做“外来鸡”，而本地等客的小姐则暂且叫做“本地鸡”）。

从一般人的角度来观察，这些女人的妖娆和扭捏作态，也确实不像是良家妇女。尤其是山上的“本地鸡”常说：我一眼就知道她们也是干这个的。注释 笔者推测，上山的这样的女人，大概不可能个个都是“鸡”。但是由于这样的女人都有男人“罩着”，无法直接访谈她们，因此无法核实其身份。这里，笔者只好依据别人的说法，暂且推断她们中的大多数是“外来鸡”。

不过这些“外来鸡”确实年轻美貌，善于打扮。尤其是那种“城里鸡”的气质和作派，使得当地的那些“原农妇小姐”实在是不可同日而语。这些“外来鸡”虽然并不在山上卖淫，还总是显出高人一等的的神气，但是她们都喜欢在羊肠小道上招摇过市，而且衣着一般都很暴露。结果这在当地社区激起了一些波澜。

一般民工觉得多了一种“西洋景”可看。有时他们会一排排蹲在棚子门口，翘首以待。山外小姐一来，几十双眼睛恨不得把她生吞活剥。但是小姐过后，他们虽然也目光追踪，却从来听不到任何一声评价。然后，他们就若无其事地、默默无语地各做各的。

这样的场景，笔者遇到过4次。如果来点文学描绘的话，山里男人这种似自卑又似自尊的群体反应，真让人觉得有点惊心动魄，

对于山上的潜在的嫖客来说，不但性梦恐怕多做了不少，而且再跟“本地鸡”谈交易的时候，似乎也可以更加理直气壮地压价了。

本地小姐最恨的就是这个。而且有的小姐说，非但是压价，居然还有一些“烂仔”跑到我们这里来要“开苞”(嫖处女)。笔者曾经亲耳听见一位本地小姐在大骂一个嫖客(那嫖客前边说了些什么却没有听到)。

当然，这种自带小姐的做法，可能也是后来人学习先行者的结果。有几个山上人都提到过这一点。这也可以从另一个侧面反映出本地小姐的那些特点：自产自销，价低质次。

第四节 “性产业”的经营管理

一、提供服务的方式

在这方面，这个金矿区里的“性产业”，与其他地方并没有太大的区别。小姐们都是从提供“三陪”开始，争取最终把客人拉上床去。

但是当地却并没有“三陪”这样一个词汇。笔者询问过许多人，都不知道有这个�，更不知道它的意思。当然他们都知道，直接的嫖娼卖淫是犯法；但如果仅仅是小姐陪着吃饭、唱卡拉OK、跳舞、洗头、按摩等等，没有人认为是犯法，就连指挥部的干部也不认为是犯法。

笔者曾经分别询问过3位干部：你们省里对“三陪”、异性按摩等等活动，有什么规定？他们都说不清楚。有一位干脆明说：天高皇帝远。不管省里有什么政策，也得根据我们的具体情况来执行。注释 这说明，当初由某大报“抓热点”搞出来的所谓“三陪”问题，对基层干部和民众没有多大影响，更远未得到他们的认同与支持。这与笔者在其他地方考察到的情况是一致的。

以“三陪”的方式来拉客，是在当地“性产业”的发展过程中，“官民

互动”的产物。

按照干部们的说法，过去那种“窝点独立门户、卖淫直截了当”的纯粹的、公开的性交易，一直是各级政府严厉打击的重点。没有什么基层政权敢于真的包庇纵容，顶多是一些干部在自己的管辖范围内睁一眼闭一眼，而且政治上的风险很大。因此，指挥部一上山，就坚决打击这种直接卖淫。经过一段时间的努力，这种现象已经看不到了。

干部们认为，这就是禁娼成功了，就是我们的政绩。也就是说，是政府的禁娼迫使老板们采取现在这种“以三陪掩护卖淫”的经营方式。否则，他们才不会这么老实，肯定想挂牌子开妓院的。

老板们则有另一种说法。他们认为，政府的打击固然起了很大作用，但是过去那种直接卖淫，其实并不是最好的经营方式。它太单一了，市场反而并不大，因为有许多客人需要事先过渡一下；而且越是有钱、有经验的客人，越要求这样的过渡。尤其是，单纯的卖淫不会有什么“连带收入”，可是投资却并不一定少，经济上并不划算。所以说，现在这种“先三陪，后上床”的方式，其实是一种多种经营，是拓宽了市场。凡是搞过这方面经营的老板，都已经从实践中懂得了这个道理。即使政府不打击，大多数老板也一样会朝这个方向发展的。

上述认识，并不是座谈的产物，干部和老板也没有什么理论上的总结。这基本上是笔者从跟他们的不断聊天中总结出来的。但是不管怎么说，目前这种“三陪+卖淫”的方式确实已经成为最主要的，甚至是惟一的经营方式；而且政府也确实没有像严厉打击直接卖淫那样来对待它。

二、老板从性交易里获得的收入

1. 老板直接获得的收入

一般来说，一个客人打一炮，要交给老板 15 元钱。如果老板的场所好一些，要交 20 元。不过老板一般并不直接收钱，而是由小姐额外收下以后，再转交给老板。

如果小姐“陪夜”的话，老板一般开价 50 元，还价可以是 30 元。这钱，一般是老板亲自来收，不过名义上是收取住宿费。一般来说，单纯的住宿是 10 - 15 元，因此老板从“陪夜”里直接获得的差价也是 15 - 20 元。也就是说，无论客人是“打炮”还是“陪夜”，老板从中获得的收入都基本一样。注释 这些价格，均经过分别询问和重复询问。回答明显不一致的情况，已经删去。

为什么会这样？笔者的询问从来没有得到过任何人的正面直接回答，因此只能推测一下。

对小姐来说，打炮的时间短，陪夜的时间长，因此小姐陪夜当然会多要钱。可是对老板的收费来说，二者却并无差别。这是因为，陪夜一般都发生在半夜到清晨。在这段时间里，除了那个被陪夜的男人，不会再有别的客人来“打炮”了。因此老板不会由于那人玩的时间太长而损失其他“打炮”者的“应收款”。

换句话说，小姐收费所依据的是自己付出的时间；而老板的收费依据却是小姐付出的次数。所以笔者很怀疑：山上的一些店老板并不是没钱，却不肯扩大棚子以增加住宿空间，可能就是因为老板懂得，小姐陪夜不陪夜，我收的钱反正是一样多。还不如没地地方，迫使嫖客只能“打炮”、快“打炮”、打了就滚，给后边的人腾地方。

2. 老板的“连带收入”

跟别的地方一样，这里的老板之所以组织和容留卖淫，也是为了获得“连带收入”。

因此小姐在提供性服务之后，总要连拉带拽地“劝”客人再消费点别的。如果是“陪夜”过后，那就更是非大吃大喝不可。

这种时候，客人无法小气，因为小姐会使出浑身解数。实在不行，她会说出“实情”：老板非要赚你的饭钱不可。老板在一边也会适当地做戏。当然，这个规矩也是尽人皆知。

所以，这种为了“劝吃”而死磨硬缠的场面，很可能也是一种游戏，是一种“事后娱乐”。

注释 笔者就看到过一次这样的游戏。男的据说是不住在山上的洞主，很年轻，也很懂行。他显然在逗弄小姐。整个游戏长达半小时之久。

跟上述直接收入相比，这种连带收入并不少。尤其是山上的物品本来就贵，容易促使客人们不自觉地超标准消费。这样，老板的赚头也就可以偷偷地打得高一些。以笔者所吃过的7个饭馆为例，一盘最普通的无肉炒米粉是4元；一瓶冰镇啤酒（老板一般都有冰柜）是10元；两个人点4个普通炒菜就是100元左右；一桌酒宴则没有500元下不来，多的要上千元。

因此，但凡是“款”一点的客人，只要被小姐套住了，那么老板从他的饭钱里捞到的利润，就肯定超过小姐卖淫后上缴给老板的钱。

此外，针对“逛客”多的特点，老板这里如果招来了新小姐，不仅“三陪”的费用会增加，就连跳舞或者唱卡拉OK的门票也会翻上一倍半倍。这也是一种较小的“连带收入”。注释 但是很少有新来的小姐。笔者在山上时，只见到一次这样的情况。

三、典型个案的内部组织管理：B场所

在社区考察里，“解剖麻雀”是一种好方法。

笔者上山以后，首先入住山上最大的那家舞厅兼饭馆兼发廊兼住宿，希望首先获得最丰富和最全面的资料。但是入住以后才发现，它刚刚开业，至少在组织管理方面并不是最成型最完善的。不过恰恰是因为刚开业，老板对已经花出去的投资津津乐道，甚至好像是耿耿于怀。所以笔者相当顺利地获得了老板的经济核算方面的基本资料。

为了继续考察“性产业”的内部组织管理的情况，笔者只得重新入住一个卡拉OK兼饭馆兼住宿的中等场所。但是，在金矿区这样一个拥挤的“棚子社区”里，每个人的活动都不得不很有透明度，笔者的调查工作当然也无法保密。所以笔者一去这个新场所就被老板认出。

本来笔者以为，这也好，省得向许多人重复解释笔者的工作性质。但是这位新老板的戒备心理极强，虽然没有拒绝笔者入住，却三缄其口，时时处处谨小慎微。这样，笔者只好放弃对老板经济账的考察，也不奢望能了解到老板的个人情况。好在，该场所的性交易却并没有也不可能由于笔者的入住而减少，那里的5位小姐也不可能一下子就被老板训练成守口如瓶，所以笔者主要依靠看和听，仍然基本上掌握了那里的内部组织管理情况。

鉴于这种情况，笔者将主要依据对第二个场所（简称B场所）的考察，描述其内部组织管理。关于经济核算，则将主要依据对第一个场所（简称A场所）的考察，在下面描述。

B场所的总面积只有50平方米左右。棚子上也只覆盖了一层编织布，

没有另外加盖竹席。整个大棚子只分隔成三块空间。

最大的空间就是所谓“外房”，大约 30 多平方米。卡拉 OK 厅、饭馆和厨房都在这里。

来的人如果是吃饭，就在“外房”的一角支锅做饭烧菜；小矮桌、小板凳一拉出来就开饭上菜。如果又来了唱卡拉 OK 的，大家挤一挤，唱的只管唱，吃的只管吃。小姐一边在这头端盘端碗，一边还可以跟那头的唱客你呼我应，甚至拍拍打打。 注释 据笔者在别处的考察，卡拉 OK 里的小姐们一般不会这样公然拉扯；至少在客人没有选定她或者她没有选定客人之前，是不会这样做的。这是因为怕吃亏，也因为互相监督，以防止“不正当竞争”。

这里的小姐为什么会这样做，笔者问过，但小姐们自己并没有觉得这有什么特殊，因此不明白笔者要问什么。笔者只好自己推测：这可能是在效仿农村人招待熟人时或者聚餐时那种熙熙攘攘、不拘小节的习俗。因为此时此刻的小姐，还没有进入卖淫的角色，所以可以坦然自若，游刃有余（当然，此地农村是否真有如此的习俗，笔者并没有调查过，仅仅是推测）。

较小的空间是“里房”，有 10 平方米左右，狭长。房里有 4 张竹床，连成一体。

5 个小姐胡乱挤睡在上面，没有自己单独的、固定的床位。她们的个人物品就分别堆在床下。虽然井井有条，泾渭分明，但是笔者至少听到过一次，两个小姐因为香皂不见了而互相争吵。她们的钱也全都藏在这个小小的空间里，只是高度机密而已。 注释 竹床跟城里一般的行军床差不多大。它对于卖淫来说小了些，但是对于有效利用有限的空间来说，又大了些。如果山上不是这么潮湿，打地铺可能最经济适用。

小姐的钱藏在什么地方，这个问题不是为了调查实情，而是为了测谎。它的意义非常大。如果一个小姐按照社会舆论的预期，向你胡吹她挣了多少多少大钱，那么你应该过一会儿再问她：你那么多的钱，怎么藏才能安全呢（不要直接问藏在哪里）？吹牛者就会语无伦次、漏洞百出。在笔者历来所访谈过的小姐里，凡是说出惊人钱数的，经此法一测，无不为谎。

笔者也对此地小姐的收入进行了这样的测谎。她们虽然没有一个肯说得具体一些，但是都默认是藏在自己的住处。笔者推测，无外乎是塞在竹床的缝隙里、各种日用品的里边，或者天棚的某处。这与她们那种低收入、当地人（有人可以捎回家去）的基本状况，在逻辑上相符。况且，在这个金矿区，没有一个小姐在收入上吹牛。这可能是因为她们文化低，不看各种“地摊文学”和“法制案例”，因此远离社会舆论的预期，没有被污染。

老板和帮工的空间最小，不足 10 平方米。它夹在“外房”与“里房”之间，叫做“老板房”。老板有一个男帮工，负责卡拉 OK 事宜，25 岁左右；还有两个女帮工，一个年近花甲，一个徐娘半老，都负责饭馆业务。他们都是老板的远亲，而老板自己则是三十大几的一条壮汉。晚上睡觉时，虽然是每人一床，但几乎间不容发。于是一妇一仔兵分两头，老板挨着老婆婆，铁塔般隔在中间。不过他们显然比小姐们还要挤。这，肯定也是看在“钱老爷”的面子上。 注释 均未核实具体年龄，不仅因为老板警惕，也因为他们与性交易的关系不大。

这样的空间布局，并非完全是因地制宜。临走那天清晨，笔者听到老板在说“两个”，而老婆婆却说“3 个，后头还有 1 个”。这时笔者才恍然大悟，原来“老板房”也是监视哨，可以记录嫖客的真实人数。而且，老婆

婆梦中之警觉，天下公认；整个设置，令人叫绝。注释 他们前后还说了一些话，但都是方言，笔者只能听懂大意，似乎是抱怨其中一位小姐不老实。不过，这里所引用的话是明白无误的，因为老板又反问了一次，老婆婆则越发肯定。

四、小姐与老板的关系

说到地下“性产业”的内部组织管理，小姐与老板之间的相互关系，应该是最具有社会学意义的问题。

从表面上来看，在B场所，老板与小姐的关系相当平和。与笔者考察过的其他一些地方一样，虽然双方都各有自己的小九九，但依然完全是一荣俱荣、一损俱损的伴生关系。

不过深入考察之后，笔者发觉，这里还是有其特点的。它反映在以下三个方面。注释 这里所说的特点，主要是笔者在陆续跟小姐聊天之后总结出来的，而不是依据直接的访谈。

第一，老板对小姐的人身控制，主观直接的几乎没有，但是客观间接的却异常强大。

笔者首先跟小姐聊起只身在外的诸多风险，顺势讲起外地有些老板把小姐锁起来的故事。小姐就接茬儿说（大意）：我们这里倒没有这样。棚子上没有门，也没有锁。

（笑）再说我们也没有别的地方可去，他这里也不错，就在这里了。

一次笔者见到小姐出去找亲戚拿自己的衣服，临走时跟老板打了个招呼。她回来后，笔者就跟她开玩笑：“老板不答应，你就不敢出门啊。”她也开玩笑：“老板比老公还亲啊，不说一声，人家会担心的。”

虽然这是开玩笑，但是笔者持续的观察表明，短短两天里，5个小姐中有3个曾经出过门，但是跟老板打招呼时，都是一般意义上的通报，没有什么不自然之处。

此外，笔者曾经不下10次听到过小姐私下里抱怨老板。但是其中最主要的内容，只是嫌老板早上叫她们起床太早、伙食不好等等。与人身控制、人身欺辱有关的事情，一次也没有听到（请千万注意，此处只讲此地情况。别地的悲剧与惨剧，参见本书的其他章节）。

这些情况都可以证明，老板并不能限制小姐的人身自由。但是，这是老板心肠好，还是没有必要？恐怕是后者。

一般来说，凡是做小姐的，都倾向于经常流动。这样，她每到下一个地方，就都是“新鲜”的，可以提高“租金”。但是在这个金矿区里，不但无处可流，就连跳槽都不大可能，因为老板们互相都认识，而且已经磨合出了一套约定俗成的规矩。注释 可惜，笔者没能搞清楚这种规矩的内容。

在山上，小姐跳槽跟民工换洞子，在性质上应该是一样的。干部在聊到民工的跳槽时曾经说过（大意）：光是自己想去可不行，还要看人家敢不敢要你。敢不敢要你，又要看你有多么重要。尤其是顶用的工头，不出名的不行，太出名的也不行。因为每个洞子的背后，都有一大堆复杂的关系。弄不好，一个工头的跳槽，连县长都会惊动。

这样一来，小姐们虽然并没有受到老板的主观直接的人身控制，但是却不得不受到所有老板们共同制造出来的客观间接的控制。它就是山上的这个环境，就是小姐说的“无处可去”。正因为小姐们都知道这一点，所以在伴生关系里，在流动可能性方面，实际上还是老板占优势，小姐的依附性更强。

不过，小姐也有小姐的客观优势，那就是当地伴生关系的第二个特点：由于小姐难于更新，老板就不免要好生对待自己现有的“笼中鸡”了。

山上的小姐，绝大多数来自附近地区农村里的特殊人群（详情见下面的“小姐”一节）。“货源”既然少，“更新”当然难。这在相当大的程度上影响了整个生意。前文所述的那位温州工头，就一直计划着也从外地城里带一个小姐来；因为这里的“鸡婆”，不敢说全都玩过，但是实在是全都看腻了。

对此，老板们不可能视而不见。于是他们眼珠一转，首先盯住了“外来鸡”。

据说有一位老板曾经说服了一个洞主，让他“让美”或者“卖废品”。但是架不住那位山下小姐一哭二闹三上吊，那洞主只好改弦易辙。两人双双下山时，还故意在各处招摇了一圈，以格外的“恩爱”来痛斥乡下人癞蛤蟆想吃天鹅肉。这个故事显然也流传得很广。一位小姐讲的时候，虽然看不出有什么表情，但语调低平，似乎有一丝哀怨。

那位温州工头讲的时候，则是五味俱全，皆形于色；而且直说这是他想带个小姐上山的原因之一（这，也可以补充前文所述的“‘外来鸡’冲击波”）。

山不转水转。至少 B 场所和 A 场所的老板，一直都千方百计地托人去远一些的地方招小姐，无奈所托的人都是“不在其位，不谋其政”，没什么成效。

两位老板都曾经不得不屈尊去求自己手下的小姐。B 场所的老板悬赏：招来一个给 50 元。A 场所的老板是后起之秀，所以悬赏 70 元。注释 笔者先后分别询问过两处的小姐，证实两位老板并没有互相串通，也不是有意识地竞争。

这，显然是与虎谋皮。B 场所的一位小姐私下说（大意）：我为什么要那么卖力气？A 场所的一位小姐，因为是新来的，急于挣钱，所以一时动心。但是她要老板先给钱，老板自然害怕赔了夫人又折兵，结果不了了之。

只要这种客观局面没有大变，小姐们在伴生关系里就一直能扳回一分。

更何况，小姐们虽然身为弱女子，但是兔子急了蹬死鹰。她们还有一个潜在的优势，一个作为威慑的杀手锏，那就是此地伴生关系的第三个特点：这里的小姐如果想害老板，可比别处的小姐厉害。

在 B 场所，跟小姐聊起山上的治安情况时，笔者说：你们住在这里，比民工住在工棚里安全多了。因为老板多少也会保护你们的。小姐表示同意，还列举了一些老板应付干部的事例。笔者故意说：“老板能对你们那么好吗？我不信。”于是小姐就像给笔者做思想工作一样，相当深入地分析了她们与老板的关系。

她的大意是：老板最怕的就是小姐被抓住以后会“出卖”他。何况这里的小姐都是本地人，“做生意”的时候，谁都说不认识她；可是一旦出了事，她总能找到一个半个的三亲六故来保她。别看老板的关系多，要是小姐咬紧牙关揭发他，老板最少也得破一大笔财。

山上以前就有过这样的事。一个老板平常老欺压一位小姐。她一气之下回家了。谁知道在山下“做生意”时被抓住了。小姐就反咬一口，说是那个老板让她下山干的，还说出了她在山上时候的许多事情。

本来老板可能没事，可是那位小姐偏偏有个亲戚非常有本事，不知怎么三活动两活动，县里就专门派人来抓那个老板。后来虽然没什么大事，放出来了，但是他再也不敢在山上开店了。注释 这个故事，A 场所的一位小

姐和一个嫖客也讲过，但是情节有所不同，没有小姐出走、下山卖淫那一段；只说是小姐被抓以后，因为怨恨老板打过她，就把老板揭发了；而且也是说因为她的一个有本事的亲戚出力，才把那老板处理了。笔者就此询问过一位干部，他说不知道。但由于笔者与他的关系不深，不知他是否不愿意承认。

笔者认为，这个故事至少表明，人们相信这种事情是可能发生的。尤其是，不同的讲故事者都提到小姐的亲戚发挥了很关键的作用。这对笔者在此处的分析非常有意义。

干得真漂亮！哪怕只是一厢情愿的故事也罢。

可是笔者还是不敢相信，真的会有亲戚这么帮她。讲故事的小姐只是淡淡地说了一句：亲戚嘛，出了事情总是要管的。笔者以为，此地农村社会里，可能仍然残存着这样一种古老的道义观：平时可以飞短流长，一旦出了事，还是要讲“打虎亲兄弟，上阵父子兵”。至少已经有一位当地有本事的人这样做过了。这，也许不能使小姐们有恃无恐，但总算是一种心理安慰。

也许正是出于上述的三大特点，再加上金矿区那种当时当场发工资的风气在做榜样，老板克扣小姐工资的事情，笔者没有听到过。

不过，小姐要求老板涨工资的事情也没听说过。按小姐说，这是因为事先就已经知道了规矩，没什么可争的。可是笔者还是倾向于认为：小姐们无法流动和跳槽，是她们在经济上的最大弱点。

另外，处于“做鸡”的地位上，她们可能更习惯于认命，习惯于逆来顺受。因此一般来说，她们所做的经济抗争，仅仅是努力少报嫖客的人数；也许还有尽量少干其他杂活。

五、典型个案的经济核算：A 场所

A 场所刚刚开张一个多月，女老板又是镇上的高中生（没毕业），账目意识比较强；因此把它作为经济核算的典型，比 B 场所更理想一些。

当然，下面的账未经女老板本人审阅，也肯定是不甚精确的，因为女老板自己也只记流水账，然后定期下山，找当会计的朋友帮助结算。但是从这粗账里，仍然可以管窥一斑。

首先看看她的一次性投资，计有：

- （1）一次性租用 5 年土地：2500 元
- （2）总面积 100 平方米的棚子，工钱和料钱：16400 元
- （3）引来附近一个洞子的机井水：900 元
- （4）购买饭馆设备，冰柜一个、炉子、炊具等等：7300 元
- （5）购买住宿设备，竹床、被褥、盥洗用具等等：1300 元
- （6）舞厅的各种设备都是以前购买的，总计价值：14000 元
- （7）购买发廊的设备（按照最低水平）：1400 元
- （8）把这些东西统统挑上山的挑夫费：3400 元
- （9）办三种证件，一次性缴纳手续费：1100 元
- （10）请客送礼十几次，毛估：4000 元

总计：52300 元

这样算下来，这位女老板的一次性投资（不包括从自己家里拿来用的小件物品），虽然已经达到 5.2 万元之多，但是比起投资打一个洞子来，这笔钱还是够少的。这也是这位女老板决定上山开这个店的主要原因。

可是，不知道她考虑过折旧没有。如果把她的所有投资都按照 5 年来折旧，那么女老板每月要支出的折旧费就会高达 871.67 元，还不算可能存在

的借款利息。

再来看看她每月的日常开支，计有：

- (1) 上缴 7 种管理费：2300 元
- (2) 舞厅旋转灯和放录像的电费：400 元
- (3) 使用机井水的费用：100 元
- (4) 消耗蜂窝煤：300 元
- (5) 12 口人吃饭：2520 元（按照山上的物价，每人每天至少消耗 7 元）
- (6) 帮工 1 人工资：300 元
- (7) 小姐 4 人工资：800 元（只是作为普通服务员的工资）
- (8) 购买饭馆用的原料：2400 元（每天至少 80 元）

总计每月支出：9120 元

这就是说，不管有没有生意，女老板每月都必须支出如此之多的钱。尤其是在她那里吃饭的，居然有 12 口之多，不知道是农村习俗，还是吸收了城里的大锅饭经验。这 12 口人里，除了她自己 and 雇佣的 4 个小姐 1 个帮工，还有 6 个帮忙的亲戚。请看亲戚的名单：姨、表妹、姨的儿媳、哥哥的小姨子（本店的二老板）、远房堂姐、表哥。注释 这位表哥，谁也不肯说是姑表还是姨表，其实就是罩着这个店的那个干部。

女老板收留这么多亲戚，可能是因为亲情难却，也可能是看上了这些亲戚不拿工资（笔者不知道亲戚们是否合股）；但是毫无疑问，她对自己将来的收入期望得实在太高了。笔者在她那里考察的那 3 个整天里，曾经掰着手指头推算过她的正常毛收入，发现不过如此：

- (1) 饭馆里一共有 23 人来吃过饭；若每人消费 20 元，则是 460 元。
- (2) 投宿的 6 人，若每人交 15 元，则是 90 元。
- (3) 发廊来过 11 人，若每人消费 5 元，则是 55 元。

(4) 舞厅和放录像（每人 3 元），一共收入 300 元左右（收门票者说的）。

总计 3 天的毛收入：925 元

也就是说，如果她的生意一直这样持续下去，那么每个月的毛收入也恰恰是 9000 多元。减去每月支出，这岂不等于白干？而且根本无法折旧，那 5 万多的投资就等于花钱让亲戚们上山一起热闹热闹。

这，就是当地的特点。在打金子的狂热的影响下，一些开店老板的投资与支出，实际上并没有经过成本核算，就连农民水平上的算计也很少，因此带有强烈的赌博色彩。

虽说要赌博就想不了那么多，但是他们眼睁睁地看着山上那有限的市场，还有新人不断蜂拥而入，只好长吁短叹。例如，在 A 场所近在咫尺的旁边，同时还有 3 处在平整土地，准备搭棚子。笔者问那位女老板：那些地方要干什么？平时颇为随和的她，怒发冲冠似地答道：都是舞厅！都是卡拉 OK！后来的一次，笔者又听到她跟表哥发火：干烦了，我一把火把这个棚子烧了（可是，她才刚刚开业一个多月啊）！

在这样狭小的山上，不管老板自己意识到没有，只有抢占市场份额才是头等大事，是根本大计。尤其是，位于金矿区中心的“商业街”一带，已经没有立锥之地，所以新开的店都在比较边远的地方。要让客人在泥泥水水的羊肠小道上，爬坡下沟地走上半个小时，来本店吃那既不出奇又不便宜的饭菜，或者看那到处都有的录像，如果没有小姐的召唤，怎么可能呢？尤其是

那些舞厅，如果没有富有感召力的小姐，难道让客人来这里傻呆呆地坐着欣赏别人的女人吗？

如果小姐的生意好，仅仅是她们给老板直接上缴的费用，就能使老板摆脱困境，甚至发财。

以入场所为例，据笔者入住期间的统计，那里的4个小姐在那3天3夜当中，被打炮13次，每次上缴老板20元，就是260元；陪夜9次，每次以住宿费的名义收费50元，就是450元；总计710元（因为A场所有单间，所以收费比其他场所高一些）。

这样算下来，如果小姐的生意一直保持如此的水平，那么她们每个月就能给老板增加7000元左右的直接收入，还不算她们所造成的连带收入。按照上面笔者给女老板算的账，从小姐们直接上缴的7000元里，减去每月670元左右的折旧费，剩下的大约6300元，就是老板整个店每月的毛利润。也就是说，别看老板又开舞厅又办饭馆还有录像厅和发廊，但她的毛利润实际上仅仅是来自小姐。

从另一个角度来看，小姐作为服务员，每人每月从老板那里仅仅拿到200元工资，总计才800元。她们的饭钱由老板包，但是每人每天不过7元；每月总计只消费840元左右。

她们的工资与饭钱加在一起，每月大约是1640元；而她们每月却上缴7000元左右。因此毛估下来，老板雇佣小姐的获利率就高达330%左右。即使考虑到小姐们所占用的设备与空间的折旧费，老板的毛获利率也不会低于300%的。

与此相对照，老板的饭馆在3天里每天购买原材料消耗80元左右，总计消耗240元左右。3天总计收入大约460元。因此饭馆的毛获利率只不过是90%左右。至于老板的舞厅和录像厅，毛利润应该高一些。在那3天里，支付的电费大约是40元，一个帮工的工资大约是30元，设备折旧大约30元，40平方米的棚子，折旧大约是30元，总计大约是130元。

那3天的收入是300元，毛获利率应该是130%左右。但是这些都比不上雇佣小姐的毛获利率。这，一目了然，无可怀疑。

正因如此，中国虽然枪毙过一些组织卖淫的老板，但是照样有人前仆后继。

第五节 小姐

一、总体特征

那么，给老板带来如此丰厚利润的那些小姐，究竟是些什么样的人呢？在前文的字里行间，读者可能已经意识到，她们虽然不能说是又老又丑，但也绝不是如花似玉。她们只是极普通的乡村妇女，虽然有时也刻意修饰，但仍然是极普通的相貌、举止与气质。

就笔者所能了解到的11位小姐的情况来看，她们第一个最具有社会学意义的特征是：全都来自附近的乡村地区。虽然有3位不是本县的，3位不是本省的，1位拒绝说明；但是她们所说的离家乡的路程，最远的也不过

150 华里。虽然有两位是镇上的人，1 位甚至可能是另一个县城里的人，还有 1 位拒绝说明，但是其余的 7 位都说自己是真正的村里人。注释 这 11 人，仅指笔者聊过天的，不包括观察对象。但是由于人多眼杂，11 人均未进行过结构问卷式的直接访谈，更不可能当场记录。聊天时间最长的是 4 次加起来大约 110 分钟，共有两位；最短的只有一次，15 分钟左右，也有两位。因此笔者不敢说很了解她们的全面情况。

虽然笔者从未听到过任何一个小姐说出自己家乡的具体地名，但是她们并不羞于承认自己是附近地区的人。那些非本县、非本省的小姐们，都可以说出自己家乡的省名和县名。尤其是笔者从来不问她们的家乡的具体地名，只问离这里远近；所以包括那位不肯说自己是不是本县人的小姐，全都肯说明离家的路程。这可能是由于嫖客经常问这个问题，她们习惯了；也可能是因为小姐都是本地人，说出来也无所谓；还可能是乡村人口家乡观念很强的一种表现。

曾经有一位小姐说另一个小姐是附近另一个县城里的人。但是笔者询问本人时，她却否认，说是村子离县城不远。对此，笔者没有进行测谎。

第二个特征是：11 人里，没有一个是未婚者，没有一个是夫妻都在这个金矿区里的，也没有听说夫妻合伙卖淫的。其中 6 人是已经离婚的，1 人丧偶，其余 4 人则是因为夫妻矛盾而离家出走的。这些小姐的年龄都在 30 岁上下。最小的 26 岁，最大的 36 岁。笔者至少知道其中的 5 人有孩子。注释 对于自己的婚姻、年龄和孩子，小姐们很少自己直说。笔者主要是依据老板的介绍和听小姐们相互间的聊天。可惜，由于无法当场记录，甚至很难事后追记，所以具体的获知途径，笔者现在也无法一一说清了。但是笔者记忆最深刻的是：

关于婚姻，离婚的小姐中，有两位是自己聊出来的。原因可能是因为她们已经相信笔者不是嫖客，所以带有诉苦的性质。对一般客人，笔者从未听到任何小姐说起自己的婚姻。

关于年龄，最小的那位小姐是为了招徕客人自己说出来的，老板也在一旁证实。此外，诉苦的两两位离婚小姐和另外两位小姐也曾经自己说出年龄，尽管笔者已经从老板那里获知了。

关于孩子，诉苦的两两位离婚小姐都有，都是她们自己说出来的。其余 3 位里，有两位是老板知道，告诉笔者的；一位是她跟别的小姐聊天时，说到过“我的孩子”。

小姐们的第三个社会学特征是：虽然老板、帮工和山上的许多其他人都说她们好吃懒做，但是根据笔者的生活经验，与北京城里的许多小保姆相比，这些小姐其实算得上是相当勤快。只要她们自己没有客人，老板一般都指使她们干些别的杂活。她们总是随叫随到，笔者也看不出有谁故意不卖力气。

这也许是因为她们的正式身份是服务员，还拿着服务员的工资；也许是因为农村苦出身使她们对于偷懒耍滑的标准实际上很低（而老板和其他人对于勤快的标准则很高）；也许是因为她们借此排解愁烦。总之，笔者只见到 A 场所的一位发廊小姐，除了本职业业务以外很少干别的活。但是那位女老板说，她有病，干不动。

至于人人可能都最关心的问题：她们为什么要卖淫，笔者以往的研究经验表明，这是个只有局外人才能问出来的最愚蠢的问题；就像问士兵为什么要战死一样愚蠢。人们虽然可以从宏观上对全社会范围内的卖淫原因做出无

数分析，但是如果面对着一个活生生的小姐，又使用结构式问卷让她选择，那么即使严刑逼供，她也只能胡说八道。

原因很简单：她根本就不是这样来感受自我与外部世界的，更不会这样来思考问题。

如果哪位研究者有幸听到一个“圆满”的或者“理论化”的回答，那么请一定再深入了解一下，因为这八成是由于她受到了诱导。

所以，对于“为什么卖淫”这个问题，笔者只想复述小姐们自己说的一些情况，而且难免有所加工（也就是歪曲），因为她们是零零星星说的、互相聊天或者吵架时脱口而出的，并没有意识到听者有心。

此外，小姐即使闲着没事也不会“痛说家史”，因此这里记录的，也有一些是老板或者别的小姐转述的，就不再一一注明了。

二、个案：李小姐

B 场所里的李小姐已经在山上干了 8 个多月。她今年 32 岁（可能是虚岁），典型的湖广人的短小身材和较黑肤色，但是因为“做”的时间长了，比较会打扮，尤其是一头运动式短发，倒也不显岁数。

她是邻近一个县的村里人，从小种地，小学没念完。她很早就嫁到 30 里外另一个村子里。不知为什么，她 25 岁时就离了婚，孩子也留给了前夫。后来有人给她介绍了一个湖南的农民，她也去住了两三年，又给人家生了一个儿子。但是由于当初介绍的时候，不知是她自己家还是她的亲戚骗了人家的钱，说是借去做买卖，实际上盖房子用掉了；所以男的家里坚决不许他俩结婚。她就又回到自己的娘家，但是很快爹就去世了，兄弟 4 个分了家，老娘轮流住，她就无家可归了。那大约是 3 年前的事情。注释 当时的具体年龄不详，但是她的第一个儿子现在已经出去打工，想必她结婚非常早。

她从来没有说过第一个丈夫的任何情况。笔者估计可能是她自己做了什么理亏的事。

但是她对老爹的亲情和对兄弟们的愤怒，却数次在他人面前溢于言表。

后来的 3 年，她去了哪里，以什么为生，不是很清楚。她提到过在雪峰山那个金矿做挑夫，说过那里的挑夫比这里苦多了，而且很不安全。她还说过，她曾经在怀化市附近的一个国营大型维尼纶厂当过临时搬运工。笔者恰好知道那个工厂，就问她厂子具体在什么地方，一共有多少工人，用什么做原料。她回答的都对。

上山到这里之前，她是在湖南那个农民的家里。她把他称呼做“我的男人”，本想在他那里凑合过下去的。但是那个男人已经另外相了亲。还好，他有个亲戚在这里当民工，干的时间不短了，他就介绍她来了。两个多月前，“她的男人”还专门上山来找过她。

她上山以后，先在那个民工的棚子里给大家做饭，但是两三天头上就被现在的老板给招来了。因此，老板一直说她是“干惯了的”，可是她一直不承认，但也并不更多争辩。据另一个小姐说，她们俩拌嘴时，她说过：没有过几个男人，你会来干（这个）吗？注释 据此推测，笔者倾向于认为她以前没有过卖淫，更不像是老手。因为“有过几个男人”这样的用语和口气，一般是指有过“相好的”；而卖淫则通常叫做“做过”或者“见过世面”。

在 B 场所的小姐里，她的客人算是最多的。据老板说，她“最会做”。可是笔者在观察中发现，她似乎具有一种相对文静和自恃的气质。尤其在晚上陪舞时，只要没有人直接纠缠，她总是把一个年轻的女帮工拉过来，耐心

地教她跳“十六步”。尽管那女孩笨得一塌糊涂，她却似乎心无旁骛，对客人爱答不理的。也许正因如此，与其他小姐的拉拉扯扯相比，她更能吸引客人。

在她的身世中，最值得记录的，也是老板和别的小姐在谈到她时最先津津乐道的，就是“她的男人”的那次上山。当时，男人直接找到B场所来，而且男人上山来找，这本身就如同惊天动地的大事，所以当时知情的老板、一个男帮工和一个小姐都记忆犹新。

可惜，他们的叙述不仅是零零碎碎、没头没尾的，而且互相矛盾的地方也很多。笔者筛选之后，大致的情况是这样的：

“她的男人”已经40岁左右了，很平常的农民。他怀念她的好处，尤其是她给他生了儿子，又没有带走。于是他来找她，想让她回去带孩子。但是那男人已经又结了婚，所以她回去后，只能另住。不过男人说，他现在的老婆不管。

她坚决不干，坚决到当天就把那男人赶走。具体情节，众说纷坛，甚至戏剧化到类似武打倩侠片。但是一测谎，人家两人是一起到外面山上去谈的，叙述者没有一个在旁边。

笔者问过她这件事情。她回答的主要意思是：她不愿意当小老婆。那么孩子呢？她说，孩子的阿婆（奶奶）很亲这个孩子，这些年就是阿婆带着他，所以她也放心。

笔者虽然不知道这有多大的代表性，但是她的这种想法非常值得注意。

在此地，一个按理说屡经沧桑之后应该是“我想有个家”的农村妇女，宁愿继续卖淫，也不肯去做小老婆。可是在珠江三角洲，一些小姐宁可当每月只有500元零花钱的“二奶”，也不肯再做收入多得多的“鸡婆”。因此，当小老婆还是做皮肉生意，看来并不仅仅取决于经济收入和生活安定。

那么，在这些女性的心目中，小老婆和暗娼，究竟存在着什么样的和多大的道德差异，才使她们做出完全不同的选择呢？产生并且支持她们的选择的精神力量又是些什么？需要强大到什么地步才行？她们所处的社会环境，对于她们的不同选择会做出什么样的反应？这对她们又有什么影响？

可惜，在这里笔者只能初步回答最后两个问题：李小姐的选择，让老板高兴，让别的小姐不解，但是又从来没有人谈过这个问题。这不仅是因为他们跟笔者一样，实在不明白这是怎么回事，还因为李小姐是这里资格最老的，连老板都让她几分，所以人人回避此事。

当时，笔者真的很怀念以往下乡进行一般社会调查的美好日子。那时多痛快，有问必答，按题画圈就行！脑袋一热，笔者就贸然去直接访谈她、老板和另外两位老板。结果，李小姐还好，毕竟说了上面引用的话。可是别人的回答呢，遗憾，笔者只能写出“老板高兴”和“其他小姐不解”这样的观察记录。注释 如果为自己开脱，笔者可以说，在这样的低文化和亚文化的人群里，对人和事的议论，往往只到“我真弄不懂”为止。但是实际上，这仅仅是因为笔者还没有找到合适的方法来引导他们谈。

三、个案：刘小姐

刘小姐是刚刚到B场所来的，连自己那不多的衣物，都还保存在一个当民工的熟人那里。

她28周岁，中等身材，中等胖瘦，脸上的雀斑和比较明显的双眼皮，恰好把相貌的得分扯平了。

她不但能说一口流利标准的普通话，而且已经习惯了。经常可以听到别人说方言，她却说普通话，双方却也聊得不亦乐乎。她声音发哑，却异乎寻常地喜欢说话，再加上那一口普通话，所以她虽然刚来，但笔者已经听到有人背地里叫她“唐老鸭”了。将来，这可能成为她的外号或者“艺名”。注释 笔者一去，就发现了刘小姐会说普通话和爱说话这两大优点，所以着重跟她聊。

后来，她替笔者翻译了许多方言。笔者在别处听到的许多方言，也是回来请教她，才弄懂的。

她虽然是外省人，但是家乡离金矿区只不过 80 华里。她是货真价实的初中毕业，现在还夸耀她的学习好，老师很喜欢她。她的户口一直是农民，但是 21 岁的时候就嫁给了附近镇上的市民，所以在镇上生活的时间也不短。

她的丈夫原来是国营土产公司的售货员。后来单位说是整顿，实际上是解散了，他就自己做买卖。有了一些发展以后，他就带上她，一起天南地北地做起了贩运服装的生意。他俩最远去过新疆伊犁，去过东北，去过四川、两湖与两广，社会阅历相当丰富，而且已经习惯于说普通话。他们在河北霸县呆的时间最长，已经在那里租了两间店面和住房，生意也红火，本来是打算在那里长期安营扎寨的。注释 笔者曾经见到她在山上买衣服，果然很懂行。

但是，她的丈夫迷上了赌博，越来越不能自拔，几乎连生意都不做了，全靠她在操持。两年前，丈夫一下子输了一大笔钱，不但把全部家产都输了个底朝天，还欠了一屁股债。当时，丈夫曾经出去躲债，债主们就拿她开刀，把她打得好惨，现在两个手臂上还有伤痕。她实在是害怕了，也绝望了，就下决心离婚。离婚证上白纸黑字地写着：一切财产和孩子都归丈夫，她等于是被扫地出门。但是她也获得了最大的成功：一切债务也归丈夫。

她对丈夫的感情很微妙。一方面根本不相信他能戒赌，另一方面又说，除了赌，他别的方面都挺好。尤其是她认为，6 岁的女儿亲她爸，不亲她。她爸也拿女儿当掌上明珠，所以出去躲债的时候，带女儿却不带老婆。这样，离婚时她的精神负担也就小了一些。

离婚后，她只能先回家。本想在家乡再找一个男人，但是总也谈不成。去年，家乡发大水，引起大塌方，连报纸上都登了。她父母家的房屋、田地和一切的一切，都被冲了个精光。一家 6 口人到现在还是靠政府救济。

于是她出去打工。在附近的一个县城里，当了两个多月的饭馆服务员，可是除了吃住，每月只有 150 元的死工资。她很伤心地说：出来那么长时间，才给家里寄回 300 元钱，家里还等着盖房子呢。

她毕竟是做过买卖的人，就辞工出去找活儿，转了附近的 4 个县城。但是她发现在这些县城里，就连开个烟酒副食店都没发展，因为一天的“流水”（营业额）才 20 元 - 30 元。问她为什么不去大一些的城市，她说，以前跟丈夫一起卖服装的时候就知道，县城是最好做生意的地方。城市越大，外乡人就越没发展。她现在根本没有本钱，只能先从打工、做帮手开始干，所以更不能去大城市了。注释 她几次使用“有发展”、“没发展”、“经营”、“效益”这样的词，还曾经说出过“望梅止渴”，表明她的阅历确实很丰富。

她来这个金矿区，纯属偶然。她在附近的县城里曾经听说过这里，但是一直没想来。

后来遇到一个家乡本县的认识人，在这里当了半年民工了，一说这里的

情况，她就跟着来了。她自己主动说，最吸引她的，是这里的饭馆服务员的工资是每月 200 元，而且据说到处都在招人。

问她上山以前想到过没有，自己有可能“做小姐的生意”？她说（大意）：怎么说呢？这种事情我老早就知道，以前走南闯北的，到处都能看到，不新鲜。那个认识人也提到过小姐的事，虽然没有明说，但是我当然知道是干什么。不过来的时候，主要还是想着那 200 元的工资。

上山以后，那个认识人给她介绍了一个很小的饭馆。但是她第二天就摸清了山上的情况，于是自己跑到 A 场所来了（她对这一行动很得意）。因为这里很大，小姐有单间住，看上去生意也兴旺。

她说，这一点对她很重要，因为她自己开过店，再呆在一个死气沉沉的小店里，实在觉得没意思。结果，她因此得罪了那个认识人，几次去找他拿自己的衣物，都不给，还说家里捎信来，让她回家。（她的评论是：放屁！我家根本不知道我在这里：）

她说，A 场所的女老板什么也没跟她说。但是她一到，就看见客人来“打炮”。她中午到的，刚开始吃饭，就有一个男人叫她出去，用方言问她是不是刚来的，要多少钱。

她嫌烦，就用普通话说：我还不一定在这里干呢（这段事情，她是用明显不耐烦的口气说的）。那男人可能很惊讶，就走了（说到此，她又很得意的样子）。

不过，可能就在当天下午，她就接了第一个客人，是“打炮”，给了她 100 元。这段事情，她并没有说过，而是笔者听到过几个聊天的片断，从中推测出来的。一次，另一个小姐说她：你一晚上都没过就有客人，好福气哟。另一次，她跟女帮工聊天，其中有一句：就 100 块钱还多？新娘子嘛。再说还要交老板呢。

她实在太爱说话了，又是风风火火的性格，在小姐里很突出，对笔者的考察也助益匪浅。然而她最值得记载的并不是这些，而是她一直随身带着自己那个绿色的离婚证，还给 A 场所里的所有人都看过。

笔者曾经怀疑，她当初出来，可能并不是为了打工，而是想找对象，因此才带着离婚证。可是跟她一聊，她自己并不认为这有什么特别的意思。再把她前前后后的零星话联系起来琢磨，笔者觉得可能是这样一些原因：

首先，她孤身一个女人去打工，别人总会问她的身世。离婚证就是证明，可能比身份证还管用；因为她也带着身份证，却没有向别人展示过。

其次。她自己的家没了，父母的家也没了，这个离婚证可能就是她前此一生的最后见证。所以她不但格外珍惜，而且下意识地用它来向别人表明：我也是人，我也生活过。

第三，她可能对前夫还有藕断丝连之情。

第四，她可能仍然想找对象。虽然她几次说过，打死也再不结婚了，可是再婚前的女人常常这样说，认不得真。反而是绝口不谈的，倒更可能心如死灰。

四、贞女崇拜

除了自己，她所聊的情况中，最值得记载的就是小姐们所处的社会环境。当然，这也是她零零星星说的。这里的记载也加进了一些别人的话，也暂不一一注明了。

不论是山上的人还是家乡的人，大家似乎都一致认为，只有离婚的女人

和离家出走的女人，才会做卖淫意义上的小姐，而且只有这样的女人才能做。

这样，女人中间就出现了两条森严的界限。一个是处女与非处女的界限，另一个是“不正经”的女人与良家妇女之间的界限。

关于处女，刘小姐特意解释过：家乡的人们非常注重这个。如果一个女人不是处女，就只能找又老又穷的光棍汉和“二婚汉”，或者干脆远走他乡。如果被丈夫怀疑婚前不是处女，就只能任打任骂，连娘家爹妈都不同情，连自己都认为是“罪有应得”。每年，家乡那一带都有新郎因此打新娘或者退婚的事。虽然没有出过人命，但是打残废以后又退婚的事情，在她的村里就出过一次。那女的就是她的同学。

她的说法，有两个旁证：

一是前文讲过，对于那些来找“开苞”的客人，小姐会破口大骂，老板也是只安抚和劝走客人，并没有指责小姐。这可能说明，大家都认为这样的客人是昏了头，哪里会有大姑娘来干这个？！

第二个旁证是：每天上山下山做挑夫的人里，大约有1/3是妇女，1/5左右是很年轻的妇女，看上去绝对不到20岁。其中许多年轻女子戴着很好的遮阳帽，而不是一般的草帽；穿着类似城里休闲鞋的轻便鞋，而不是一般的解放鞋；身上是花色的衣服，而不是“工作服”。据说是怕晒黑了、累老了，就嫁不到好丈夫了。

除了“外来鸡”，她们是山上最引人注目的一群。但是，她们宁可日晒雨淋、汗流浹背，每天挣那30元左右的工钱（下山再挑也不过60元），也没有一个来当小姐。

关于“不正经”的女人，几个小姐都说过：乡下人到现在还认为，离婚的女人就一定是“不正经”。她们一般只能远嫁，在当地很难再婚。李、刘两位小姐的身世都能说明这一点。

至于那些离家出走的女人，人们简直就认为她们是罪犯。即使再回来，婆家和娘家往往都不承认、不接纳。所以一个女人一旦出走，就等于是离婚。有时还不如离婚，因为只要遇到家乡的人，就都会回去通风报信，结果婆家要么去娘家来个天翻地覆，要么派人甚至托人来捣乱，闹得两头不得安生。

这种说法，也有旁证：

笔者曾经屡屡试图与那儿位离家出走的小姐聊天，但是都深入不下去，可能就是因为这个原因。

B场所的李小姐的男人曾经上山来找她。所有知道这件事情的人几乎都说，当时人们以为是婆家来“追杀”，紧张得很。大概因此人们才编出一些香港电影般的故事来。

总之，在山上，人们似乎都认可了离婚女人可以当“小姐”，甚至是应该当。因此，几位能够谈到这个地步的小姐都说过，还没有什么客人曾经问过她们为什么要当小姐。

这可能是因为，不仅老板，而且她们自己也往往首先把离婚的身份挂在嘴上，所以没人觉得还需要问什么。

这种现象说来简单，似乎是顺理成章，但是细琢磨起来，还是很深刻的。

笔者可以这样来推理：由于离婚是不正经，卖淫更是不正经，所以人们认为离婚可以卖淫或者应该卖淫，实际上就是把离婚与卖淫等同起来了。这可能说明，时至今日，当地的习俗仍然顽固地拒绝接受离婚，仍然要把离婚的女人打入十八层地狱。

第六节 客人

笔者身为男性，按理说应该更容易了解客人的情况，但是实际上却遇到了四个主要障碍：

（一）大多数客人事前都在全神贯注地挑小姐，根本目不斜视；完事就走，也是目不斜视，害得笔者很难找到搭腔的机会。

（二）方言的障碍。这不仅仅是听不懂的问题，还因为笔者一漏普通话，别人就会觉得我是外人。戒备心还不算什么，主要是他们的好奇心，常常使得聊天变成了他们调查我。

（三）由于笔者太显老，而客人一般较年轻，这种代沟强化了他们的不信任。

（四）笔者实行“入住考察”，结果许多客人弄不清笔者与老板、小姐是什么关系，当然奉行小心为妙的原则。

这些障碍，笔者以前也遇到过，上山以前也想到过，可是并没有找出很好的办法来。

因此，笔者此次所进行的“同行交流”式的调查并不多，只能是多听小姐和老板转述，多观察。以下记录的情况，主要就是这样得来的。

一、客人来干什么？

在笔者以前所考察的“红灯区”里，虽然也有一些客人并不真嫖，只是让小姐三陪而已；但是毫无疑问，只要是真的进入这样的场所的人，大多数都是来直接享受小姐的各种服务。那些走马观花的逛客，一般都是在外面探头探脑，往往不肯真的进去。

但是在这个金矿区的各个场所里，进去一呆就老长时间不走，最后也并没有真嫖的客人却似乎格外多。尤其在舞厅和卡拉OK里，许多客人一呆一晚上，既不点歌也不跳舞，更不请小姐，只是傻乎乎地坐在那里看。

对这样的客人，老板的看法与小姐很不一样。

老板似乎倾向于把自己的希望当成现实，总说这样的客人是在挑小姐，又老也看不中。因此老板总是倾向于应该多找一些小姐，以便扩大生意。

但是小姐们却非常鄙视这样的客人，认为他们根本就没钱，或者根本就不想花钱，只是来开开眼。A小姐就曾经说过，这样的男人“只是想看看女人的腿”。另一位小姐也说（大意）：这样的男人只要在旁边听着真正的嫖客与小姐们打情骂俏，也就满足得不行了。

据笔者观察，不仅是这样的看客，就连一些真的想嫖的客人，似乎也非常重视开场前的种种“序曲”，而且总是试图找机会在小姐身上占点小便宜。例如，小姐的行情，山上的人都知道，小姐往往也事先声明。但是许多客人仍然总是讨价还价，而且最终并没有真的还下价来。因此在这里面，娱乐和打情骂俏的成分似乎更多一些。

再加上前文所述的“隔帘观影”、“墙外听声”等等具有当地特色的活动，笔者认为这些“连带服务”或者“性服务的副产品”，也是吸引客人的重要因素。它不仅可以扩大潜在的客源，也可以维持表面的繁荣。这可能才是老

板们真正所期望的。但是这种繁荣对小姐个人的实际收入并没有任何好处，因此她们才对这样的客人如此反感。

不过除此之外，客人与小姐之间，似乎很容易产生一种本地人的亲近感。因此笔者产生了一个疑问：在客人里面，有没有人、有多少人主要是为了寻求这种亲近感，才来找小姐呢？有多少客人不仅仅把小姐当作“鸡”，而且也当作女人来交往呢？在这个金矿区的非常初级的性交易里，客人的异性交往需求，究竟占到多大的比例？注释 例如笔者几次听到，客人并没有询问小姐是哪人，开口就叫小姐“老乡”。这可能是因为双方都说本地方言。

可惜，这样的问题，询问小姐是毫无意义的。笔者的考察经验表明，只要小姐干的时间一长，都会把任何一个临时的客人首先仅仅看作是一个“钱包”，其次仅仅看作是一个“阳具”。只有经过相当长期的来往之后，小姐才会“发觉”，客人原来也是一个人。因此，笔者所询问过的几乎所有小姐，都斩钉截铁地说：客人仅仅是来购买各种服务的，根本没有任何其他的情感色彩与一般人际交往的成分。

当然，笔者也曾经试图询问客人。但是除了与客人很难交谈以外，几乎所有的客人似乎也都很羞于谈及自己的内心情感和对于一般人际交往的需求。

客人们似乎也受到一般社会舆论的灌输，认为除了嫖和三陪，自己不应该有其他的需求。如果有了，就是一种丢面子的事情，万万不能告诉别人。

例如，跟笔者谈得最深入的那位温州工头，在听懂了笔者的问题以后就说（大意）：找小姐，当然也希望遇到个有些情感交流的，也希望过后还能有些一般的人际关系。可是人人（男人）都知道，“鸡”是“提起裤子就不认人”，所以你如果说你有这样的想法，所有的人（男人）都会笑话你太傻了。在“老客”中间，（人们）还会笑话你是“笋仔”（初出茅庐，不通世事的意思）。

正因如此，以笔者目前的考察深度和广度，还不足以解答这个问题，不足以发掘客人们的深层心理。

二、客人是什么人？

嫖客的身份，笔者在考察中很难判断；老板和小姐对此又不感兴趣，即使是嫖客自己说出来，他们往往也不去记；因此笔者无法提供准确的资料。但是，笔者至少可以从直观的积累中，总结出这样几个发现：

首先，在笔者所观察到的客人中，没有一个是习惯于讲普通话的，只有四五个客人是相当生硬地讲着南方味很重的普通话。据老板和小姐说，这些人就是山上的工头，一般都是温州人。他们的方言在这个金矿区几乎没人能听懂，所以他们即使在上班时，也说这种奇奇怪怪的普通话。除此之外，其余的客人说的都是本地方言。

由此，笔者推测，这里的客人主要是本地出身的人。当然，由于这里既不是交通要道，也不是旅游地区，所以客人显然都是居住在山上的人，而不是过往人员或者游客。注释 据老板和小姐说，客人中也有一些东南沿海地区来的洞主或者买金子的人。但是笔者并没有遇到。

其次，客人们看上去都相当年轻，大多数可能不超过 35 岁。据老板和小姐说，客人们都“很会做”，还没有遇到什么需要“传授”的男人。一些客人还会提到自己已经结婚了。笔者由此推测，这里的客人主要是比较年轻

的、有过性生活经历的男人。

第三，据老板和小姐说，在客人中，很少有山上的洞主、店主和摊主。这是因为他们基本上都带着老婆或者包了“外来鸡”。大多数客人是民工，是那些一般被认为一文不名、可怜兮兮的打工仔！

老板和小姐的这个判断，对笔者的考察可谓举足轻重。

当然，笔者在短短几天的观察中，确实能够仅仅从衣着打扮和言谈举止上，就判断出一些人毫无疑问是民工。但是笔者在娱乐场所以外已经发现：有一些较年轻的民工，一下班就换衣服、梳洗打扮，收拾得衣冠楚楚。所以笔者在娱乐场所看到一些似乎是体面人物的客人时，总是没有把握说他们就一定不是民工。

于是，笔者对老板和小姐的这个判断不敢道听途说，而是另外地、间隔地、旁敲侧击地询问他们：你们怎么知道客人是不是民工呢？结果，一位老板说：“（我和他们）都是种过田的，一搭眼就知道了。”A小姐说：“洞子里的好味道哟！（讽刺话）”另一位小姐说：“他们（想假装成体面人物，但是）也做不像。”还有两位小姐则对这个问题不屑一顾，说：“我当然知道！”

笔者以为，老板和小姐所说的这些判断方法，合乎生活常识，也符合推理逻辑，因此应该是无谎的。

此外，笔者前文提到过的那位温州工头，也从客人的角度证实过：身为民工的客人是大多数。但是在各个场所里，民工往往让着那些真正的体面人物，因为大家的真实身份，互相都能猜个八九不离十。

至此，经过测谎与对照，笔者认定，大多数客人是民工这个判断，显然基本真实可信。

这，就是这个“红灯区”的最大特征，与笔者以前考察过的地方大不相同。它不仅仅是伴随社区共生共荣的典型，也不仅仅是主要“对内服务”的典型，而且还是主要“为劳动人民服务”的典型。

为什么会是这样呢？请看下节。

第七节 “富余活钱幻觉”

——“性产业”的经济心理背景

仅仅是经济发达，并不足以产生和维持“性产业”。当地一定有某些其他地方所不具备的特征，“性产业”才会应运而生并且常盛不衰。

在开始社区考察之前，笔者虽然有过对其他“性产业”考察的经验，但是对这样一个在短短时间里爆炸式聚居起来的社区，既无感性认识，也没有理性假设。笔者之所以能够逐步形成以下的思路和总结，完全是由于在考察中强烈地感受到：

在这个社区里，觉得自己很有钱的人格外多，而且远远超出他们实际上所拥有的金钱数量。这就是他们的“有钱幻觉”。

尤其是，他们普遍夸大地估计了自己所拥有的“富余钱”（除去必要的支出之后所剩余的现金）。这就是“富余钱幻觉”。

更重要的是，他们的这些富余钱并不是存在银行里，也不是存折，而是

时时刻刻就在自己的手头上，可以随时随地花掉的现金（即所谓的“活钱”），因此他们一般都有强烈的“富余活钱幻觉”。

这种幻觉，恐怕就是这个社区里“性产业”得以产生和存在的最重要的心理基础。

它的严格含义是：“自己夸大地感觉到自己所富余的、在手头上可以随时花掉的现钱很多”，简称“富余活钱幻觉”。注释 曾经有人使用过“货币幻觉”这样一个名词。它是一个经济学方面的术语，主要意思是“自己觉得自己很有钱”。但是这个词还停留在问题的表面，没有指出“富余钱”和“活钱”这两个更深入的层次与要害。所以它远不如笔者在这里所使用“富余活钱幻觉”这个概念与词汇。

这种心态，是由以下三个方面的原因造成的，且容笔者一一道来。

一、赌博式的短期疯狂投资行为

刚上山，笔者感到的是，山上的人个个似乎都雄才大略、义无反顾。整个矿区也显得生机勃勃、蒸蒸日上。

但是一访谈就发现：实际上人人都知道，这是一场疯狂的赌博，是在赌时间，赌进度，赌打到矿脉的运气。所以洞主和入股的人基本上是仅仅计算打洞子的投入，至于何时产出，产出多少，几乎全靠一厢情愿。尤其是，他们几乎都没有任何可靠的地质资料，主要靠一些以前在湖南雪峰山打过金子的温州人来当工头，任由这些工头跟着感觉走。

对此，笔者曾经询问过3位洞主，他们有没有地质学的根据。3人都信誓旦旦，海阔天空地乱吹。但是一问到任何细节，他们就都以保密为由，三缄其口；或者张口结舌，顾左右而言他。注释 笔者并不懂地质学，只是用这样的问题来测谎：“这地方这么小，这么潮，你们的一大摞地质图纸怎么保存呢？”

据指挥部的干部说，洞主们除了知道要发财，其实什么都不懂。命运掌握在工头手中。那么工头懂吗？干部说：这跟押宝一样。你说，赢了的就懂吗？

一位路遇的当地青年挑夫，把他的扁担尖往山上一指，用方言说：“赌撒！”（只不过是赌博而已）

一般而言，打一个洞子，有硬后台的本县人要交给指挥部3万元；一般本县人交5万元-6万元；附近各县的人交9万元；纯粹的外地人交13万元；来自沿海地区的，可能还要多交一些。

一共有12个政府机构在山上收费，每个洞子每月要交大约3000元-5000元。

此外，一个洞子的基本机械设备，至少要3万元。一开始就要雇12个-15个民工；随着进度，会扩大到20个-30个。洞主必须支付民工的吃饭钱。一个洞子至少要搭起一个棚子，花费2000元-3000元。还有炸药、柴油等等消耗品的费用。

所以算下来，没有8万元的投资，根本不可能开一个洞子。如果按上限计算，总要有20万的投资才行。虽然大多数洞子都是集资开采的，但是根据行情，每个股份不能少于8000元，就是最低总投资的1/10。有些洞子被认为是位置好、希望大，那么每股就会超过两万元。注释 以上各项具体数字，分别询问过3个店主与工头、两个干部。这里只列出了回答基本一致的数字。

许多打股的人都是附近的纯农民，拿出这笔钱并不容易。但是正如一切赌徒一样，只要参加进去，不管真穷真富，都会不由自主地产生最典型的“富余钱幻觉”。它的结果就是：不但赢了钱会毫不珍惜，就是还没赢钱，甚至输了钱，也会同样地拿钱不当钱，会超水平挥霍。

在这种心态的形成过程中，来自东南沿海地区的洞主或者打股人，发挥了带头羊的作用（据指挥部的两个干部估计，这样的人不下 500 个）。他们实际上可能并没有多少钱，但是他们既然嘴里说着那种被戏称为“富人话”的方言，似乎就不得不按照大款和暴发户的行为方式来为人处事。据说，他们来投资的理由几乎千篇一律：在家赚的钱太多啦，没有什么地方可用啦，所以来这里试试运气啦。

说者无意，听者有心。虽然笔者无法定量地分析出，沿海来人对“性产业”产生和维系所发挥的作用究竟有多大；但是他们的存在，他们疯狂的投资方式，他们财大气粗的心态，本身就会对当地社区寻求性消费的倾向，产生一定的推动作用。

此外，没有人想在这个穷山恶水的鬼地方呆一辈子。这使得人们虽然居于斯、做于斯，甚至终年不下山，但内心里却依旧是一派游客心理。这也是“性产业”的重要支持条件。

二、部分民工的“富余活钱幻觉”

光靠富人的消费，任何一个“性产业”都难以为继；天下尽然，此处也不可能例外。

而制约普通人的性消费意向和实际消费水平的最重要经济因素，往往并不是他们真的有多少钱，也不仅仅是他们幻觉自己有多少钱，而是更深入一个层次的因素：他们觉得自己有多少“富余活钱”可以随意花掉。注释“富余活钱”是指：在排除一切当前的和长远的开支、投资和储蓄以后，一个人所剩余的、没有明确支出方向和目标的、不必征求别人意见就可以随时随地消费掉的、花起来非常方便的那一部分钱。由于我们具有节俭持家的历史习惯，所以中国人的所谓“富余活钱”，一般都是额外收入，都是觉得无处可花的那些钱，都是已经安安全全、现现实实地装在自己口袋里的现金钞票。相反，再多的存款，哪怕是活期的，虽然确实是“富余钱”，但是却并不是“活钱”；所以人们往往并不认为那是“富余活钱”。

山上最多的是民工。在当地民工的劳动形式和生活方式里，蕴藏着三大经济因素，都很容易诱发和推动他们产生对于富余钱的夸大感觉，从而对“性产业”发挥相当的作用。

（1）第一个最主要的经济因素是随时发工资。

几乎所有的洞子都是按“班”当场用现金支付工资。只要你干满一个班，一出洞口，洞主或者工头马上把钞票递过来。

随时发工资的原因有三。

一是因为洞主或者工头自己不愿意保管过多的现金；随时当作工资发出去，再丢了就概不负责了。

二是因为打工仔几乎都是附近几个县的农民，他们随时可能辞工回家，因此要求随时发工资。

三是因为各个洞子的工资水平很不一致。一般来说，已经打出或者马上就要打出金子的洞子，为了抢占矿脉，总是出高价雇佣有经验的壮劳力。因此别的洞主只好把随时发工资作为招徕民工的一个小花头，而民工也把这作

为愿意留在此洞的一个条件。久而久之，各洞子就都这样做了。

这样一来，即使是收入很低的底层民工，也会有一些人觉得自己还是很有钱的。这里边有一个心理因素：

一般来说，即使工资总额是一样的，人们如果是按天拿钱，就会不由自主地觉得自己的钱很多。相反，如果是按月领工资，就会觉得工资很少。

这是因为，一天所挣的工资，再低也比一天的日常消费要多。而且人们在比较某一天的工资和消费时，常常会忽略掉许多长期的开支。因此更觉得工资多。反之，在每个月领一次工资时，人们几乎马上就会想到自己已经干了漫长的 30 天；想到这钱还要应付各种各样的长期开支，于是顿时就觉得工资太少了（西方资本家精于此道，所以越是体力劳动，越是按小时来计算工资）。

（2）工资高是促使一些民工参与性消费的第二个经济因素。

他们的工资相对地比在家种田多不少，也比那些做挑夫的人多不少。尤其是，他们随时随地都可以深切地感受到这种相对的差别，使得一部分人在自我感觉上和心理估计上，不由自主地夸大了自己的经济收入。

同时，民工的劳动强度其实也并不那么大。这是因为，洞主们为了赶进尺、抢金子，不仅一开始就全部采用机械施工，而且机械化的程度在不断提高。例如一开始时，打洞子用的空气压缩机一般都是 1 立方米的，出矿往往也是人工肩挑手提。但是很快就有人使用 2 立方米的空压机和手推车，到笔者考察时，空压机已经加大到 2.5 - 3.0 立方米，出矿已经开始应用自制的轨道车。再加上指挥部相当严厉地推行 8 小时工作制，因此，民工的劳动强度在不断地降低。对于干惯苦活累活的农民来说，打眼、放炮、出矿、倒渣，这些实在算不了什么。

可是他们的工资应该说不低了。洞主为了互相竞争，每打 1 米进尺，从刚开始时候的支付 400 元工资，到 1996 年时增加为 500 元。到 1997 年时，大约将近一半的洞主已经增加到 600 元。其中一些已经出金子的洞主，更是付到 700 元和 800 元之多。

各个洞子的进度不一，但是指挥部的干部说，还没有听说每天低于两米的，最快的一天之内打了 8 米。这样，即使按照最低进度来算，12 - 15 个人每天打两米，至少就可以获得 1000 元 - 1600 元的总工资，每人每天应该平均 80 元 - 100 元。注释 民工和工头所说的进度，有的比这还要快。但是笔者年轻时也曾在铜矿的井下劳动过，觉得不可能那么快。指挥部的干部也这样认为。因此这里不引用那些过于惊人的进度。

当然，洞子越深，需要的民工就会越多；在进尺不变时，每个人的工资就会越少。

不过，这样深的洞子，往往都是已经出金子的，洞主会增加每米进尺的工资总额。因此山上的民工们，每天的工资数额，大体上是恒定的。否则就不可能维持各洞子民工队伍的基本稳定。

民工们都是由工头直接组织和控制的。工头的工资也包括在每米进尺 500 元 - 800 元的工资总额之内。一般的规矩是，根据打洞子的难易程度，工头从这个总额之内抽取 30% 左右，不会再多。这是因为，工头必须考虑到如何吸引和维系民工，特别是不能让熟手和强手跳槽，因此不敢过多地提成。注释 经分别询问 4 人，回答基本一致。

所以粗算下来，在一般情况下，每个民工每天实际上可以拿到 50 元 - 70

元工资。在笔者分别访谈过的 6 位民工中，只有 1 位在最近的 4 - 5 天里连续低于 40 元，因为洞子遇到了复杂地质情况。但是他似乎对自己的工头很有信心，认为很快就能打过这一段，进度和工资就都会上去。

在这 6 位民工中，最多的一天曾经拿到过 160 元工资（只有那一天）。最低的时候，有一位曾经只拿到 18 元多一点。当然也有完全歇工的时候，往往是因为洞子换老板或者工头，群龙无首。

几乎所有民工都没有带来老婆孩子，因此他们的日常生活简单到了极点，必要消费也降低到了极点。这也会促使一些人觉得，自己不仅工资多，富余钱也多。

（3）第三个影响民工行为的经济因素是工资全部是现金。

民工的工资全都是当时当场付钞票，又无法储蓄，也无法寄走，因此他们的口袋里随时都有相当多的现金可以任意支配，比城市里的一般工薪族还要多。这就是所谓的“活钱”。这就更容易使一部分人对自己的“富余活钱”产生夸大的感觉。注释 正是因为民工的富余现金很多，所以他们日常生活中的一个重要内容就是如何安全地保管这些钱。指挥部的重要任务也是如何制止民工之间的互相偷窃。笔者对民工的存钱方式做了一些调查，但是由于过于敏感，人们一般不愿意回答。有的人说是托人带回家了；但是笔者用逻辑检验来测谎，他又说没有什么亲友来过。所以，这个很有意思的问题，在本文中只好暂时付缺。

综上所述，由于这个金矿区的独特经济运行方式，在民工这个收入相对较低的群体里，反而有一些人比一般小店主、摊主更觉得自己拥有更多的“富余活钱”，从而可能产生出格外强烈的“额外消费”的欲望。

当然，由于笔者的社区考察不是严格的社会调查，所以无法计算出这种民工所占的比例。但是这部分人在民工当中是很扎眼的，完全可以运用观察和考察的方法来发现他们和总结他们。

一般来说，越年轻的民工，“富余活钱幻觉”就越强烈。尤其是一些还没有结婚的民工，虽然经常念叨要攒钱娶媳妇，但是许多人都敢抽好烟、敢喝酒、敢去各种娱乐场所消费、敢在山上买好衣服和穿好衣服，甚至一出洞子就换上皮鞋甚至西服。连指挥部的一位干部都指点我说：不要一看见西服革履的人就以为是老板，里边有许多其实是民工（老板为了安全起见，往往反而很像民工。不过，他们一拿出大哥大就露馅了）。

另一位干部则很看不上这部分年轻的民工。他说：这些人原来也就是一些泥腿子，现在有了点钱，就不知天高地厚，在这个不毛之地冒充起城里人来了。

对一些民工的访谈也可以证实这种心态的存在。只是由于“富余活钱”这个概念不是很容易理解，所以笔者在访谈中一般不用这个词，只是询问对方的预期开支是多少。

再与对方所说的收入相比较，就可以推测出对方心目中的富余活钱大概是多少。

这样，在上述分别访谈过的 6 位民工中，在山上的预期开支没有一个超过每月 50 元。

那些到娱乐场所来的较年轻的民工，也经常言谈话语当中充分地表现那种自以为很有钱的心态。这说明，他们对自己的富余活钱产生了夸大的心理估计，而且比他们理智上的长远规划更直接地影响着他们在山上的行

为。 注释 这主要是小姐们反映出来的。例如，B 小姐在跟客人打情骂俏的时候，几次公然讽刺他们：你有钱，怎么不当老板啊？！此外，笔者至少听到两个年轻的、似乎是民工的客人，一面跟小姐讨价还价一面说（方言，大意）：老子有的是钱！

当然，这种现象也可能是一种“场景适应”，就是说，男人们认为，既然来找小姐，当然必须装作很有钱的样子。否则就“不合规矩”了。虽然笔者在短短的考察中，还无法判断孰真孰假，孰主孰次；但是从民工敢于来找小姐的原始动机来看，“富余活钱幻觉”恐怕还是最主要的因素。否则，他们也不会冒着丢人现眼的风险，到小姐这里来乱吹牛。

目前国际上流行一种“理性选择”的理论，意思是，人的行为，归根结底是基于自己在理性上的某种选择。一时冲动、无意做出等等类似的现象，其实都是深层理性的一种反映。笔者不准备评论这种“理性选择”的理论，也不想把自己的考察结果当作证实或者证伪的例子。这里所叙述的，主要是笔者所获得的感觉。

三、反证：小店主对“富余活钱”的相反心态

在现场工作时，笔者首先考察的是山上的各种各样的小店主和摊主。这是因为，根据一般想法，他们的“富余活钱”会远远多于民工，参与性消费的可能性想必也会大得多。

其实不然。以一个兼卖食品、百货、农副产品的夫妻店式的小饭馆为例，笔者曾经跟女主人一起，粗算了一下他们 1997 年 4 月的流水账。结果发现，他们的毛利润，其实也不过是 2000 元左右。连这个女主人都说：除了没那么辛苦，不用风吹日晒雨淋以外，我们两口子赚的钱，还不如两个挑夫多。

尤其是，他们觉得，自己连一点“富余活钱”都没有。他们不但自己有两个孩子要养，山下的三亲六故也常常来“帮忙”，做的不多，吃的不少。尽管已经跟一个做女挑夫的、常来“探望”的表妹翻了脸，尽管他们也知道，亲朋好友里的任何一个人说不定哪天才会有大用，但是这种传统人际网络，仍然对这两口子形成了巨大的心理压力，使他们从来没有把自己每月的那 2000 元左右的盈余看作是“富余钱”，更没有看作“活钱”。

笔者虽然再三启发和追问，女主人仍然一口咬定：一点富余活钱也没有。

笔者先后投宿的那两个娱乐场所的男女店主，基本上也是同样的感觉。尽管如同前文所述，笔者可以推算出他们两位的纯利润肯定不下每月千元，可能更多，而且他们都不打算再投资；但是这一男一女也都认为自己根本没有什么“富余活钱”可言。

这纯粹是一种自我感觉，一种心理状态。如果真的给他们来一个严格的经济核算，他们的“富余活钱”可能比笔者推算的还多。但是他们处于这样一种夫妻店式的、小本薄利经营的生存状态之中，精打细算和细水长流必然是他们的基本心态。他们又不得不为了维系传统网络而增加一些额外的消费，因此他们就只会觉得自己有盈余，却不会感觉有富余。

这种心态，而不是他们实际的经济实力，极大地抑制了他们投入性消费的可能性与参与程度。

第八节 社区管理者与地下“性产业”的关系

一、日常管理

这个金矿区的日常管理，应该说是相当健全的。它主要有三大块内容：首先是对经济活动的管理，前文已经说过，不再赘言。

其次是对于日常生活的管理，也相当严格。例如社区规定：不管你建起一个干什么用的棚子，都必须在距离棚子 20 米以外的地方，再建起一个带棚子的简易厕所。再如，不论你在什么地方建棚子，都不许把该处的小树当作支柱。两米以上的大树可以用，但是每棵树要交 50 元的“林木损失费”，而且不允许真的把大树砍掉。如果大树死了，你还要再交 100 元的罚款，

第三方面的管理，是对于人口的管理。金矿区规定，无论什么人，只要在山上居住 3 天，就必须到指挥部去办理暂住人口的登记手续。否则就要罚款 700 元。

正是依据这条规定，山上的干部有权随时进入任何一个棚子去检查，看看有没有未办理暂住手续的人。因此，干部常常在夜里突击检查一些娱乐场所里的留住人员。虽然人人都知道这是在抓嫖抓娼，但是从名义上说，这只是在检查暂住人口。

这种情况，笔者在以前的考察中也曾经发现过。

“扫黄”和“禁娼”这样的类似“国策”的正义行动，居然需要使用别的什么名义和借口，似乎是很离奇的。但是据笔者推测，最主要的原因是：如果直杆杆地前来抓娼，那个场所的后台一露面，双方都是同事或者朋友，大家都下不来台，弄不好还会伤了和气。如果以别的名义检查，检查者可以说：这是“例行公事”，并不是专门抓娼，更不是冲着某个特定目标。这样一来，该场所的后台也就说不出什么来，只能同意检查。

同样，后台也可以就此约束检查者：既然不是抓娼，那么就别查得太过分。

即使真的抓住了嫖娼卖淫者，双方也都有台阶可下。一般来说是这样的：以违反某某规定的名义（而不是嫖娼卖淫），不轻不重地处理一下嫖客与暗娼。这样一来，检查者完成了任务；场所的后台也算多少保护了自己的客人与小姐；嫖客和暗娼的损失也不大，于是三方皆大欢喜。注释 这里的分析，是一种推测。在这个金矿区，笔者没有直接观察到这样的情况。但是 C 干部曾经说过：即使抓住客人和小姐，也不一定就按照嫖娼卖淫来处理。可惜，他不肯再解释下去了。

至于该社区的管理机构（而不是某些个别的干部）与地下“性产业”的直接关系，笔者没有掌握任何证据。在一般的交谈当中，干部们一般有两种基本态度：一是不承认“三陪”过后必然有卖淫；二是信誓旦旦地说：如果真有，我们照样严厉打击。

这与笔者在其他地方的考察结果是一样的，都是当前盛行的“表态文化”的反映。

二、场所的开办

跟别处一样，这里的所有场所也都有相应的官方手续，从特殊行业经营许可证、公共场所安全管理证，到占地证、卫生证、防疫证，一应俱全。最多的，一家就有 7 种证件。

所谓“黑店”，根本不可能存在。这不仅是因为执法严格，更是由于老

板之间为了竞争而互相监督。

老板每办一种证件，要一次性交纳 300 元 - 700 元。可是要命的并不是这笔预投资，而是每办下一种证来，就多了一种按月交费的义务。因此，交费是经营成本里很重要的一项内容。干部把这叫做法制健全，老板则叫做“有肉没肉割三刀”。

一般来说，老板在开店之前，首先要审视一下自己有哪些“关系资本”，能打通哪些方面的关节；然后还要衡量一下，上下打点的钱有多少，值不值。不过，由于老板们对于暴富的期望都很高，所以他们对“关系”也就很舍得下本儿（本钱）。例如前文讲述过，A 场所的女老板，虽然有一个干部“罩着”，但是仍然必须花费大约 4000 元给别人请客送礼。这占到她的总投资的 8% 左右。如果没有后台或者后台不硬，“关系投资”肯定会更多。

至于老板们花钱办下来的那些“证”，除了作为已经交过钱的收据，完全没有任何实际意义。因为，这些“证”都是在该场所建立之前就办好的。天知道，一个还不存在的场所的卫生和安全等等，究竟合格不合格。

场所开办起来以后，老板就必须不断地“不忘老朋友，发展新朋友”。一般来说，是否批准你在山上开办一个场所，是由山下的各机构决定的；但是你的场所是否真的能够办下去，却是由山上的干部来决定的。因此，你必须“维住”负责你那个“管片”的干部，即所谓“县官不如现管”。

一般读者可能会把这当作一般的贿赂，可能会以为，在“扫黄”这样类似“国策”的强劲风头之下，如果老板不这样做，干部就会把他封掉。

对不起，这样想可太天真了。其实，某些老板与某些干部之间的关系，早已超越了这样的初级阶段。现在的某些老板，之所以要“维住”某些干部，完全是为了扩大客源，是为了向客人打保票：您放心吧，我们就是 × × 局办的：也就是说，这样的老板和干部，已经是联营的关系了，已经不需要贿赂了。

当然，这样说的老板里，有不少是假冒伪劣，但是货真价实的也不在少数。可惜，笔者在以前的考察里，很难抓到真凭实据，很难做出精确的描述。

这一次，由于这个金矿区的“性产业”具有不得已的较高透明度，所以笔者终于如愿以偿，可以讲一个例子了。

三、个案：C 干部

A 场所的女老板，原来是镇里的小学老师。不知因为什么跟丈夫离了婚，就一门心思想做买卖。她不知通过什么关系，认识了山上指挥部的干部（以下简称 C 干部），就下决心上山来开办这个舞厅兼饭馆兼发廊兼录像厅，而且跟 C 干部认了表兄妹。

虽然笔者一直没有弄清，她究竟是因为要上山才认的亲，还是因为认了亲才想起上山；但是这两件事都是女老板自己分别说的，肯定是前后脚的事，而且肯定不会是巧合。

至于他们之间到底有没有亲戚关系，笔者也没有完全弄清。该场所里的其他人，都说不出他俩究竟是姨表还是姑表，但又说他们肯定是亲戚。女老板也一直按表哥来介绍 C 干部。因此笔者猜测，他们之间可能确实是存在某种远亲关系，但是过去互相一直不知道，后来才相认的。

这种情况在中国人里并不少见，但是就这个例子来说，与其说他们是亲戚，不如说是合伙人。因为中国人都知道，我们的亲戚关系，经常是“穷在闹市无人，富在深山有远亲”。不论他俩过去是不是亲戚，像这样临时抱

佛脚般地相互认亲，双方的功利心肯定是大于亲情的。

尤其是，C 干部自己承认，他在这个店里是有股份的。有多少，他守口如瓶；但是他拿的应该是“干股”，旁证有：

(1) 女老板在讲述她的经济账的时候曾经提到：在每月的收入里，“还要给我表哥分钱”，而其他“入股”的人，她却只字未提。这显然是把表哥的股份与其他人的股份，在性质上给分开了。

(2) C 干部在聊到别人合伙打洞子的时候，也曾经提到过：我那一点点工资，哪里够“入股”啊。笔者已经推算过，开店和打洞子的投资基本相同，“入股”的钱也应该是基本相同。C 干部既然打不起洞子的股，那么他在店里的股，就应该是“干股”无疑了。

像这样以亲戚名义来合伙，确实是当今中国做买卖的一种上佳方式。所以民间把过去用来形容“姑舅亲”的俗话，改用来描绘这种钱上加亲或者亲上加钱的合伙关系：“亲戚亲，钱更亲，砸断骨头连着筋。”

果然，C 干部一直干劲冲天。女老板说，整个基建，她只上山来看过两次，全是表哥一手操办的。C 干部自己则说，从那时起，他就基本上不去上班了。每天只到指挥部去点个卯，然后就回来跟老板一起操持店里的一应杂事。

但是，C 干部最主要的工作，他之所以能够拿“干股”的最主要的资格，并不是作为经理，而是作为保镖；不仅仅是老板的保镖，也是客人和小姐的保镖；不仅仅要威慑那些“烂仔”，也要抵挡别的店老板可能的竞争性侵扰；不仅仅要保住本店不被扫黄扫掉，还要努力宣传本店的安全可靠，以便扩大客源。

具体来说，在笔者所能考察到的范围之内，C 干部其实总共只需要做两件事，就足以完成他所承担的重任：第一是站着；第二是躺着。

所谓站着，就是说他需要经常在本店附近出现，而且一定要把他的悬挂式工作证亮出来。尤其是傍晚舞厅大量上客的时候，他虽然不管收钱，但是却总在门口站着，而且要表现出跟老板跟小姐都很熟的样子。只要这样，来的客人就都知道了，这家店“上过保险”，可以平安无事。当然，对那些“烂仔”来说，C 干部就像一尊门神：进来可以，守规矩才行。

所谓躺着，说的是晚上他负责值班守夜。其实也并不是每晚都通宵不眠，而是做这样两件事情：

一个是，每当指挥部在夜里派人检查暂住人口的时候，他就站在场所的门口，远远地和那些检查人员打打招呼，说说话，于是检查人员就过其门而不入。当然，也很有可能是因为那些检查人员早就知道他在这个店里，所以根本就打算真的进来，只是做做官样文章而已。说不定，他们只是专门绕过来，跟他聊上几句。 注释 笔者曾经看到一次这样的情况，可惜由于他们都说方言，声音又小，所以无法准确知道他们在说什么。但是从语调和表情来看，显然是非常友好的，并没有“出事”的样子。

二是，一旦他从指挥部获知山上出了较大的治安事件的时候，他就会提前跟指挥部打招呼，保证本店无事。这样，夜间的所有巡逻队和破案人员，就都会绕道而行。 注释 这种情况，是 C 干部自己对笔者叙述的。

如此这般，山上的任何人都不会来打扰本店那些“共度春宵”的小姐和客人。据女老板说，本店的客人之所以多，最主要的就是因为 C 干部在这里，使得山上的人都知道这里很安全。

C 干部的这种存在，几乎完全是为了对付“扫黄”和烂仔捣乱。通常意义上的治安，他不大管，也管不了。这是笔者上山的第一晚就发现的：临睡之前，他把本店的一切稍微值钱一些的东西，统统收藏起来，层层加锁，就连碗筷也不例外。笔者当时不解，问他为什么这么小心，锁好大门不就行了吗？他说，小偷会从棚子的缝里，用长钩子把许多东西钩出去。

当时笔者还没有意识到这里边的意义，后来才逐渐明白：原来山上的小偷可能也知道，这个 C 干部，只不过是仅仅“保黄”而已，所以才敢到这里来太岁头上动土。

当然，由于 A 场所是新开张的，所以 C 干部的这些活动显得格外突出和引人注目。B 场所是个相对老一些的店，所以那里的保留干部并不直接出面，更不像 C 干部那样打更。可惜，由于前文说过，B 场所的老板对笔者心存疑窦，所以笔者没能弄清该场所的后台、保镖、关系网和保护伞。

在考察期间，笔者一直怀疑，A 场所的女老板与 C 干部之间，可能存在着某种更加亲密的关系。如果是那样，这个场所的性质就更像极为普遍的夫妻店了。可是，笔者无法弄清这一点。虽然笔者看到过他们同睡在一个“单间”里，但是店里别的人都把这说成是迫不得已，因为那天晚上，所有的小姐都在陪夜，其他人实在是没有地方可睡了。

还有，C 干部究竟能够从 A 场所拿到多少钱，才促使他如此明目张胆地“保黄”，甚至不怕万一被官场上的竞争对手抓辫子？这个问题，笔者也没有确切的答案。但是这里面肯定有两个非经济的因素。

首先，金矿区指挥部所实行的每个干部分片包干的管理方式，偏偏排除了 C 干部这样的第一批上山者。这不仅仅使得这些干部很难从管理打洞子的工作中，捞取直接的经济好处，而且看来严重地打击了他们的基本信仰。看来，恰恰是由此出发，而不仅仅是纯粹的经济考虑，才给了 C 干部那么大的动力和胆量。

其次，C 干部属于中年左右、“前途无亮”的那种干部。他年轻的时候在北京部队当过 6 年兵，后来一杆子插回老家，当了一个普通的干部。虽然不知道他原来的抱负究竟有多大，但是从他所讲述的个人经历来看，他刚上山的时候，很可能是雄心勃勃，试图大有作为的。同样，由于他直到现在也只不过是山上的一个普通干部，连一个芝麻职务都没有；所以他很可能因为事业上的不得志，才转而捞钱。

第九节 总结

一、考察方法

在本次社区考察中，笔者一开始也试图公开自己的真实身份，进行深入访谈。但是在一上山第一次与指挥部的干部交谈之后就发现，他们既不知道中国人民大学，也不明白“研究所”和“教授”代表什么意思，更对“社会调查”一词毫无反应。

在笔者以前考察的地方，至少一说“社会调查”这个词，立刻引起了当地干部的警觉。他们一般都是马上往上推，要求笔者去更高一级的行政单位

获得批准，然后拿着“批件”再来找他们。如果能够多谈几句，他们一般都会关心：调查是干什么用的？研究所和教授是什么级别？

可是这个金矿区的干部却似乎根本就懒得问，懒得谈。甚至当笔者故意说出要深入访谈许多人时，他们也不做回答，似乎希望快快把笔者打发掉。

尤其是笔者的重点访谈对象 C 干部，在知道笔者的真实身份之后，没有任何警觉或者排斥，也没有表现出什么特别的兴趣。在访谈中，他仅仅跟笔者聊过北京的情况、教授挣多少钱等等最一般的话题。

这里面的原因，笔者还说不清楚，只能推测。

也许他们这个地方从来也没有来过什么人搞任何一种调查，所以他们对此并不敏感。

也许他们满脑袋经济问题，所以对除此以外的任何问题都毫无兴趣。

不管是什么原因，干部的这种态度，帮了笔者的大忙。在整个考察期间，笔者如入“无官之境”，“大自在”的感觉格外强烈。

但是，在与老板、小姐和客人的交谈中，笔者在第一个访谈点（一家小饭馆）就遭到迎头痛击。笔者没敢说什么大学，什么教授，仅仅说自己是教书的，可是一漏是从北京来的，店老板两口子立刻就追问不休：认识这里的什么人？带了多少钱来？尽管笔者一再说明，仅仅是看看，将来回去好给学生上课；但是他俩从始至终一口咬定笔者是来投资的，还安慰笔者：山上来投资的人多得很，不必这样小心谨慎。

于是笔者发现：自己的考察理由实在是太苍白、太离奇了。这里的人们不但根本不可能相信，而且会使得人家怀疑你的人格与动机。因此，最好的理由应该是来投资的，而且恰恰因为想投资于娱乐场所，所以需要做一些调查。

前文说过，这样的理由马上引起了 B 场所老板出于商业竞争的警觉，妨碍甚至阻挡了笔者对该老板的深入访谈。但是小姐们却觉得笔者也是“道上的”，顿时就消除了一般的防范心理。尤其重要的是，这一下子就把笔者从嫖客里给排除出去了，所以才能跟小姐有真正意义上的交谈。

在 A 场所，老板知道笔者也是来投资的以后，一开始也自然而然地产生了竞争的警觉，专门叫 C 干部来审查笔者。但是他们可能很快就发现，笔者完全是这个行当的门外汉，在当地也确实没有什么关系，所以可能很放心，认为笔者只不过是另一个傻瓜而已，不会构成竞争对手。因此，女老板在对笔者大讲她的投资和经济账的时候，总是念念不忘随时教训笔者几句：你这样的，想都不用想！注释 其实，即使什么都知道也一定要表现得什么都不懂，这是最起码的访谈技巧。可能是因为人人都有好为人师之心吧。

当然，有一个好的理由，只能使别人不排斥你，却很难使别人接受你，更不能奢望别人就会信任你。所以正如前文所述，笔者的直接深入访谈其实并不多，大量的资料是通过随时随地的、断断续续的、似乎漫无目标的闲聊才获得的。还有许多很重要的材料，则是靠听、靠看，靠当时猜、事后再找旁证。至于前文里的发挥和议论，显然是“跟着感觉走”。

笔者在迄今为止的所有的考察和访谈中，从未使用过录音机和照相机。这是因为，这些东西只能引起人家的排斥。笔者所考察的地下“性产业”这个特殊目标的有关人员，更是如此。如果笔者私藏偷用，还会招灾惹祸，反而破坏考察。而且笔者一直用不好这些东西，笨手笨脚的，更可能弄巧成拙。

特别是因为，笔者的考察时间都很短，不可能与对方成为知心好友，无

法郑重其事地按照教科书说的那样访谈，常常是依靠闲聊。那么录音机就用处不大，照相机则根本不可能使用。

笔者全靠事后追记。没有书包、本子、钢笔，这些东西也太扎眼。只有一些会计用的空白单据，用圆珠笔笔芯，记在它的背面。可是在这个金矿区里，这些东西仍然很扎眼。除了老板用小学生的练习册记账以外，在小姐和客人那里，能够算得上是纸的东西，大概只有餐巾和卫生巾了。

前文说过，由于是个“棚子区”，这里的一切个人活动都几乎是透明的。这给笔者的私下记录带来不少麻烦。有3次都是大白天假装睡觉，才得着机会记录。

除了考察和记录，还要想。一旦离开那个场景，没有了那种生存体验，自己的思考就可能走样甚至枯竭。结果，A场所的女老板发现笔者那发呆发傻的样子，认为是对投资垂头丧气了，还好心地安慰了两句，哪儿的黄土不埋人之类的意思。

行文至此，笔者很怀念在山上遇到的所有人。不知道他们会不会看到笔者的这些文字；不知道会不会得罪他们；不知道笔者的感激之情，对他们有没有意义。

不过可以肯定的是：从笔者的内心来说，跟他们相处的时候，是普通人与老百姓的交往，是人之常情的互换，绝不是一个老学究在居高临下地审视着一堆石头。

二、定性的整体分析

这个金矿区里的“性产业”，有这样几个基本特征，因此才被笔者归纳到“本地偶发型”里面去。

首先，该地的“性产业”，主要是为当地的居民服务，而不是为各种过客服务的。

其次，“性产业”的从业人员，从老板到小姐到保镖等等，也主要是当地人，或者附近地区的人，而不是远方来客。

第三，该地的“性产业”与整个社区是同生共长、互相促进的；而且也只能发生和存在于这样一个新兴的、迅猛发展的、相当特殊的金矿区里面。

第四，该地的“性产业”，在规模上其实并不很大，在发展阶段上也是相当初级的。

笔者没有发现“黄赌毒黑”四位一体成龙配套的现象，也没有发现与“性产业”相关的、组织化的利益集团。这可能就是它的天然局限所在。

第五，它也是相对封闭的，缺少进一步扩展的可能性。它虽然名声在外，但是看起来不会成为附近地区争相效仿的样板。

第六，它显然是自发产生的，是被本社区的自然需求所催生，而不是由于当地政府的刻意引导。

产生之后，它并没有获得当地政府的特别纵容和着力保护，与整个社区的行政管理阶层也没有结成坚固的联盟。只要有老虎打盹般的缝隙，就足够它自生自灭了。

它的命运更多地是维系在本社区民众的需求与意愿上，而不是依赖于政府意志或者某些官员的去留。它与当地政府之间的关系，只表现为一些官方人员的个人“下水”，而不是政府的整体行为。

相应地，它并没有，也不会给当地政府或者管理阶层带来什么明显和巨大的现实利益。

如此这般，它就更像是一个纯粹的“经济动物”，或者说更像我们中国数千年来的芸芸众生。一方面，从来也不指望什么人能发善心，倒是必须时刻提防自上而下搞起的风风雨雨；可是另一方面，只要上面的宏伟蓝图还没有真的画到这个小地方，它就总能生存下去，哪怕半死不活也罢。

附录 东北某镇舞厅业发展的考察

王雅林 张汝立

这是我们农村社区研究中随意碰到的一个题目，就像在去河边的路上偶然拾得一块鹅卵石。但拿在手上稍加品玩，竟发现石子的纹路曲折地透视出当前农村社会变迁中大量社会问题的信息。于是，我们留心观察，并把它记述下来。

一石激起冲天浪

这块鹅卵石就是“忽如一夜春风来”奇迹般在小镇遍地开花的舞厅。说它是“奇迹”，是因为。直到半年多前我们去小镇时，那里还只有刚开业的3家带卡拉OK的大酒家，而1995年6月我们再到小镇时，已经满大街是歌舞厅了。

小镇位于东北内陆地区，始建于本世纪初。清政府在中东铁路（原名东清铁路）两侧“放荒”时在这里夯土筑城，设立管理开荒事务的行政和防务中心，并一度成为县城所在地。小镇距哈尔滨、大庆市都在90公里半径以内，虽不通火车但公路交通便利，一直是周围农村地区的农副产品集散地。改革开放以来这里商贸发达，集镇内农业、非农业和流动人口增至近两万人。近几年大庆新采油场又建在镇外，更增添了小镇的人来车往的活跃气氛。

小镇的街道还是本世纪初建城时打下的基础，最繁华的地段为东西南北走向的十字街。建城时东西和南北大街各长1.25公里，现在有所延伸，但东西大街长不过两公里，南北大街长不过1.5公里，在总长不过3.5公里的十字街上却开了近60家舞厅，即平均每50米就有一家舞厅。这些舞厅所营造的气氛同社区原有的氛围形成了强烈的反差。

小镇近年来虽然新建了几处楼房，但总体面貌土气未消。主要街道两旁多是低矮的平房，店铺牌匾上也多是书写的带“金”、“贝”部首，或带“昌”字以及人民公社时期遗留下来的老式名称，而穿插于其中的舞厅名称却为：“风流男士”、“夜活鸟”、“吧酒吧”、“名花流”、“乐都”、“梦情”、“柔情水”、“她他乐”、“龙凤情”、“情未了”、“秦淮楼”、“夜温馨”、“情思”、“夜来香”、“外来妹”、“昨夜情”、“长相思”、“晚情”、“夜夜香”、“今宵乐”……有的还配之以男女起舞的画面，显得格外刺眼。

小镇的人们一向安分，节俭，勤劳，忙于经营，很少娱乐，怎么突然热衷起“洋”舞来？

原来，舞厅热是由数百个外来妹到小镇当陪舞小姐引起的。当这些外来妹由业主领着，乘大客车浩浩荡荡开进小镇的时候，引起了小镇人们的极大恐慌，并给小镇的社会生活带来了强烈的震荡，其震荡程度远远超出了小镇的社会承受力。

首当其冲的是家庭。奋力抗争的是妇女。

小镇的妻子们只是在电视里看见过专门勾引男人的浪女人，但认为离自己是很远的，没想到这些浪女人一下就来到了跟前，威胁到她和她的家庭。有的妻子认为天经地义的是，丈夫只能摸自己的手，和自己脸对脸，身挨身，哪能容得第二个女人！有的妻子认为自己虽然会干活、做饭、养孩子、对丈夫忠贞不二，但不会“浪”，新来的浪女人是很容易把丈夫的魂勾走的。这种担心确实又不是多余的，有的男人已发展到同小姐鬼混的地步。小镇的家庭大多是独立的生产经营单位，有的妻子和丈夫辛辛苦苦一年挣下几个钱，自从有了舞厅，丈夫整宿不归，把钱都花在舞厅，并无心干活做买卖了……

舞厅冲击的是家庭，搅动的是整个社区。

一位制鞋店铺的年轻女老板说：“自从整车整车的小姐来到镇子后，搅得这里人心不宁，家破人散……”

镇法庭庭长说：“自从舞厅开业以后，60%以上的离婚案都同上舞厅有关……”

镇司法所所长说：“自从舞厅营业以来，每天都有因男方进舞厅而来闹离婚的，最多的一天接待8对……”对此我们有直接的感受：我们经常访谈的一对从事批发零售水果的年轻夫妇，日子一向和和美美，但我们却看到他们出现在司法所闹离婚，女主人哭述着男人如何因去舞厅而不好好过日子……

镇公安分局局长说：“过去干警晚上事不多，自从有了舞厅，天天晚上有事，治安案件上升。不久前还因争小姐而发生殴斗致死案件……”

一位老农业技术干部说：“我镇自建城以来从来没有这么伤风败俗过！还是不是共产党的天下？！”

一时间，小镇人怨声鼎沸，议论声、怒骂声、斥责声、争吵声、撕心裂肺的抗争声不绝于耳。小镇似乎到了“最危险的时候”。人们像当年“父送子，妻送郎”打鬼子一样，掀起了保卫家园的运动。在小镇的不少家庭，父亲看管着儿子，妻子看管着丈夫，未婚妻和长辈看管着未来的女婿，不准他们进舞厅。镇民们还向小姐发起了抵制行动：小姐们上街一律不给好脸，到市场买东西一律要高价。一位服装市场的女老板对我们说：“小姐们到我们这里买衣服，明明30元一件，非要90元不可，大家的心可齐了！”，也有的给政府施加压力，要求取缔舞厅……

但舞厅冲击波在促进小镇的社会变迁上也发生了奇效，并成为小镇经济的一个新起动点。比如，小姐们的职业特点决定了她们要着意打扮，有的小姐从劳务市场上招聘来时并没有干陪舞这一行的准备，到小镇后一切服装、化妆品都要现买。另外，本地女性虽然仇视外来妹，但小姐们的穿着打扮对她们却起了示范效应。于是女性服装和女性用品市场被刺激起来了。走进小镇服装大市场，女性胸罩、长筒袜、内衣、外衣，挂得一排排。以前我们到镇里时尚无一处浴池营业，但洗浴业无论对小姐还是消费者来说都成为必要，于是一处处“洗浴中心”也应运而生了，美发、美容店也多起来了。舞厅离不开饮料、果品、糕点和各种小食品的消费，人们在那里是舍得花钱的，伴舞小姐也会不断给你上食品，于是食品业也兴隆了。更为有趣的是，在不到一年的时间内，小镇街上新冒出了几百辆电三轮车，拉着客人满城跑，成为小镇一大新人文景观。支撑电三轮车生意的包括逛舞厅的客人，所以夜间经常有不少电三轮车在舞厅门前揽生意。据了解，每辆三轮车一天至少挣几

十元钱，这无形中又解决了小镇几百人的就业问题……

小镇的人们一向有早起经商做买卖的习惯。夏秋之际，每天早 3 点多钟蔬菜批发市场已经热闹非凡了。白天，小镇来往汽车数千辆，人群熙熙攘攘，但一到天黑，仿佛一切都戛然而止，整个街面除飞驰而过的汽车和偶然赶路的行人外，小镇静得出奇。小镇缺少夜生活。但新冒出的几十家舞厅营业活动主要在夜间，五颜六色的霓虹灯和一明一灭的成串彩灯，装点着小镇的夜景，难怪有的舞厅叫“不夜城”。小镇似乎在追赶大城市。

所以，短期内兴起的舞厅热确实搅动了小镇人们的心，在整个社区的社会经济生活中激起了不小的波浪。但为什么说是“冲天浪”呢？因为随着农村市场经济的发育，小镇虽然在走向外部世界，但小镇人们的眼界毕竟有限，社会交往仍较狭小。小镇尚属“地域性社会”。小镇的“天”本来就不高不大嘛。

探出脑袋的小姐们

我们在街头拍了一张照片。每当下午舞厅开始营业时，老板就让小姐们在门口露面，表明可以接待客人了。我们拍下的镜头是：一个舞厅的小姐们身子躲在门里，却不时地把一排脑袋伸向门外。这是因为她们对门外的世界是隔膜的，但又不好违抗老板的指令。

她们的表情带有几分羞怯，几分迷惑，几分好奇。这个镜头比较典型地表现了她们的角色地位同社区的关系，以及她们特定的心理状态。

小姐们是为了挣钱的简单动机到这里来的。她们怎么也不会意识到，她们的不自觉的行动像催化剂一样引起小镇社会生活的裂变，其效力使那些有意影响小镇发展进程的人们相形见绌。

小姐们的职业活动就是陪舞。关于这一新职业的名称在我国尚无统一的说法。在国外有叫“舞女”的。菲律宾大量年轻姑娘到日本低档次的舞厅陪舞，被高雅的日本人尊称为“艺人”。我国一些沿海开放城市给从事这类职业的人起了一个更名正言顺的名字，叫“舞蹈训导员”。小镇所在的上级单位给她们定名为“文化场所服务员”，都忌用“陪”这个字。小镇的人们要直爽得多，就管她们叫“陪舞小姐”，简称“小姐”，有时干脆叫“妞”。

你从哪里来？

据我们调查，小镇每家舞厅雇佣的小姐一般不少于 8 人。如按每家雇 8 个小姐计算，全镇近 60 家舞厅雇佣小姐总数约为 450 人 - 500 人。镇有关负责人说，小姐们大部分来自黑龙江省内各地，也有少数来自辽宁、吉林省，个别还有来自河南、四川的。从年龄上看，多为二十一岁以下的未婚女性。我们具体调查了“梦情”、“东富豪”、“吧酒吧”3 家舞厅小姐们的来源。我们注意到一种情况，有些小姐为了抬高自己的身价，总把自己说成是从“大地方”来的。比如，来自齐齐哈尔市所属各县的，则有说是“齐齐哈尔市的”；有的在哈尔滨打了几天工，就说是“哈尔滨人”。但我们还是很容易搞清她们的真实地址。

我们调查的 3 家舞厅情况如下：“梦情”有 12 位小姐，其中佳木斯市 3 人，鹤岗市 1 人，杜蒙自治县 3 人，齐齐哈尔市 1 人，肇东市 2 人，兰西县 1 人，安达市 1 人。“东富豪”小姐 8 人，来自辽宁省张武县 4 人，安达市 2 人，肇东市 1 人，兰西县 1 人。“吧酒吧”小姐 8 人，来自肇东市 2 人，安达市 2 人，哈尔滨市 1 人，大庆市 1 人，肇源县 1 人，青冈县 1 人。总的情况是，小姐们来自大城市的很少，来自纯农村的也很少，大多来自中小城市、

县城、城市郊区和小城镇，也许是诚心要和小镇“门当户对”吧。

小姐们到这里谋职主要通过三个途径：一是从省内各劳务市场上招聘来的，其数量最大。但对业主来说也有不够稳妥的方面，他们不知受雇者的底细，不好控制。如有个别小姐刚来两天就拿着老板预支的工资溜之大吉了。二是业主到老家通过亲朋、老乡的介绍领来一批小姐。小镇是本世纪初才形成的移民社区，不少人同老家保持着联系。通过这种渠道介绍来的小姐来路清楚，便于控制。三是有的小姐通过个人关系介绍到某舞厅，然后她又介绍一批熟人来作伴。而她拉来的熟人也可能再介绍一些人来。这样，来这里的人像滚雪球一样越聚越多。

滚滚失业大军的一小股分流

我们询问一些小姐为什么来当陪舞小姐，从调查结果看大致分为如下两类：

一类是个人因素。她们是个人生活遇到障碍者，想到外地躲避一下原有的生活环境。

小姐 A：35 岁，“梦情歌舞厅”小姐。她在佳木斯市某国有企业机关工作。据自己说，她的工作条件不错，还到日本研修过一年，会点日语，因厂里谣传她同某厂领导关系暧昧，一直情绪不好，为摆脱烦恼，请了病假在家休养，经朋友相约到这家舞厅暂当小姐，待心情好了就回去。

小姐 B：19 岁，“梦情歌舞厅”的领班，高挑个，活泼，舞跳得好，成为最抢手的小姐，经常陪小镇的重要客人跳舞。她说，她家住肇东市内，三个月前认识了一个在大庆工作的小伙子，但父母不同意她与其往来，并对她的行动进行监护。为了寻求行动自由，她以到饭店工作为名进了这家舞厅。这样她就可以与男友自由往来了。谈起她的男朋友，她神采飞扬，说他要她做什么，她都不会拒绝的。

小姐 C：19 岁，先在“日日昌舞厅”当小姐，后又来到“东富豪舞厅”。家在辽宁省张武县。她实际上只初中毕业，但几年后拿到一张大专文凭。她说自己胆很大，敢干事，但因一件“很特别的事”（她不肯说明具体事由）同家里闹翻，在家乡呆不下去了，于是经人介绍到了这里。从谈论中可以看出她有严重心理障碍，对世事看得很透，但对自己的前途极为悲观迷惘，抱着混一天是一天的态度。

但是另一类大量的、共性的问题是，小姐们大多都是失业大军的一员。她们家庭生活困难，为了生计而不得不从事这份工作。黑龙江省国有大中型企业较多，不少企业开不出工资，工人变相失业，而在许多小县城、小城市，女性又缺少就业机会。这样，就向小镇的舞厅业输送了一大批年轻女性求职谋生者。

小姐 D：在“梦情歌舞厅”陪舞。34 岁，已婚，并有上小学一年级的男孩。她与丈夫同在佳木斯市某电机厂工作。近几年工厂不景气，长时期开不出工资，工人放了长假。

为了生计，她先在市场上卖服装，但销路不好没挣到钱，后经这家舞厅老板的侄子介绍当了小姐。她说，她一人离家到了千里之外很孤单，当小姐的名声又不好，丈夫并不知道她是来当小姐的。但为了一家人的生计，一切都顾不得了。她又说，她刚来这里十几天，很想念丈夫和孩子，准备过几天回去看看，如果丈夫和孩子能料理好生活她就回来，否则就不能来了。说到这里，她的泪水已不断从眼里涌出。

小姐 E：18 岁，身材瘦小，“梦情歌舞厅”小姐。她说家住齐齐哈尔市，细问得知她是从远离市区的碾子山华安区来的。父亲在军工厂工作，全家的生活都指望工厂，但工厂开不出工资，生活困难。她已初中毕业 3 年，想给家里挣钱，但在本地找不到工作，经劳务市场介绍就到这里来了。

小姐 F：“梦情歌舞厅”小姐。身高 1.5 米多，自说 17 岁，实际 16 岁，有一个同曹禹先生《日出》剧本里的人物相同的名号叫“小不点”。她说家住兰西县。5 岁时父亲抛下母亲和她以及一个刚出生不久的小妹再没回来，后来母亲再嫁。继父对她和小妹很不好，经常挨打受骂。再往后，母亲又抛下她和妹妹到外地了，无奈她和妹妹只得同继父一起生活。继父酗酒、赌博，家中值钱的东西都卖了。她和小妹处境很惨。为了能让 11 岁的妹妹继续读书，她先是到哈尔滨市一些饭店当服务员，但都没干几天就被辞退了，后经劳务市场招聘到这里当了小姐。她的神情有些呆滞（据说是被继父打的），不识字，不会应酬。周围的小姐说老板对“小不点”不满意，但舞厅的客人一直比较多，也轮得上有她的应酬，有时又可以外借到其他舞厅“救场”，加上老板对她有可怜的成分，所以留她在此谋职至今。

我们还可以列举出一些被访者。她们都是女性失业大军分流到小镇里的一员。另外，即使是前面所说的“个人生活障碍者”，她们中的多数人事实上也是失业大军中的一员（如小姐 B、小姐 C）。

肉对灵的剥蚀

许多年轻姑娘都是第一次走出家乡，走出那个尚未开放的社区来当小姐。她们大多涉世未深，带着几分稚气。从访谈中得知，她们出来求职首选的职业大多不是舞厅，由于缺少特定的职业技能，因而大多想到饭店当服务员，有的业主也是以到饭店工作为名把她们领出来的。不少姑娘出来时，家长都是千叮咛万嘱咐，切不可从事有辱家门的职业。我们还了解到，绝大多数小姐都不把陪舞作为一个长期的职业。对于被访者，我们都要提出如下两个问题：“你对自身从事的现职业怎么看？”“你的父母或家里人是否知道你在舞厅当小姐？”对于第一个问题的回答，我们发现她们对自身职业的评价同社会上对她们的看法惊人地一致：“没脸面”、“名声不好”、“不是好人干的”、“好人也得学坏”等等。对于第二个问题几乎都回答“不知道”，大多数都是背着父母或丈夫假说在饭店里当服务员。据我们了解，小姐们的流动性都很大，她们都频繁地更换自己的工作地址，在一个舞厅少则待不足一个月，甚至十几天，多则两三个月。其原因是多方面的，比如在一个地方待久了容易受到常客纠缠等等。但一个重要原因是，在一个地方干长了怕家里人发现。而且变换舞厅很容易，反正现在全中国从沿海到内地，从大城市直到中小城市，直到乡镇甚至到村子，各地的舞厅之类越开越多，专治男女性病的广告也越贴越多。北方姑娘个高丰满，一等的可往南跑，傍洋佬，二等的可上大中城市傍大款，三等四等的在小县城、小集镇照样可以找到事干。

小姐 G：24 岁，在“吧酒吧歌舞厅”陪舞。家住安达市，17 岁时进本地一家纺织厂当挡车工，工作要强，受到好评。后来婚嫁到大庆市失掉了工作。不久前因丈夫有外遇而离婚。为了不再给娘家添麻烦，决心自己养活自己，于是到舞厅当小姐。她说，她母亲去世，父亲未续弦，含辛茹苦把她们姐妹 3 人和一个哥哥拉扯大。父亲从工厂退休前是工厂的多年劳模，对子女要求很严，希望子女有出息。哥哥和两个姐姐都干得不错，惟有她因婚姻不幸而流落到舞厅，干这一行真是愧对父亲的养育之恩。她说家里人不知道她

在当小姐。在舞厅当小姐工作累得要死还是次要的，主要是名声不好，受人白眼。谈起今后的打算，她说一定争口气，现在已积攒了一万多元钱，一旦挣够了出摊床的钱，立刻辞掉这份工作。

小姐 H：19 岁，在“梦情歌舞厅”当小姐。来自杜尔伯特蒙古族自治县。她初中毕业后在家乡开了一个发廊，挣了一些钱，后来在处一个男朋友时，把钱都花光了，还惹得满城风雨。由于无法在家乡生活，先后到大庆等地的酒店、舞厅干过事，二十多天前到了这个小镇。她说准备再挣些钱，然后到大庆市或哈尔滨市学电脑打字，以后回家乡开个打字社。

小姐 I：23 岁，也是“梦情歌舞厅”小姐。来自鹤岗市郊区。她自己说未婚，实际上已离了婚，并有一个 5 岁的男孩放在父母家里抚养，自己跑出来挣钱。她的父亲和哥哥因邻里纠纷被人用沙枪打伤致残，因此家庭生活较为困难。在到这个小镇之前已在其他地方的舞厅工作过，因此应付客人显得自如，并不忘通过客人拉关系，找门路，过格的事也干。但即使如此，她对舞厅工作评价也不高，说“这是好人干不来的活”。她准备尽快挣够钱，好去经商做买卖。在她看来，进舞厅当小姐只是自己的“原始积累”阶段。

一些被访的小姐在同我们谈话时都一再表白，她们虽然干的是叫人瞧不起的行业，但她们是“有灵魂的人”，心里是干净的，或者表白自己决不干过格的事。但是，你不是想挣钱、甚至想挣更多的钱吗？你不是通过市场关系把自己作为商品出售、并成为业主赚钱的“动产”吗？那么你就要服从利润最大化的原则，并且一切按着这个原则身不由己地随顺下去。为此你要体现娱乐场上的供求关系，并在缺少正常的游戏规则的条件下，你要出售你身上不具有商品属性的“商品”。

那么在小镇舞厅，什么具有最高“商品”价值呢？小镇一年前按高雅模式办起了 3 家卡拉 OK 厅大酒家，除向客人提供酒菜外，还提供点歌、自唱、自带舞伴跳舞等娱乐形式，室内装修也较豪华，但经营效果并不好。其原因除了酒菜的消费费用较高外，主要是在一个文化不发达的小镇，多少人有兴致肯花钱点歌、唱歌？又会有多少夫妻会一同到娱乐场所跳舞？如果不是夫妻而是同事间跳舞，第二天闲话就会传遍小城。同 3 家大酒家门庭冷落形成鲜明对比的是，当小镇上出现近 60 家舞厅时却家家生意兴隆，顾客爆满。奥妙正在于家家舞厅都提供了外来妹“商品”。

舞厅小姐们的月工资是 600 元，吃住由业主全包，这在北方地区收入不算低。另外，凡得小费归自己。小姐们的吃住条件都较差，每天的工作时间视客人情况而定，什么时候来客人都要陪同，一般要从下午开始陪舞到后半夜，工作时间长达 14 - 15 个小时。吃饭不能准时，有时晚上才吃午饭，因此干时间长的小姐都有胃病。但收入对于这些在本地找不到工作而出来谋生的年轻姑娘来说是相当有吸引力的，何况还有鼓励你多挣钱的门道呢。

多数小姐的舞跳得并不好，有的是跟先来的小姐学两次就下场了；舞厅的设备也很简陋，有一间门市房稍加装饰即可，再有一个质量不必太高的音响和若干盒式录音带就足够了。多数小姐的相貌也很一般，这符合自然选择的规律。因为长相好的待价而沽，流向大城市、大宾馆了。但在小镇，这一切都不是主要的。

舞厅营业时接待客人的方式是一个小姐陪一个客人，一陪到底。如果舞厅只有 10 个小姐，来的一伙客人是 11 人，老板可到邻近舞厅借一个小姐，借过来的一般都是条件较差的。在整个营业过程中小姐要陪跳、陪唠、陪吃。

在不少舞厅，每一对舞伴都坐在双人高靠背椅子上，各对舞伴之间互不妨碍，有的舞厅还设有挡布帘的小单间。伴舞过程中灯光是幽暗的，并根据客人的要求随时可以把灯光调得更暗些，特别是终场前一定要有灯光全熄的“节目”。一般来说后半夜的场次则表现得更狂一些。

在舞厅里，小姐的舞跳得好固然重要，同时也不排除有的人到舞厅是为了正当的闲暇消遣，但就舞厅充斥的总体气氛看，在这里最具交换价值的是肉体的触摸。舞厅老板说：“我们的服务宗旨就是陪好每一位客人，让客人高兴而来，满意而去。”有的小姐也说：“只要客人满意，我们怎么都行。”这里所说的“满意”的含义是不言自明的。

而让客人满意就意味着让客人多来、多掏钱，就意味着老板生意兴隆，小姐们可以得到更多的小费。你不是想多挣钱、攒够钱做小买卖吗？那么你就反映“市场”的供求关系。你不是想保持“灵魂”、自尊、自爱吗？但在这里“灵魂”、自尊、自爱是不具有交换价值的。固然，小姐们的表现会因人而异，但你要吃这碗饭，你就必须适应它，即使不是主动出击，也须百依百顺。说保持“灵魂”、自尊、自爱，到头来只是流为一种表白而已。

我们在调查中发现这样一个普通的“定律”：一个小姐在舞厅求职时间的长短，同她“放得开”失去自尊的程度成正比。初来乍到的小姐一般都比较拘谨，而跑过几处舞厅，从业时间较长的小姐一般都能“放得开”，富于色情的挑逗性已成为小姐们的职业特征。一位小姐说：“现在人们都想得开了，我们为什么想不开？”为了能得到顾客的小费，有的小姐使尽了语言挑逗、行为挑逗的能事。我们发现小姐之间或小姐同常客之间有一种手势暗语。用谐音法破译过来就是：用手势比划“991”是“求求你”的意思，“721”是“亲爱的”，“521”是“我爱你”，“7758”是“亲亲我吧！”

小姐们把凡是舞厅跳舞的人不管年龄大小一律称之为“大哥”。她们对“大哥”们事实上有两套评价标准。从“规矩”程度上看，她们认为文明程度较高的是机关干部，其次是企事业单位的头头，不好侍候的是个体工商户、做买卖的有几个钱的人，特别是社会上一些闲杂人员、“地赖子”之类更是难缠。他们常常滋生事端，打架斗殴，让人心惊肉跳。但“规矩”的程度高并不等于她们最爱接待的人。她们除了最不愿意接待“地赖子”之类的人外，不愿接待的就是一般的机关干部，因为他们到舞厅是靠“揩油”来的，没有多少油水可捞，有的小姐对他们甚至抱戏谑的态度。

客观地说，在全镇近 500 个外来小姐中从事卖淫活动的是少数。舞厅房舍狭小简陋，多数舞厅散场后兼做小姐的集体宿舍，不具备卖淫的条件。而且一般来说老板也不欢迎小姐从事卖淫活动。因为只要自己的经营活动没达到卖淫的程度，只要是在舞厅之内，那么一些活动都是合法的，而卖淫是不合法的，一旦被治安部门抓住，老板要受到牵连。

但这里确实存在卖淫活动。

我们在调查中发现有这样几个行业术语：“坐台”、“出台”、“扒台”。“坐台”就是小姐在舞厅内陪客人活动，不走出舞厅。“出台”就是陪客人离开舞厅自我地方活动，实际是指卖淫。卖淫一次的价格约在 50 - 100 元左右。“扒台”就是客人拉走了小姐，影响了老板的生意，等于扒了老板的锅台，因此客人如要领走小姐是要付给老板“扒台费”的。能够领走小姐的多是有一定势力的人或熟人，也有的是小姐同客人相约偷偷走出去的，对此老板常常采取装看不见的态度。

诱惑下的饥渴者

小镇舞厅生意兴隆是靠众多的消费者支撑的。我们粗略地估算一下，如果每位小姐按一天接待两个或两个多一点的顾客计算，那么小镇舞厅每天至少有上千个消费者。小镇内的农业、非农业和流动人口总计不超过两万，这就是说在小镇地面的每 20 个人就有 1 个人泡舞厅，这个比例大概要高过许多繁华的大城市。来舞厅的消费者分镇内镇外两部分人。镇内的人有：党政、企事业单位干部，乡镇企业负责人，私营和个体工商业主，闲散人员等。来自镇外的有：不便在本地泡舞厅，晚间开着汽车到此地舞厅消遣的周围乡镇、县城及市里的干部，到小镇办事的外地商业、企业人员、干部等等。除此之外，附近采油场的职工也是舞厅的重要消费者。从穿着打扮上看，来舞厅的有衣着笔挺者，有穿露脚趾头的鞋子、衣着不整者；有面容经过精心修饰者，也有胡子多少天不刮、扎得小姐直叫者。从年龄上看，从二三十岁到五六十岁不等。从花钱上看，有出手大方者，也有刚攒够了最低档次的“桌底”钱而到这里开开眼界者。总之，交了钱就可以“潇洒走一回”。但据说也有例外者。一位镇干部向我们讲了这样一件事：一次，镇房产部门职工的 4 个男孩子进了舞厅坐下来，其中最大的 14 岁，最小的 8 岁，他们也要找小姐跳舞，并把足够的钱放在桌子上。这回，老板感到为难，不敢收桌底钱。最后是一个舞厅常客把这 4 个小孩轰了出去。

由于来舞厅的各色人等较为复杂，所以他们的消费动机也有所不同。小镇是缺少闲暇文化生活的，来这里的有正常的闲暇消遣者，但也不乏人们熟悉的一种形象：由低素质的暴发户演变来的“食色成性者”，他们中的一些人不但泡妞，而且还蓄妾。这些我们都不做分析。我们观察到活跃在小镇舞厅中的一种最具典型意义的社会行为者，他们数量庞大。我们给命名为“复苏的‘性’饥渴者”。

小镇位于东北内陆农村地区。改革开放以来，随着农村市场经济的发育，这里的经济活动比较活跃，对外的经济联系多起来了，经济上获得了一定的开放性。但小镇的社会文化开放性要滞后得多。从人们的心理开放程度、两性之间的社会交往程度以及女性的社会参与程度上看，这里基本上还没走出“传统”。小镇居民大多是山东移民的第三、四代子孙，他们的“老乡”孔老夫子、孟老夫子有许多关于“男女授受不亲”，甚至男女的衣服不能搭在一根竹竿上晾晒之类的遗训。这些无形中仍在一定程度上作为一种社区规范约束着人们的行为。同时，小镇的社会发育程度还没为男女之间正常的社会交往提供条件和机会，一个男人同女人如有较近的接触会被视为行为不轨者。所以小镇内男人剩下的一半就是女人，但对不少男人来说，虽已到了儿女成群、过了大半辈子的年龄，但除了摸过自己的老婆的手外，没摸过第二个女人的手。所以人们对异性怀着一种神秘感，并事实上成为一种潜在的“性”饥渴者。在小镇里，我们常听到人们开一种很粗鲁的关于两性的玩笑，我们也看到剧场在上演地方戏二人转时，每当表演者演唱“荤”戏时，场内所爆发的极其兴奋的狂热情绪。这些事实上是一种“肌体不平衡者”的表现。

只是平时人们压抑着，并没觉得有什么不正常。

但是，小镇的外面已是一个物欲、肉欲横流的世界。小镇还有了包括卫星有线电视在内的各种大众传媒手段，色情的录像带之类也在小镇出售着。小镇又处于浮华的哈尔滨和干什么都财大气粗的大庆的近距离辐射圈内，更有“八千小姐闹市城”之誉的市府所在地的直接影响。小镇里常在外面跑买

卖的大款们早已学会了在外面“泡妞”，等等。

但这种大军压境的局面尚不足以攻破城池，需有内部条件配合。小镇的商人做买卖脑瓜很精，他们也崇尚做买卖精明，连给女儿找对象都要“找以色列人”。精明的商人是不会放过能获得暴利的舞厅业的，他们获利的武器就是不该成为商品的“商品”。“大地方”能做的事，我们为什么不能做？于是他们引进了一种特殊的“商品”，小镇的城池终于被穿透力极强的特殊市场和商品攻破了。当附着“市场”魔力的几百个小姐开进小镇的时候，不少人都失去了战斗力，由着她们的性子把“性”从最封闭的地方放到了全镇最显眼的地方。

我们所熟悉的一些干部开始时都是“伤风败俗”的舞厅的强烈反对者，他们的情绪同这里普通老百姓是一致的，主张坚决取缔舞厅。他们对男女扭在一起跳舞怎么也看不惯。一位干部到舞厅巡查，看见人们在昏暗的灯光下跳舞，大声训斥道：“把灯都给我开亮！你们想偷鸡摸狗怎么的？！”那时，镇里规定舞厅营业时间不准超过晚10点钟。

小镇的干部都很听上级的话。对待舞厅的态度上边可不像一般老百姓那么“认识水平低”。上边来镇里办事的干部既会工作也会休息，劳累之余也提出上舞厅，镇里的干部自然要陪同。开始，一些干部是不情愿下舞场的。但当他们被小姐生拉硬拽下去跳舞，不但第一次摸到了除老婆以外年轻女人的手，而且在整个跳舞的时间中，被直往身上蹿的小姐弄得神魂颠倒，浑身酥麻，第一次体会到接触异性的快感和“温柔乡”的美妙。

他们“苏醒”了，他们原有的界线、禁忌、“陈旧”规范和怪念头，差不多全都烟消云散了。从此，有的人对去舞厅着了迷，想方设法弄钱去舞厅。有的干部跳舞半宿或整宿不归，向老婆请假的理由是“加班赶材料”，一向对男人放心的老伴是不会想到他会同小姐“浪”的。原来叫舞厅把灯都开亮的干部自己跳上舞后，也默许老板把灯弄黑。小镇舞厅的营业时间也一再开禁，由最早的晚10点钟改为晚12点钟，以后又改为不受时间限制。一时间在小镇的不少单位中刮起了跳舞的狂潮。我们惊奇地看到，那些自称为土不土、洋不洋、城不城、乡不乡，属于“二喝水”的人们，在短时间内由根本不会跳舞竟到了舞步奶熟的程度，衣着也变得整齐多了。我们深知他们都是工作勤奋、为人正直、值得尊重的人，在老百姓面前都保持一种威严，但进了舞厅就判若两人。有时他们走出舞厅后也互相开玩笑，嘲笑别人在里面的失态相，但反过来这种嘲弄也会落在自己身上。

于是大家达成共识：在外面不说里面的事。

在小镇的范围内，社区规范、社区制度使两性之间正常的社会交往处于封闭状态，但舞厅却是“特区”，那里有与外边完全不同的“开放”政策。一个苏醒的男性“饥渴者”（可惜，小镇的女性尚未经受强烈的撞击）要想使自己的肌体恢复“平衡”，在小镇社会里培植起一个情感的寄托者是很困难的，或者在名声等方面要付出很高代价。市场这东西真奇妙，在舞厅里你只要交了钱，一切都简化多了，你的“肌体”可以得到暂时的平衡。这也就够了，因为真正过日子还得靠老婆。因此他们到舞厅给自己的定位是很清楚的，即“当面寻开心，过后不思量”，但太过格的事不做。在舞厅上，他们看不惯两种“过分认真的人”。一种是到舞厅不肯入乡随俗，过分严肃“古板”的人。这也和他们喝酒的规矩一样，在一个酒桌上大家都要痛饮，你不肯多喝，就扫了大家的兴。

另一种是以假当真，对小姐感情过分投入的人。一位干部有点“文化水”，曾写过一篇抒发青年时代对邻居一个小女孩爱情的小说，并获得了地区级业余创作奖。他大概把一位小姐当成了对往事追忆的对象，动起了真情，又是想帮助这个小姐的家里打官司，又是想帮小姐安排前程，大家很不以为然。有的向小姐诉说自己婚姻的不幸，以期待得到小姐的抚慰；有的单身男子希望与小姐建立婚姻关系；还有的把小姐当成新结识的朋友，又是写地址，又是赠名片，结果当小姐因卖淫被警方抓住时，从小姐那里搜出了他的名片而被传讯，弄得狼狈不堪。

在小镇这样一个社会开放程度较低，两性之间正常社会交往的门在很大程度上是关着的地域性社会，事实上存在大量“性饥渴者”、“肌体不平衡者”。按照一种西方社会学“医学模型理论”的解释：人的肌体不平衡会引发不正常的社会行为，只有潜在的不正常的生理状况得到校正，有问题的社会行为才能克服。我们借用这个理论范式说明一下问题吧。

对于一个处于“边缘”、“半边缘”地带的小镇来说，对“潜在的不正常的生理状况”进行自然、常规“校正”的社会条件已不复存在了。它不能不开放，在社区主体素质不高、价值失范、社会失序的情况下，打开城门首先引入的不可能是高科技、高文化、高文明，连市场本身也会变形，倒是颇具诱惑力，散发着物欲、肉欲气味的东西很可能冲锋在前，充填人们饥渴的胃口。正像在一个饥渴多日的人面前晃动美味佳肴一样，在一个失范、失序的社会，那些“性饥渴者”很难抵御诱人的“禁果”。镇里基层单位的一个现金员为了能上舞厅潇洒一回，多次抽自己的血卖钱。中国的成语里不就有“饥不择食”、“饮鸩止渴”这样现成的句子吗？一方面是泛滥的黄潮，一方面是被弄醒的性饥渴者，于是他们的生理、心理需要的满足是以扭曲，反文明和滑稽的方式表现出来的。

在缺少正确价值导向和廉洁自律社会条件的作用下，二者相聚合产生的破坏力、腐蚀力是可想而知的。结果，不是“不正常的生理状况”引发了“有问题的社会行为”，而是对“不正常的生理状况”的不正常的“校正”方式引发了“有问题的社会行为”。

某公安人员，经常借工作之机开着汽车到小镇的一个舞厅泡妞。一次，他为了向小姐炫耀自己的特权，把随身带的手枪交给小姐玩弄，但枪里有一颗没退净的子弹，小姐耍娇般地把枪口对准他扣动了枪机，结果使之命赴黄泉，给他那套警服留下了洗不净的耻辱。一位精神有些失常了的陪舞小姐，经常到镇政府门前喊某某干部和她跳“温柔”，“现在不理她了”，“太没良心”等等，其社会影响也是可想而知的。

小小的集镇虽然有近两万人，但多数的农业和其他职业者家庭的年人均收入只有 1000 多元，其中还包括来年的生产费用，他们是去不起舞厅的。真正构成“舞厅消费者阶层”的实际上局限在一个很小的圈子里。但小镇舞厅是兴隆的，可见他们出入舞厅之频繁。

在镇外即将收获的田野上，我们问一个青年农民是否去过舞厅，他回答没去过。他用手指着眼前自己家的一片玉米地说：“我们全家全指着它吃饭呢！”停了一会儿又说：“再说去那里的和我们不是一路人，没好的！”朴实的农村小伙子的话让我们的心震动了，还有什么比老百姓把某些官员们看成“另一路人”更可怕呢？

公款！公款！还是公款！！！！

小镇舞厅业买卖兴隆。那么小镇舞厅消费额到底有多大？是哪里来的钱在支撑着舞厅业的兴隆？

关于舞厅的营业额，老板们是不会说实话的，税务部门也难以说清。我们向小姐了解情况，并根据个别场次收入加以推算。大体说来，每个舞厅一天的营业额在 1000 - 2000 元之间。如果按每个舞厅一天的营业额为 1300 元计算，每年的经营时间为 10 个月，那么一个舞厅一年的营业额平均为 39 万元。近 60 家舞厅（按 55 家计算）全年的营业额要超过 2000 万元，而实际的消费额要远比营业额数字大，因为还须把小姐的小费等收入计算在内。据了解，不少小姐加上小费的月收入要在 1000 元以上（其中工资部分为 600 元）。

这样看来，小镇舞厅的消费额几乎等于全镇 1 万个农村劳动力一年中创造的农村社会总产值。

固然，来这里消费的有大款，但小镇的大款数量毕竟有限。来这里的还有个体工商业户业主，他们的数量虽较大，全镇注册的个体工商户共有 1500 多户，但多属小本经营，是受不起经常泡舞厅的。来这里的还有散乱杂人等，但他们只能是费力攒足了钱，在好奇心驱使下偶尔到这里开开荤。能够慷慨大方，毫不心疼地大把花钱的只能是公款消费。

从全国来看也是如此。据有关社会调查资料，不少地方的文化娱乐业中公款消费的比例高达 70% - 80%。我们在小镇的调查不试图去精确地统计公款消费的精确比例，而是重点剖析一下公款消费的资金来源，这会给我们带来更多的社会信息。

情况之一：每到晚上，如果你同熟悉情况的人走在街上，他可以凭借舞厅门口停靠的汽车告诉你：这家舞厅被某某单位包了，那家舞厅被某某单位包了，或者他会告诉你这家舞厅是哪个单位的“关系单位”……各单位去舞厅大多属“集体行动”，一般都要有一定的来头，如陪同外来客人、本单位有了喜事等等。接待客人或上边来的人过去主要是喝酒，现在进舞厅正在成为一种常规的接待方式。有的上边来的人在这里住一周、十天、半个月，则差不多天天要进舞厅，这样就要天天有一群人陪同。到舞厅一般须一次性付清款项，如是“关系单位”可签字记账待积累一定数额后一起结算。所需费用或者是从本单位的账上找到某笔可报销的项目，或者账外资金，或者是签字后由下属企业或行政村来结账。镇外的一些单位开着汽车到小镇跳舞的，绝大多数是属个人找乐，公家掏腰包。

情况之二：近年来不少地方的产值巨增，财政却空前紧张，所属的事业单位都因拨款不足而难以为继。于是，收费、罚没款等等同各单位收益挂钩。也就是说，一个单位的收费、罚没款越多，本单位的油水越多。这就极大地调动了各单位收费、罚款、摊派的积极性。这正是近些年农民各种摊派屡禁不绝、从事正常的工商活动收费不堪重负的原因之一。这样就形成了你“黑”我、我“黑”他，而只顾自肥的局面，整个社会系统能否良性运行则无人考虑。而镇内舞厅的存在和兴隆是不少部门利益之所在，舞厅办的越多，可收的费就越多。收下来的钱真正纳入国库的很少，大部分为各个单位自我消化了。其中用在社区功能组织正常运转上的费用，不少就用来泡舞厅了。面对着许多单位都来收费，一个舞厅的老板要真正想获得高利，必须寻求“黑白两道”保护，通过“白道”的靠山可以挡过一部分过重的收费，通过“黑道”可以防止地痞流氓的滋扰。

情况之三：不少集体所有制乡镇企业经济效益并不好。其中一些还是近年来靠银行贷款等外拉资金建起来的，或者是把兴办社会事业的经费用来办乡镇企业上了。在建厂过程中回扣、送礼等费用已经损耗很大。工厂建起来后不但所欠贷款长年不还，不向镇里上缴一分钱积累，而且政府每年还拿出大量资金作为企业银行担保资金，结果造成镇财政困难，甚至常常数月开不出工资。但“穷庙”却有富和尚。不少乡镇企业负责人都要花钱买小汽车，经常出入舞厅。泡妞的钱自然也不是个人的。

能够用公款消费的自然都是干部阶层。他们借助的是职权、“职能”。我们看到，这种公款泡舞厅之风一直蔓延到村干部。一个行政村的党支部书记泡舞厅泡上了瘾，所花的钱都在会计那里报销。开始村长很有意见，并串连几位支委做出决议，凡进舞厅的费用一律不给报销。但过不久，这位村长也被拉进了舞厅，从此他也跳出了瘾。于是，那项决议自动取消了。

浪花复归平静的思考

本文的开篇我们说，舞厅业的兴起在小镇激起冲天浪。但一块石头激起的浪花再高也会平静下来。抵制“舞厅”的平民百姓们啊，你们既不拥有权力的支撑点，又不掌握市场力的杠杆，而且你们反对的理由太“传统”、“短浅”。你不是撕心裂肺地抗争吗？但喊累了没有回声就不会再喊了。你不是想离婚吗？但离婚对个人来说成本更高，因此去法院的人数也会回归为一个常数。一切将成为既定的事实，或许将成为小镇的一种既定生活方式而平静下来，并作为歌舞升平的景象而显示着小镇的繁荣，人们也不会再有谈论的兴趣了。

然而，我们同小镇父老乡亲的感情太深了，我们关注着、期盼着小镇的发展。因此小镇发生的舞厅奇迹引发着我们不平静的思考。

小镇的人们是纯朴、善良的，他们用自己勤劳的手在追求着幸福。站在历史长河里看他们，他们的名字叫“人民”，是历史发展的一切伟力的最深厚的根源。他们在农业社会所形成的一些美好品质，本来也是可以成为构筑未来社会的精神原料的。然而从现实的观点看，他们的创造活动尚需凭借外在于他们的“权力”和“市场力”这两种力量。

在一个经济尚不发达的地区，前者仍具有无所不能的威力，而后者是正在发育中的“巨人”。这两种力量可以成为他们创造历史的杠杆，也可以演化为某种异己的力量而受到危害。

透视我们对小镇舞厅热的描述，可以发现许多颇具社会学涵义的题目。这些我们暂且不论，需要指出的是，一个处于内陆地区的农村小镇舞厅所反映出的问题，同全国许多中心地带相比，简直是小巫见大巫。我们的政府部门不是在严厉打击色情服务之类的丑恶现象和取缔不健康的娱乐场所吗？但这类场所有许多光顾者恰恰是自己的成员。当我们的一些纪检部门在费力地试图管住一些干部吃喝的“嘴”的时候，他们的兴趣早已从口福的满足上升到“找乐”上去了。没有公款的支持就没有这些行业的兴隆，以至于我们可以提出一个廉政指标：什么时候此类场所不景气了，什么时候就被证明公款消费被禁得差不多了。不但如此，一些权力行为者有时还是这类场所的幕后支持者。那些想获得暴利的业主总需要找权势做靠山、当后台。我们发现在这些场所里“黑白两道”是沆瀣一气的，特别是有些政府部门和有权者还直接经营此类行业。所以，在现实中，腐败的权力行为和腐败的市场行为是相互结盟的。腐败的权力支持着腐败的市场行为，腐败的市场行为又助长着权

力的腐败。二者的关系就是“权钱交易”、“利益结盟”。不受制约的权力导致腐败，没有章法的“市场力”也会导致腐败，滋生假丑恶。但问题的核心是权力腐败。你要想真正解决社会丑恶现象，约束市场行为，那么就必须真正约束权力行为。

小镇舞厅业暴露出的问题以及更大范围“遍地开花”的色情娱乐业所暴露的问题，还反映出我们的一些人在现代化建设的指导思想上，已从必须坚持以经济建设为中心的正确立场上堕落到最粗鄙的、目光短浅的唯“物”主义立场。他们不去认真管理不健康的娱乐场所，还是因为他们看重了此类“产业”的“无烟工业”的经济效益，有的甚至想把它发展成超过烟草行业的利税大户。此类行业可能带来的“经济效益”，对于热衷于“政绩效益”的人来说确实有挡不住的诱惑。但是，我们且不说此类产业如何靠吸国家财富的血以自肥的，我们只是说，一个国家、一个地方的经济增长能靠不光彩的“产业”支撑吗？要知道，“增长”是分“良性增长”和“恶性增长”两种性质的，我们不要饮鸩止渴式的增长方式。

我国这样一个发展中的大国要现代化，必须坚持“以经济建设为中心”。因为持续发展和人民多种生活需要的满足，都要靠经济发展所提供的能力来完成。但是，马克思主义的生产力观，从来都不是讲的外在于人的单纯物的增长，而是同时讲人作为社会主体力量的发展。所以，衡量社会进步的生产力尺度同人的发展尺度是一致的，“发展人类生产力，也就是发展人类的财富这种目的本身”（《马克思恩格斯全集》第26卷，第124页。）。从这个观点来看，社会主义的产业应既能带来经济效益，也应带来社会效益。

作为闲暇娱乐产业应有助于人们的身心健康成长，真正体现为对人情、人性的关怀。从是否有助于人们的身心健康的标准看，最低标准也应当是利大于弊，或是利弊相抵。

“纵欲”具有“市场”价值，但却在腐蚀我们社会的主体。从人性发展的尺度看，小镇舞厅三方行为人与人之间没有赢家。消费者的精神受到消蚀，小姐在赚钱中失去了自尊自爱，剩下的舞厅老板也不是胜利者。小镇舞厅大多是夫妻店，投资少，见效快，利润高，是暴利行业。但他们怎样害人，他们也便怎样害己。经验证明，暴利者是很少把资金用于正当的产业开发上的，常常是在无度的挥霍中把自己变成一个丧失灵魂的人。一个社会如果“生产”出的是一些为物欲所吞没的人，具有享乐主义人生观的人，那么这个社会是没有希望的。这一点，美国思想战略家布热津斯基看得很清楚。他认为“纵欲无度”是导致美国衰败的根源（参见[美]布热津斯基：《大失控与大混乱》，第74-124页，中国社会科学出版社1994年版。）。我们这样一个确立了社会主义发展方向的国家，不是更值得深思吗？

中国是个“后发”国家。我们正在努力通过发展经济来消除由于人民生活贫困而付出的“社会痛苦代价”。但我们再往前走时，就要避免重复西方国家曾经走过的“财富积累了，人却堕落了”的发展道路，较少付出新的“社会痛苦代价”。我们要警告的是，我国在追求经济发展的目标时，如果忽视以人为中心的社会发展，忽视精神文明建设和全民主导价值观的培育，如果我们的民族精神迷失于“物”的追求之中，我们可能在财富还没达到富裕程度的时候，就提前陷入了单纯追求物欲的享乐主义、消费主义的精神困境，从而受“双重社会痛苦”的煎熬。

处于“边缘”、“半边缘”地带的小镇的人们从传统中走来，他们需要大

步赶上世界发展潮流。每当想到小镇人们的命运，想到小镇人们客观上所具有的发展生产力和发展自己的历史使命时，在我们的脑海里总是涌动着马克思恩格斯在《共产党宣言》和《资本论》等著作里的一些话语：“代替那……旧社会的，将是这样一种联合体，在那里，每个人的自由发展是一切人的自由发展的条件。”（《马克思恩格斯全集》第1卷，第278页）工业“是一本打开了的关于人的本质力量的书”（《马克思恩格斯全集》第42卷，第127页）。我们所要建立的社会主义经济形态是“在保证社会劳动力极高度发展的同时又保证人类最全面发展的这样一种经济形态”（《马克思恩格斯全集》第19卷，第130页）。“社会化的人，联合起来的生产者……在最无愧于和最适合于他们的人类本性的条件下进行这种物质交换。”（《马克思恩格斯全集》第25卷，第927页）

小镇的人们尚未完全走出农业社会，他们离马克思恩格斯提出的社会理想还有相当长的距离，但是应当正确地引导他们坚定地朝着这一目标走去。在这个艰难的途中，我们衷心地希望他们较少付出“双重社会痛苦代价”。他们无疑需要过上富裕的日子，但也需要营造一个幸福的精神家园。

补记：一年以后

1996年9月，我们在上次调查的一年以后再次来到小镇，了解到那里歌舞厅的一些新情况。

如我们所预料的那样，在小镇里骤然兴起的歌舞厅业及其社会效应，已成为小镇社会生活的“既定的事实”而存留下来。当向人们提起此类话题时，既见不到了眉飞色舞，也见不到了慷慨激昂——人们已没多少谈兴了。但在一年之中，小镇的歌舞厅业也发生了一些值得提及的变化。

首先，歌舞厅开设的数量和地点有了变化。据有关人士说，去年夏秋以后，小镇的歌舞厅曾一度由60家增至70余家，但去冬“严打”活动以后光顾者少了，歌舞厅缩至30余家，到目前又开始回升到40余家。能保留下来和新开张的歌舞厅老板多数是有一定“背景”的人。一年之前，小镇的歌舞厅全部集中在最繁华的十字街上，这次来看到情况有了变化。“民以食为天”，小镇的饭店业本来在大街小巷上几乎是无所不在的，但如今连饭店都绝少的僻静巷道里也有了若干家歌舞厅，这些歌舞厅的营业额并不因僻静而减少，甚至反倒成了一种商业优势。

其次，小姐们的从业不再是来去自由了。一年前我们了解到的情况是，老板和小姐之间的关系主要还属于按市场规则的一种雇佣关系，假如一个小姐不想在某一舞厅干了，她可以“自由”地结账离去，老板即使不情愿也无可奈何。但这次我们发现，舞厅老板往往采取种种严厉手段限制小姐们的随意辞职。一位小姐偷偷指着窗外一个壮汉向我们说，他是老板雇佣的打手，谁要是未经老板允许而离开这里，抓回来会被打个半死。我们亲眼所见的情况是，一位小姐要上街买生活用品，年轻老板须让自己的母亲跟着她，以防走脱。但即使走脱，也不涉及多领工钱的事，因为老板都是采取拖欠办法付工钱的。

因此舞厅老板和小姐们的关系早已超出了市场游戏规则而具有“黑道”色彩了。

再次，歌舞厅明显由娱乐业向色情业发展。这次我们到几个歌舞厅看到，原来内设的“包厢”已被治安部门取消了，但在舞厅里从语言到动作所弥漫的气氛表明，小姐和顾客的关系更加色情化了。我们所了解到的小镇舞厅被

新闻媒介曝光的事件就有：两小姐在从事卖淫活动中被抓获；某老板威逼小姐卖淫，哈尔滨市某公安部门前来解救，等等。

此行所及，我们见到的小姐们的面孔是新的，老板们的面孔往往也是新的，甚至歌舞厅的招牌、开设地点都是新的。但时隔一年之后，我们虽然仅仅是偶然到舞厅来一趟，却仍然可以看到一种熟悉的面孔，这就是舞厅的光顾者。

附录 南方某镇路边店性服务的考察

廖苏苏

感谢 Q 省的多位工作人员和协和医大的研究生何启亚、刘民、廖锦芳、孟琳、王晓春、冯唯凭、黎艺、汪宁等为这项研究做出的重要贡献。但是本文的观点想法未与他们讨论，由作者本人负责。

一、我们为什么到 F 镇？

预防控制性病艾滋病，是我国目前面临的重要公共卫生问题。为了探索在容易感染性病、艾滋病的一些人群开展预防疾病的健康教育工作的经验，我们根据过去研究得到的一些情况，选择了南方 Q 省有提供性服务的路边店聚集的 F 镇，作为健康教育研究的现场。

我们在 F 镇建立一个妇女健康中心，开展对路边店服务小姐的预防性病艾滋病的健康教育，希望能促进她们使用避孕套的频率以减少怀孕、感染性病甚至艾滋病的机会。这是一个试验性项目。现场工作从 1997 年 1 月开始至 7 月结束。

在开展健康教育前以及工作进行当中，我们围绕着了解路边店背景情况以确定如何在服务小姐中预防与性活动有关的各种健康危险的问题搜集了有关资料。资料收集方法主要有：

(1) 对服务小姐、老板（娘）、其他一些知情人（如直接为路边店小姐服务的小卖店老板等）的个人访谈；

(2) 实地观察；

(3) 自填式问卷调查：包括：1997 年 3 月在正式开展健康教育前，对 F 镇 32 家饭店 227 位服务小姐（占全部路边店小姐的 84%）进行的第一次问卷调查。在进行了 3 个月的健康教育干预后，对 F 镇全部 28 个店的 201 位小姐（占全部路边店小姐的 88%）进行的第二次问卷调查。除了解服务小姐有关的背景情况外，这两次问卷调查主要要了解她们在接受教育前后，有关知识和态度的变化。

二、F 镇路边店的一般情况

F 镇距省会城市 60 多公里，驱车到县城仅需 15 分钟时间。附近有一个国营农场。全镇人口（包括农村）约 3 万。一条省级公路通过该镇。沿 F 镇外公路 1 - 2 公里的范围内，近年新建了相当数量的两三层小楼房，在我们开展项目时还有一些正在建设中。这些房屋的主人，有些是 F 镇居民或者附近农场等单位的职工，也有一些是县城里的人。

数十家“饭店”就开在这些小楼或平房院落中。每家饭店门口都可以看

到一些穿着入时的年轻姑娘，在门口坐着或者摆桌打麻将。这就是当地区分所谓“路边店”与只出售饭菜的一般饭店（当地人称为“文明店”）的标志；在这里不仅可以吃饭，而且可以得到性服务。

（一）路边店的经营者的

这些路边店一般都是由一对夫妇经营，只有极少数店由两对夫妇或者朋友合伙经营。

饭店老板多是 30 上下到 40 多岁的中年人，个别是比较年轻的未婚女性，有些自己以前也做过服务小姐，其中还有人有过比较复杂坎坷的经历。

他们大多来自农村或小城镇，其中一半以上的人来自外省（主要是 H 省），其余是 F 镇或县城里的人，如原农场职工，或者其他行业的人员。

这些老板中除少数自己就是房主外，大多数人是以每月数百元到近 2000 元不等的价钱向房主租来的房子。除此而外，饭店其他一切费用，包括服务小姐的吃住，都由饭店老板来支付。

饭店老板（娘）除“经验管理”外，饭店的一切工作几乎都由他们承担：早上去市场买菜，并为客人和小姐们做饭（有少数饭店雇有做饭的人）。饭店老板的收入主要来自两方面：一是高价售出的饭菜、饮料（这些店的价钱比“文明店”高出很多）；二是如果客人把小姐带出去要给老板交钱（一般最少是 50 元）。

外省老板和本地老板经营饭店方式有一个不同之处：外省一般老板都可以自己从家乡带来服务小姐，或者可以通过他人介绍招募到外省小姐。本地老板则仅有两三个人有招募少数民族姑娘的门路，其余店的小姐大多是“自己跑来的”。也就是从别的店跳槽来的，或者是听到别人的介绍来这里的。

从这个角度看，F 镇的路边店大致可分为三类：（1）外省老板经营，服务小姐清一色是外省小姐；（2）本地老板经营，服务小姐以外省小姐为主或者外省、本省小姐混合；（3）本地老板经营而且小姐全部为少数民族姑娘。在这三类饭店中，前两类占大多数。

F 镇的路边店非常不稳定，老板更迭频繁。1997 年 3 月至 7 月间，先后有 40 多个老板在 F 镇开店，其间有 13 家停业，9 家开业，最短的饭店寿命仅一两周。到 7 月时，有近 1/3 的老板是 3 月以后来的。不过，也有数位来自 H 省某地区的老板，在这里时断时续，开开停停，已经有几年的时间。此外，这段时间里还有 7 家没有停业的饭店，在 F 镇内更换了店址及店名。

（二）服务小姐的基本特征

表 1 F 镇路边店服务小姐的基本特征

指 标	第一次调查(N=227)	第二次调查(N=201)
少数民族(%)	21	12
平均年龄(岁)	19	18

未婚者比例 (%)	90	94
平均受教育年限 (年)	7	7
小学毕业以上者 (%)	65	70

N 指被调查小姐的总人数。

在 F 镇的服务小姐里，大部分 (75% - 87%) 来自其他一些南方省份的农村或小城镇，来自本省农村的不多。在本省的服务小姐中，绝大部分 (近 3 / 4 以上) 是其他县的少数民族。这些女孩子有些是被饭店老板娘直接从家乡以招服务员或迎宾小姐的名义带来的，有几个老板娘还把自己的女儿也带来做服务小姐；还有相当数量的人则是先到南方的一些工厂中做工，由于工厂比较辛苦又不自由，而且工资有限等，经朋友或老乡“介绍”知道 F 镇后，自己跑到了这里。一些以前在这里打过工的女孩，也会帮助老板 (娘) 招募女孩。因此，F 镇的服务小姐以及老板 (娘)，大多彼此是老乡或者亲戚，而且她们在路边店内或在 F 镇交往的亲疏远近，一般也建立在这种乡土关系的基础上。

服务小姐常在 F 镇、家乡以及其他一些打工地点之间频繁流动。有些服务小姐来来往往，在 F 镇的路边店里已经工作两年多了。F 镇经常有从家乡或别的地方新来此地的小姐：或者是原来老板招来的新小姐，或者是一个新开业饭店的“全新人马”。在参加我们第二次问卷调查的人中，只有 1 / 3 参加过 4 个月前的第一次问卷调查，另外 2 / 3 的人中的绝大部分，都是第一次调查以后才来 F 镇的。从对“你是什么时候来 Q 省的？”这个问题的回答情况里可以看到：这些服务小姐来 Q 省的时间，最短的只有 1 个月，最长的 30 个月；共中 50% 的人来的时间在两个月左右；70% - 80% 的人来的时间没超过半年。本省的少数民族姑娘在 F 镇停留的时间，比外省姑娘更短。即使小姐停留在 F 镇内，也可能从一家店“跳槽”到另一家店。

(三) 服务小姐在这里做什么？

客人来路边店就是为了“找小姐”，否则他们就没有必要花那么贵的钱，来吃那种质量根本无从谈起的饭菜。为老板招徕生意是服务小姐的重要工作，所以，除了相貌以外，“会说话、温柔、会招待客人”是老板对小姐的基本期望。F 镇老板大都认为，少数民族姑娘不如外省姑娘会待客。客人来以后可以自己挑选小姐陪客，也可以由老板娘挑选推荐。

F 镇路边店小姐所提供的性交服务 (如果不是处女)，每次最少收入 100 元。据说在前几年路边店兴旺时，一次挣数千元也不少见。所以当地常流传这样的说法：某某小姐一年挣回数万元等等。F 镇有些路边店还特别热衷于“招募”处女，因为嫖处女 (当地行话叫“开红”或“破红”)，客人一般要给这个女孩子 3000 元 - 4000 元，而且给老板的价钱也很高。与妇女健康中心为邻的一家饭店的老板娘，曾打电话回家要自己的妹妹来此“开红”，挣一笔嫁妆回去结婚。当地也有人不时从本地少数民族中骗一些年轻女孩来此

“开红”。

老板一般不付小姐工资，只为她们提供免费吃住，小姐主要靠陪客挣钱。

在饭店没有客人的时候，这些服务小姐一般不承担饭店的任何工作（除非她们自愿）。

她们大多早上起床比较晚，起来吃过早饭后，或者去逛 F 镇，或者开始打麻将（这是娱乐兼“工作”）。从早上 10 点半到 11 点开始，小姐们必须在店门口就座。由于天气炎热，中午客人离开后，小姐们大多要午睡到三四点，然后就是洗澡打扮，为晚上“上班”准备。下午 5 点以后，小姐也必须留在店里准备陪客。

（四）小姐和老板（娘）的关系

小姐是老板赚钱的重要资本，路边店老板与小姐之间的关系是比较微妙的。软硬兼施，威胁加笼络，是老板对待小姐的基本手段。一方面，老板为小姐提供食宿，这是老板可以责骂、威胁小姐，极力限制她们与其他人的交往（包括与其他店的人以及与我们这样的外来人交往）等强硬措施的基础。在 F 镇，即使是毗邻的店，小姐们彼此之间也极少“串门”。但为了让这些年轻的女孩子能比较“情愿地”做好工作，有时老板（娘）也要有软的手段。例如，有些老板娘让小姐称她们为姐姐或嫂子，甚至认小姐做干女儿，以增加彼此的亲密感。此外，对某些受客人青睐或者会招徕客人的小姐，老板可能会给她提供优越一些的居住条件。还有一位老板娘告诉我们，在生意好时，她有时会带店里小姐去镇上的卡拉 OK 厅或舞厅去玩一下。还有些老板娘在生意好时会给小姐一些钱。

有时小姐也会与老板“斗争”一下。由于多数路边店没有明确规定小姐什么时候可以“下班”，更有些饭店要小姐在店里候客直到很晚，所以有一家店的小姐们，对每天这样长的时间困在店里感到不满，她们就在早上、晚上溜到外面去玩。为了保证店里随时有小姐待客，最后老板娘与小姐达成妥协规定：从中午 10 点到下午 2 点以及晚上 5 点到 9 点这两段时间内，每个小姐都必须在店里。其他时间则由小姐轮流在店里值班，其余的人就可以出去。

总的来说，F 镇路边店的外省老板比本地老板对小姐控制得要严。对我们这样的外来人，外省老板的戒心也更大。外省姑娘相对于本地少数民族姑娘来说，也更容易被老板控制。如果她们对某个老板实在不满，一般也只能跑到别的店去；而少数民族姑娘则是“想来就来，想走就走”。有位本地老板娘是少数民族，因此她有门路经常从家乡带少数民族姑娘来 F 镇。她曾经抱怨说：自己把这些少数民族姑娘从家乡带来，“养得白白胖胖的，（她们）就跑到别的店里去了……这些姑娘养不熟，想走就走，留不住。”谈话时在场的一位曾经做过老板娘的外省小姐说：“我们 H 省人不同，如果是从家乡带来的小姐，她们不敢跑，跑了老板会打断她们的腿。”

（五）F 镇的娱乐设施和小姐的业亲生活

小姐们最经常的娱乐就是打麻将。其次是看电视，有少数店还有录像机。有些文化水平高一点的小姐，还看一些流行的爱情小说、杂志等。此外，还有些人打打毛衣，结果还带动了当地有的老板娘也学着打毛衣，尽管 F 镇很少需要毛衣。

在 F 镇有数家卡拉 OK 厅，一家电影院，还有数个书报杂志摊。此外，在 F 镇外的水库旁有一个兼营餐饮、住宿、娱乐的“欢乐园”。虽然有时小

姐们也光顾 F 镇的卡拉 OK、电影院等娱乐场所，但更多的时候是客人带她们去这些地方玩。特别是“欢乐园”这种场所的消费，小姐们自己是负担不起的。

三、小姐们为什么到 F 镇？

毫无疑问，她们离家外出打工最主要是为了挣钱。这些女孩子一半以上是在小学毕业以后，到初中毕业这段时间里离开学校的，还有一些连小学都没有读完。如果说离开学校是她们生活的重要转折点，那么她们当中很多人把下一个生活转折点定在婚嫁。但从她们离开学校到婚嫁，要有四五年甚至更长的时间。有位 20 岁的小姐告诉我们，她 18 岁离开家，“准备再在这儿待一年左右，就回家结婚生孩子。我们家乡要到 24 岁才给生（孩子），结婚早了也没用，所以不急着回去。”

她们为什么到 F 镇？在 F 镇经营时间比较长的老板（娘）小姐和当地人都说，这一两年来，F 镇的路边店生意不好做。我们的观察也表明，很多路边店并不景气。尽管如此，F 镇路边店对这些小姐们还是有吸引力：因为无论挣钱多少，在这里挣钱不那么辛苦（特别是与工厂相比）。在工厂打过工的小姐们讲，她们在工厂的月工资大多在 500 - 700 元之间，还得自己付钱吃饭；而路边店的生活清闲（虽然有时也无聊），“和姐妹们在一起很自由”，还可以白吃白住。有一位 1995 年第一次到 F 镇的姑娘，至今已经来来往去了很多次。这次来之前，她曾经到上海的一家“正经的酒店”当守门的迎宾小姐，月工资 500 元。可是她干了没多久就受不了了。她说：“站得我腿都酸了”，“我还是觉得习惯这里的生活，就又来 F 镇了。”

这些女孩提到的其他一些促使她们待在 F 镇的因素还有：

（1）家里不需要她们。不少外省女孩子讲：她们家里没有太多的田地，而她们的父母一般才 40 岁出头，完全可以料理家里的劳务。她们出来以后，至少不再要家里负担她们的吃穿，她们还能为自己的将来攒下一点钱。

（2）家乡同样大的年轻人都出来了，“再待在家里没意思”。这是少数民族女孩子曾提到的原因。

（3）家里需要钱。虽然我们没有数据说明，有多少人是因此在 F 镇工作的，但是确实不止一个小姐提到这个原因。

（4）还有两个女孩子提到为逃避“包办婚姻”或报复以前的男朋友而滞留在 F 镇的。

（5）F 镇“气候比家乡好”（特别是冬季温和），也是不少小姐提到她们愿意待在这里的原因之一。

四、小姐的性及初次涉入性服务的经历

从我们的问卷和访谈资料中看，并非所有 F 镇的路边店服务小姐都已经有过性交的经历：在问卷调查中，有约 12% 的人报告说，自己还没有过性交行为。另外还有 30% 的人拒绝回答这个问题。这些人有些可能是因为刚来，还没有机会接客；但也不排除有些女孩子拒绝做性服务。

在有过性交行为的人中，第一次性交的年龄范围是 13 岁到 21 岁，中位数年龄在 18 - 19 岁之间。约 70% 的人第一次性交不是在 F 镇。从访谈中了解到，这些小姐第一次性交也不一定是买卖关系。有个少数民族姑娘告诉我们，她们那里“很多女孩子都让男朋友开红”。“喜欢他就给他开红”。但她本人不是，她说她不喜欢那个男朋友；她还说，只要不怀孕妈妈就不会骂她们。

几乎所有向我们谈起初来 F 镇的经过的女孩子，都说自己是被骗来的。她们都说当时并不知道做服务小姐或者迎宾小姐的真正含义是什么。还有一些人被告诉说，这里有很多工厂。因此，当这些女孩子到这里，知道自己要做的真正工作之后，都有一种受骗的感觉。

尽管有些人在谈到这些经历时，已经没有很多情感反应，但也有几位女孩谈到此就眼圈发红要落泪。一位小姐说：“我是被别人骗来的，原来他们都这里有很多工厂……我刚来时也很不习惯，哭了，想回去又没有钱，只好在这里干活。”另一位小姐说：一位朋友告诉她 Q 省很好玩，工厂很多，所以她就不想读书了，和这些朋友一起来到 F 镇。

但她坐车到达 F 镇时，越来越觉得这里像农村，她感到非常害怕就哭了，想回家又没有钱，也不敢告诉家里这里的情况。她来这里 3 个多月了，都不愿意做（性服务），老板娘和带她来的人都来劝她说：“慢慢就会好的”，“习惯了就没有事了。”

一位还没有开红的小姐，在谈到她的遭遇时几乎要哭。她说：她以前在某省的一家电子厂干了 3 年。后来她的一位老乡说，他在 F 镇开了一个宾馆，在那里干活至少每月可领 1000 块，一般都是 1500 块，她就来了。来 F 镇后才发现，那根本不是什么宾馆，而是“这种酒店”。老板不发她们工资，叫她们接客。同来的人都接客了，她不肯。老板就骂：“你不干就没有钱，没饭吃，你就走。”后来，她从原来的店搬到表妹在这家店里来。她说：“我如果干那种事，我妈和家里人知道会打死我的。”

但是，相当的女孩子来 F 镇一段时间后，对做这一行就“习惯”了。有 3 个外省姑娘，我们第一次接触她们是在她们新来不久，当时她们非常羞涩。一个月以后，我们在另外一家店里再次遇到她们时，她们似乎完全换了一个人，已经很老道。这已经是她们在 F 镇做过的第三家店了。

五、服务小姐的健康危险

问卷调查数据表明：有 17% 的小姐曾经怀过孕；13% 的人曾经做过人工流产。在两次问卷调查中，报告曾有过“性病”的人都在 10% - 11% 之间。

实际情况可能比这些数字还要高。有个小姐告诉我们：她那家店里的小姐“差不多个个都怀过孕”。这些服务小姐，在预防与性活动有关的健康危险方面的知识也非常有限，仅有一半多一点的人用过避孕套，而报告说自己能坚持每次都使用避孕套的人，只有 13%。

那么，小姐们关心自己的健康吗？

是的，但是侧重有所不同。相当多的小姐所看重的。仅仅是生育能力。一些少数民族女孩子说：“如果女人不会生孩子，就不会有老公要了。”汉族姑娘也说：如果不能生孩子，她们将来的婚姻就不能维持。

当我们初次接触她们，给她们讲解预防疾病的知识时，特别是告诉她们预防性病对保护她们未来的生育能力的意义时，她们当中的大部分人都很愿意了解这些知识。但当需要她们自己采取行动时，她们就面临着保护自己（使用避孕套）和失去那些不愿使用避孕套的客人以及受到老板的责骂的冲突。

此外，小姐们还常常陷入一个怪圈：她们怕得病（因为有病就赚不到钱），但是她们更怕别人说她们或者怀疑她们有病，她们有时觉得，如果自己关心这些知识，就会背上“有病”的嫌疑。有一次我们碰到一位比较熟的小姐，问她为什么有一段时间不来了，她说：“人家问我，你干吗老去中心？你有

病吗？”

老板如何看待小姐的健康问题？

老板考虑一切的出发点是赚钱，这就使他们在对待小姐健康问题上处于一个两难境地。一方面，他们希望小姐不要得病，至少不要表现出有病，否则会影响生意。因此她们愿意小姐们知道一些防病知识，有些老板娘也会向小姐传授一些她们认为有用的“知识”，甚至有些老板娘还带小姐去诊所检查，冲洗，打避孕针。还有约 10%的小姐报告说：老板娘曾经给她们提供过避孕套。但是另一方面，如果有些小姐坚持说，不用避孕套就不接客，老板娘又会骂小姐怠慢客人。同时，他们也不希望小姐知道得太多，特别不希望小姐知道性病、流产等对小姐们未来健康的威胁。她们怕小姐们会因害怕而不干了。

因此，虽然有些老板（娘）不反对我们开展健康教育；有些还表现某种兴趣；有些起先冷淡，以后又比较“友好”；但是也有些路边店老板（娘）则一直比较冷淡，甚至表现出敌意。她们或者忽冷忽热，或者阳奉阴违，极力限制店里的小姐到我们中心来。

有一位老板娘，我们每次到她的店里进行宣传，她都比较配合，而且说她也常教导这些小姐要用避孕套；但这个店里的姑娘却告诉我们说：老板娘其实并没有把我们送的避孕套发给小姐。有一次，我们在这个店里，向小姐了解使用避孕套的情况。小姐反映说：有时她们拒绝接待不用避孕套的客人，客人就会去找老板娘。我们问小姐：老板娘会怎么说？这个小姐当时就低头不语。可以明显感到，虽然我们当时谈话的声音很小，但她不敢在店里说老板娘的“坏话”。

还有一次，我们在另一家店里与小姐交谈，提到性病可能会使妇女不能生孩子，在场的老板娘马上说：“以前在这里干了几年的姑娘，回去还不是两个、三个孩子的生。”然后她又在私下对我们抱怨说：“你们上次来讲课以后，就有几个姑娘走了。”

还有的老板娘散布说：以后再回去招小姐时，不要文化高的，只要小学文化的，“这样她什么都不懂，更听话”。

六、小姐和客人的关系

路边店的客人主要有以下几个来源：F镇人、县城的人、省会城市的人、开车过路的人。嫖客包括了几乎三教九流，但主要是“老板”和某些有权力的人。

客人和小姐之间，除了一次性买卖的关系外，有些人会成为小姐的老客人或“男朋友”。不少小姐告诉我们说：与她们发生性关系的人是“男朋友”，或者说她们在 F 镇有“男朋友”。其中有些人可能是想以此为借口来掩盖自己的性交易，但不少小姐对“男朋友”确有某种轻信、依托甚至更深的感情。有一位小姐发现她的男朋友并不真心“爱”她时，曾经向我们流露出痛苦、愤恨甚至报复心理。很多小姐不用避孕套就是出于对男朋友的“专一”的信任或“爱”的奉献。她们说：“既然是朋友，我就相信他不会跟别人，相信他没有病。”“他是我的男朋友”，“我喜欢他”（因此我就不需要避孕套）。

小姐们自己觉得，“男朋友”与“老客人”的不同之处，大致有两方面：

第一个方面是男朋友比较关心她们。有一个女孩子说：男朋友“很会体贴人”，“很尊重我”，“有时我身体不舒服，他也不强求（发生性关系）”；男朋友“几乎天天来看我”，“我没有钱就给我钱花”。她觉得男朋友不会再和

别人有性关系。虽然她的男朋友有妻子和孩子。但是这个女孩说：“我也不想破坏别人的家庭。”对她还接待其他客人的问题，男朋友说：“我并没有权利限制你的自由，但你不要为了钱伤害自己的身体，不要做得太多，你没有钱我会给你。”

第二方面，小姐们认为，与老客人不同的是，男朋友“在你有事需要帮忙时会帮助你”。F镇的不少小姐有BP机，就是为了经常与她们的客人“朋友”保持联系。

此外，还有些客人会比较长时间地“包”下某小姐（这在当地叫做“包二奶”）。

其中有些男人包小姐的目的是给他生孩子。我们在F镇期间获知：有一位小姐被省会城市的一个“不太有钱的老板”包去生孩子。如果生女孩，这个人就付她5000元；如果生男孩，就付她1万元。

客人会娶小姐吗？

我们访谈的所有的当地男性（这些人不是客人，至少我们不是把他们当作客人来访谈的）都说：男人找小姐不过是玩玩而已。一位未婚的经营蔬菜种植的老板，与他的从外省来的“女朋友”就住在我们邻近。据说他们的关系已经很久了，但这个老板告诉我们说：他“不想结婚”。有一位少数民族姑娘说：“我们都得回去结婚。在这里干这种工（指提供性服务）是没有人跟我们结婚的，只有很穷的人才会和我们结婚。在家乡，（如果）没有人知道我们干这种工，就可以找人结婚。”

但是，在我们的邻居里，确实有一个当地人娶了一位少数民族小姐，据这个小姐原来的老板说：当时这个小姐怀孕了，于是她就要求这个男人娶她，恰巧这个男人又没有结婚，所以就娶了她。

小姐愿意嫁当地人吗？

虽然很多小姐都说自己在这里有男朋友，但她们几乎没有人想要嫁这里的人，一位已经被当地一个包工头包了很久的小姐说：“我不会在这里结婚。有一次男朋友问我，为什么不见我怀孕。我说，有了孩子你会和我结婚吗？能把我带回家吗？我还是回家乡结婚好，离父母近。”除了故土难离之外，不少小姐对这里的男人的“评价”比较差，如这里的男人坏，粗鲁等等。

据说，在F镇还有个别小姐“赚钱养男人”或者被男人“送”到这里挣钱来养活他们。

七、小姐对自己的未来的想法

虽然有些小姐出来闯荡后，开阔了眼界，说自己离开F镇后要做生意或学手艺，还有些人已经开始做一些生意，甚至自己经营路边店；但是在她们还能做性服务时（如结婚前、比较年轻时），这些女孩子还能完全脱离这个行当吗？从不少小姐来来往往于F镇和其他地方这样的情况来看，恐怕十分困难。

做小姐会影响将来的婚姻吗？

如果对方怀疑或发现她们不是处女怎么办？小姐们对此的基本策略就是不会告诉对方。有一位小姐说，“我就说是我干活时不小心（弄的）……信不信由你。”此外，还有的人告诉我们：“只要你有钱就行。”

八、人们怎么看待路边店和服务小姐

（1）从小姐的谈话中所反映出的家人的态度

无论是汉族还是少数民族小姐，都“不敢让家里人知道自己是干这个

的”。“家里父母要是知道了，(我)会被打死”。很多小姐甚至不敢让家里知道自己做服务员。

“在我们那里，一听(服务员)就知道是干什么的”。她们也不告诉家里真实的地址。

她们的家信就寄到附近的农场、橡胶厂或朋友那里。还有些小姐干脆不告诉家里通信地址，仅通过电话与家里联系。

小姐们也常用“干我们这些(工作)的人”，甚至“风尘女子”这样的话来形容自己的身份。然而，我们也曾经问一位家就在距此数公里处的县城的小姐：你怕不怕在这里遇见熟人？她说：“很少碰到熟人”；“就是碰到也不怕，他要不找姑娘，到这些店里来干吗？”

(2) 当地人怎么看？

(以下，我们所访谈的，更多的是男性，而且是与路边店有某些利益关系的人，例如三轮车司机或路边小卖店主。因此这些看法不能反映当地女性和非既得利益者的认识。)

我们问一位书摊老板：“你的儿子去找小姐怎么办？”回答是：“那也没什么。”

丈夫如果包二奶，妻子怎么办？一位路边小卖店的男主人说：“妻子也无可奈何，因为经济权掌握在男人的手里，妻子知道了，有意见，也没办法，只能容忍……这种事如果出现在经济条件不好的家里，可能会发生争吵……如果丈夫有钱，妻子都能容忍，一般情况下，妻子不会来找小姐，也不会与丈夫争吵。”

一位本地路边店的老板说：“这里的女人对男人在外面包二奶已经很习惯了。很多人生了女孩，丈夫在外面包小姐，生了儿子之后抱回家，给小姐10万、8万就没什么事了。

妻子也很接受，认为是自己老公的孩子，自己养着，对外人就说是捡来的。”

我们曾问一位小姐，如果将来你丈夫在外面找女人你怎么办？她说，无所谓，“反正自己有孩子，他也会回来的。”

九、路边店的发展与F镇的经济

据说，F镇的路边店在1994年前后是鼎盛时期。那时候，“随便就可以赚到不少钱”。

1997年，距F镇数公里外的地方开通了一条高速公路，分流了一部分过路车辆。饭店老板们纷纷抱怨说：高速公路开了，生意就没有了。还有些老板说：因为经济不景气，“贷款发得少了，所以来‘吃饭’的人也少了”。然而，即便如此，从1997年3月到7月间，F镇一直保持着近30家路边店。

F镇路边店的发展，带动了当地的一些行业的兴起与发展。最直接受益于路边店的，就是往来于镇外路边店和F镇之间的载人三轮摩托车；因为90%以上的摩托车乘客是小姐、老板和老板娘。此外，F镇的服装市场和食品市场也由此而兴旺。这些市场的主要消费者就是路边店和服务小姐。当地人说，过去F镇一天卖不出去半只猪，有了这些路边店后，不光猪肉，就是海鲜、山珍都有销路。F镇的服装鞋帽市场在1997年1月我们初次访问的时候，有60-70个摊位，以后虽然减少了很多，但也仍然有20-30个摊位。在路边店外公路旁，还分布着一些卖食品和小百货的小卖店。这些小卖店几乎都兼营传呼电话，这些主要都是为路边店的小姐服务的。此外还经常看到

一些流动的小贩，在每家路边店门前，向小姐兜售水果或者其他一些小吃。

路边店在 F 镇会消失吗？

我们在 F 镇的这半年当中，虽然路边店开业倒闭很频繁，但 F 镇总的店数和小姐人数没有明显的变化。不过，有一位从本县另一个因路边店多而闻名的小镇来的小姐告诉我们，那个镇原来的路边店现在几乎都变成“发廊”了。在发廊，“客人打一炮（指性交），几十块钱就走”。（这是否是为了减少“中间经营环节”，对客人更为便宜？）

十、路过店不是 F 镇存在的惟一的性交易场所

据当地一位私人诊所大夫说，F 镇还有更廉价的性买卖市场：就是晚上在镇电影院附近等候着一些妇女，她们一次性交仅收 10 元 - 12 元。据说其服务对象是当地流动的民工。

我们也注意到，在 F 镇有一些从外面来的妇女租房住在这里。当地人告诉我们，她们当中有些是被人“包”起来的。或许其他一些就是上面这个交易市场的参与者。

