

财经

人生文丛

处处见门槛

◎ 袁念琪 著

——上海人日常生活经济学

上海财经大学出版社



处处见门槛

—— 上海人日常生活经济学

上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

处处见门槛——上海人日常生活经济学/袁念琪著. —上海:上海财经大学出版社, 2004. 7

(财经人生文丛)

ISBN 7-81098-185-4/F · 164

I. 处… II. 袁… III. 日常生活社会学:经济学-研究-上海市
IV. D669.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 063905 号

☐ 责任编辑 张小忠

☐ 封面设计 周卫民

☐ 版式设计 朱静怡

CHUCHU JIAN MENKAN

处处见门槛

——上海人日常生活经济学

袁念琪 著

上海财经大学出版社出版发行

(上海市武东路 321 号乙 邮编 200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海第二教育学院印刷厂印刷

上海浦江装订厂装订

2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

890mm×1240mm 1/32 10 印张 250 千字

印数: 0 001—5 000 定价: 23.00 元

上海男人一二三

(代序一)

也不知道是个什么原因。这些年,人们谈论上海男人要比谈论上海女人多得多,很起劲。外省人在谈,上海人自己也在谈,其中似乎还有点老外的声音。

假如是在意这些言论的上海男人,恐怕真是有点搞不清楚自己到底是什么人——你们把我当成了什么人?! 我是不是你们想象的人?!

可绝大多数的上海男人是把它当作过眼烟云,有的就压根没见过这缕烟云,听过这片鸟语,而是饭照吃、酒照喝、麻将照搓、球照看,还有些照做不误的事情在这里就不展开了。反正是做一个上海男人、做一个男人想做该做和可以做的事,若要出格豁边,那一切由你自己负全责。

对于上海男人的种种评说,后来竟然形成了这么一条:讨老婆是日本女人的好,找老公是上海男人的好。尤其是在与外省的女同志交谈时,只要话题转到上海男人,虽然女同志们眼中没有放光嘴角不见哈喇子涌动,但多多少少是能看出这样的苗头和倾向。

从上个世纪的80年代起,上海人“巴拉巴拉”东渡日本留学打工,就有不少的上海男人是讨了日本老婆的;如此看来,不仅自己觉得是件称心满意的事,而且仿佛就是天底下婚姻的第一黄金搭档和最佳美满组合,听上去就像扫帚配簸箕一般。我私下揣摩,不管是在意还是不在意的上海男人,听了都会有些不爽的。

革命领袖早就谆谆教导我们，堡垒是最容易从内部攻破的。如果说是世人对于上海男人有所误读，甚至是曲解的话，这个责任看起来是要由一些上海男人和上海女人来负的。我这样说是根据的。

在上个世纪的90年代中期，出版界刮起一股城市风，为了展现各地中国人的文化和性格。有《南人与北人》、《都市人丛书》、《“闲话”中国人系列》，有《“剖析”上海人》、《“品评”广东人》、《“批判”北京人》，等等。在这些书里，凡在谈及上海男人的时候，大多会提到上海一个叫做《海派丈夫面面观》电视系列节目，还有这个电视节目的插曲：《海派丈夫变奏曲》。由此立论：“对于沪上所有的丈夫来说，‘上海男人’这一称谓多少有些揶揄的味道。”

平心而论，外省的同志并没有主题先行，也没有把自己的观点强加于人，更不曾罗织什么“莫须有”的东西，因为材料都是上海人自己提供。你只要看看这十集节目的内容，有夹板丈夫、私房钱丈夫、厨房丈夫、保驾丈夫、麻烦丈夫和怠工丈夫，等等。那个《海派丈夫变奏曲》更是形象生动。因为是纸上的阅读，只好请您看了：

“男子汉哪里有，大丈夫满街走。/小李拎菜篮呀，老王买煤球；/妻子吼一吼呀，丈夫抖三抖！/都说男子是顶天柱，谁知男人的酸苦最多；/白天干活晚上奔波，心里苦恼嘴上还唱歌。

“男子汉哪里有，大丈夫满街走。/小王拿牛奶呀，老赵买酱油；/妻子吼一吼呀，丈夫抖三抖！/工资奖金全上交，残羹剩饭归己所有；/重活脏活一人干，任打任骂不还手。”

于是，感慨的外省同志这样写道，“这个歌谣自然有些夸张，但人们凭感觉就能知道，上海的丈夫们自哀自怨，自己在妻子面前，已经开始软弱到令人难以置信的地步。”

需要补充的一个背景材料是：这个节目的编导是个女人，但

她世界观形成的时候，她踏入社会的起点都不是在上海，是后来才进入这个城市。这个歌词的作者也是个有上海户口的男人，但不是个土生土长的上海男人。人们有理由怀疑，他们对上海这座城市的男人究竟真正了解了多少？！他们观察上海男人的目光，是否不自觉地受到自身地域文化影响？！但是，开弓没有回头箭，泼出去的水是永远收不回来的。有关上海男人的谬误，已流传开去。

毛主席说过：除了沙漠之外，凡有人的地方，都有左、中、右。对于没有生活在沙漠的上海男人，情况也是如此。无论你是十集还是八集的节目，是这个还是那个曲，不要求你反映上海男人的主流和代表前进方向的上海男人；可总不能以偏概全。尤其是用嘲弄的口吻，挖苦了部分上海男人的生活状态。毛主席早在延安的时候，就与解放区的漫画家说过：不要冷嘲，要热讽。热讽自然是带着春天的温度，旨在于使上海男人一天天地好起来。

我以为，那个《海派丈夫变奏曲》的歌词，也无意地唱出了上海男人的好：“白天干活晚上奔波，心里苦恼嘴上还唱歌。”这样的人难道不是一个高尚的人，一个纯粹的人，是一个先天下而忧后天下而乐的人？！那“重活脏活一人干，任打任骂不还手”更是值得学习和崇敬。难道把重活脏活让老婆干，对老婆实行“三天不打，上房揭瓦”，才算是真正的男人？！

至于拿牛奶买酱油，那是人家的分工私事，而不能成为判断一个城市男人的标准。你看不惯别人“工资奖金全上交，残羹剩饭归己所有”，那可是人家乐意欢喜，与旁人是毫不相干。又没在人大提议立法，要求全体上海男人照此执行。

前几天读到这么个消息，说是在今年的电视金鹰节晚会上，有个小品是以上海人为开涮的材料，估计是少不了要嘲嘲上海男人。可这个节目的反应很冷淡，用上海话讲：就是没有落场

势。想来他自己也会觉得很无趣。

我生长在上海，曾在外省生活过五年后又回到上海。也可以说，除了做上海男人之外，也做过五年的外省男人。天下男人是一家。凡是上海男人所拥有的缺点，外省的男人也具有；凡是外省的男人们所拥有的优点，上海男人也不缺。如果一定要比较，科学负责的态度就是按照左中右的档次来一一对应。硬要醋比酱油，那就没有什么意思了。而且一不小心，还要伤害上海男人的感情、外省男人的感情，以及上海男人与外省男人之间的感情。

还是套用句老话，就是——做你的上海男人，让别人说去。

上海女人三二一

(代序二)

扬州女人出名的是一个美，遗憾的是现在人们熟悉的美女中鲜有扬州的姑娘。一说到上海女人，大家有共识的出名之处，似乎要比扬州女人多了一个：那就是除了一个嗲，还要再加上一个作。其实嗲和作这两件女人的宝贝，并不是上海女人的独门暗器和绝招，而是天底下女人都拥有的两手。只要她想用，几人挡得住。因为她们大多两手都是硬的。

应该说，上海女人要比上海男人讨全国人民的欢喜。如果一个男人能够向全国选择他的伴侣的话，我想，他会把钟情的目光投向上海女人。

小时候读过一部长篇，书中有个海军的潜水艇艇长，他不是上海人，可他的妻子是个上海女人，他手下的战士中间也有上海男人。小说的内容是记不太清楚了，可里面有句话倒是至今未忘。那是领导批评这个艇长，说他是只爱上海姑娘不爱上海兵。

上海女人凭什么获得众人的青睐？我们可以在一句你我都并不陌生的俗语里找到答案。俗语是这样说的：宁要大户家的丫头，也不娶小户的千金。那个艇长只爱上海姑娘不爱上海兵，怕就是应了这个道理。

道理是不摆自明的，从大户人家出来的，见多识广且懂规矩知礼数，事无巨细皆拿得起放得下。就算是个丫头，也是有近朱者赤的感染，深受芝兰之室的熏陶。这一些，都是小户人家的千金所欠缺的。你虽贵为千金，却不曾有过这样的锻炼和经验的

积累，因而总体的武功就要有所欠缺，技不如人的也是大有人在。如果比的是钱财，那又是另一码的事情。

要再说得细小和具体些，张爱玲的一段话倒是能指点迷津。她说，“上海人是传统的中国人加上近代高压生活的磨练。”这就是说，上海女人身上的品质，有一个方面是来自于传统；而另一个方面，则是近代高压生活磨练的结果。

就传统而言，我看是孔老夫子要求女同志所做到的，上海女人大部分都是能做到的，孝敬公婆，相夫教子等。当然，这一些也是外省的女人能够做到的。只不过上海女人做得更为细致，更加讨巧，更让人心里觉得舒坦。

至于近代高压生活磨练的结果，那就比较多了。与外省女人相比，其中较为突出的有这么几点：第一是坚韧性。上海女人对生活的忍耐力是相当的强。在上个世纪的80年代，我在电视台做《小菜场》节目。当时与上海市蔬菜公司联合举办过一个茄子菜比赛，最后入围上电视的有个菜叫做“美味蟾段”，记得作者是位下岗的中年女工。

那位上海女人先把茄子切成寸段，用自制的工具在茄子上掏洞。只见她将一個似刨子样的家什对准茄子中央，如掘进机般唰唰旋转下去，茄肉纷纷翻出；再塞入拌好的肉糜。入锅烹调，浓油赤酱，美味似蟾段。

第二个是开拓性。还是说说烧菜的事。在1987年春节的“最佳年夜饭”比赛，要求是一家三口，30元的标准，还有荤素搭配等等。有位入围者是病休在家的女工，在录制节目的间隙，还教了我们一个招数，就是凉拌黄瓜不用醋，而是切开新鲜柠檬，挤出柠檬汁浇上，既酸又有清香，黄瓜的颜色依然如故。不像用一般的醋拌黄瓜会使黄瓜色暗，比用白醋拌又多了天然的香味。

这些小发明小创造固然是拿不了诺贝尔也上不了吉尼斯，但显示了一个普通人对生活的深切热爱和乐观，从中透出了顽

强以及对于明天的坚信。这样的人，创造力才不会退化，生命的花朵才不会枯萎。

第三是可操作性。上海女人的可操作性不只是一个可否操作上，而且是体现出要么不操作，要操作就操作得比较美。在计划经济的配给年代，就可以看出上海女人在操作性上的大放光彩。就这点布票，一家人穿得是山清水秀；就这么点副食品，一家人吃得是满面红光。

讲上海女人，那就不得不提一下小女人，这是上海女人中的另类。年纪虽小，却把包括嗲和作在内的十八般武艺玩得烂熟，游刃有余。比如装疯卖傻，佯嗔薄怒……不仅是放倒了屁颠屁颠跟在后头的怀着这样那样目的的小男生，而且也放倒了老大不小的上司。

前些日子盛行唐装。有个小女人，给上司的女儿度身定做；于是就大大改变了在单位的地位。更有甚者，还要上窜下跳，煽风点火，挑拨离间。一个地方只要有一个小女人，从此就不得安宁；如果在两个之上，那就是要了命。

依鲁迅的看法，这是受某些成年女人的传染。那成年女人又是个怎样的腔调？

1933年的鲁迅是这样写道：“习惯在上海生活了的女性，早已分明地自觉着这种自己所具有的光荣，同时也明白着这种光荣中所含的危险，所以凡有时髦女子所表现的神气，是在招摇，也在固守，在罗致，也在抵御，像一切异性的亲人，也像一切异性的敌人。她在喜欢，也正在恼怒。”

对于前面提到的小女人，鲁迅认为是险境令她们早熟。“精神已是成人，肢体却还是小孩子。”俄罗斯作家梭罗古勃也表达了同样的意思，只不过说得颇有诗意：小孩子的眼睛已经长大。

另类不是主流。上海女人还是有许多的好，当然也有许多的不好。这并不奇怪，这正是一个事物的两个方面，这才是一个

真正上海女人的形象。你在外省，是可以从人群当中一眼剔出上海女人的：她们多半打扮得体，不着红的绿的；她们多半轻声细语，她们多半讲究举止……还有城市赋予她们的一种气质和气息，叫人只能意会而难以言传。

娶个洋人做太太多少是有些难度的，还不如娶个上海女人做太太来得实际和可行些。在上海工作的外省人娶个上海女人做太太的，正在悄然增多。

新上海人三章

(代序三)

历史：新上海人哪里来

十年前，到当时的川沙县采访。县政府的娄同志在介绍情况时，说起县里有两个“外办”；我一听有些摸不着头脑，这里与国际接轨竟然如此的繁忙，还要有两个外办才能应付。再问才算明白，“第一外办”是传统意义的外事部门，另外那个“第二外办”则是主管外来人口。

娄同志还说：外省某县的外来劳务人员组织而来，其中还有县上的干部子女，有县供销社主任的闺女，县委领导的儿子，要来的劲头有点像这里的人到海外去打工似的。原因很简单，经济收入有差距。这里包吃包住一个月还有工钱 500 元，奖金不算；能抵得上当地全年的收入。

显然，经济的发展就是新上海人产生和成长的根本原因。换句话说，经济的需求有力推动了移民的产生。而且这种需求是双向的，移民的经济需求是谋生的需要，移民进入地的需求是当地经济发展的需要。

就当时的川沙南汇，也就是浦东新区而言，一批批中外合资的服装厂、绣品厂等企业需要大批的工人，马路及管道铺设维修和环卫等市政行业本地人不愿干，尤其是一些室外的劳动强度大的而报酬相对不高的部门。当然，这些人群只是新上海人的一个层次和一个类型；用人口学的术语来表述，他们只是“暂住

人口”或是“外来人口”，他们是难以取得户口和居住证的，因而也无法享受由此而来的待遇、机会，以至包括权力。但我们在观察和讨论新上海人的时候，是不能忽略这一个部分的。

经济的发展同样也是吸引新上海人的另一端——高精尖人才的主要动因。就看“九五”期间进入上海的海归派吧，总数为25000人，这个数字占了全国回国留学人员总数的1/5。他们中间的70%是来自美英等发达国家，大多是从从事信息技术、生物医药等上海所紧缺的专业。他们看中的是上海这座城市飞速发展的经济和为经济飞跃构筑的这方水土。他们和与他们处于同一层次的外省进入上海的人员，是上海户口和居住证的拥有者。就如第一批获得上海市居住证的加籍华人郑志红赵箭夫妇所说：“现在我有了一种真正成为上海人的光荣，原来只是在精神和文化上感觉自己是上海人。”有无一张派司，不一样，就是不一样。

记得我奶奶说过，我们的老家原是在南京，因为“长毛造反”才逃了出来。长大了方才晓得，这说的是“太平天国”。这也就道出了新上海人产生的另一重要缘由：战争和灾难。它驱使外省人群背井离乡，涌入城市；而城市人则退入租界。

梳理历史，我们可以画出这样几波迁移上海的高潮：远可上溯12世纪的北宋靖康之乱、元兵渡江南下、明朝的沿海倭寇成灾；还有我奶奶提到的太平天国定都南京进军苏锡常，包括小刀会风起云涌。近有上世纪的抗日战争，其中以“八·一三”为甚；还有中原江淮等地的天灾。据现有的资料，移民上海的记载还可以往上推至晋时的永嘉之乱、唐代的安史之乱和五代十国时期的中原混战；但这些迁移无论是规模数量还是意义影响，都是不能与前面所提的那几次类比。

战争和灾难驱动这种特殊性的迁徙是急风暴雨般的，其形式就表现为：涌入。而和平时期则是显得毛毛细雨式地渗透，渗

透的主要线路是血缘和乡情。

移民上海的关键要素是全球大背景的人口城市化趋势。自18世纪的产业革命以来,机器工业所具有的产业集中性,使得人口集中于城市,加速了城市的发展。这种速度相当地惊人:1800年的世界城市人口比例不过1%,1900年增至13.6%,1998年翻到47%;预计到2006年,全世界的一半人口将住在城市。其中突出的一点是,发展中国家的人口增长是全球城市人口增长的主力,占据增量中的92.9%;现在,世界城市居民中约2/3是生活在发展中国家。这是由城市的性质、地位和作用所决定的。别的且不说,仅1949年至1978年,上海创造了全国工业产值的1/10,提供了全国财政的1/6,国库收入的6块钱中的1块是来自上海。

解放前的租界,有过一个对户籍的调查,当时的本地人只占上海人中的30%。1950年的调查数据表明,移民的客籍人已占全市人口的85%。2001年上海市第五次人口普查登记的外来人口为387.11万人,占全市人口的23.13%。

实际上,今天的本地人,就是昨天的外地人。我们仍然能够从口音、生活习惯、居住地区和从事的行当里,看出丝丝缕缕的识别符号。比如拿剃头、修脚、斩肉三把刀的以苏北人居多,南京路上的四大公司全是老广,宁波人弄点小生意……还有一个办法是,从上海1723个姓氏中间也能看出几分,黄姓系春申君之苗裔,汉有陆逊移居松江,金山亭林有顾姓;至三国,上海有姓十四个:邢、陆、顾、张、徐、沈、卞、许、黄、吾、孙、王、朱、吕;本人的袁姓在上海展露头角是在晋至隋期。

依我的看法,正宗的上海人居住的区域,一是浦西人民路环路之内的老城厢,二是浦东一衣带水的南汇、川沙、奉贤绵延至金山、松江。

今后的新上海人,就将在这个场景里——

在上海市人民政府制定的《上海市城市总体规划(1999—2020)》中,对于城市发展规模的目标是:2005年,全市实际居住人口为1470万人,其中非农人口1120万人,中心城人口约815万人。到2010年,实际居住人口将升至1500万人,非农人口也同步升到1200万人,但是中心城人口数量不变。至2020年,全市实际居住人口达到1600万人左右,非农人口则为1360万人;中心城的人口却略有下降,数目是800万人。2001年5月11日,国务院国函(2001)48号文批复:原则同意《总体规划》。

进入:新上海人这样来

“其实坦白讲,我觉得我现在是上海人,新上海人。我自己都不认为我是台湾人。其实我很不喜欢人家叫我台湾人。因为我是宁波人嘛,我爸爸妈妈四九(1949)年过去的。台湾人叫我是外省人,结果回到国内来叫我是台湾人。”说着,周小丽哈哈地笑了。

快人快语的周小丽是上海新联康投资顾问有限公司的总经理。第一次到上海,她还挺着个大肚子。那是1992年8月。

谈起上海给她的第一印象,她说:“我那时第一次来的感觉,是骗我。不相信啊。不可能嘛。浦东这么大地,开玩笑,它要一年一个样三年大变样。”她把双手一摊,摊出了她的推理依据,“因为我在台北的办公室那个前面,有一大块的地。那块地我看大概总共了不起四个平方公里吧,那也是一块新开发的。当然没法跟浦东比,差太远了。可是你知道吗,我每天就这样看着它,我看了十五年,它也没怎么变。”话音未落,她又笑开了。

周小丽喝了口茶,继续说了下去。“可是第二次来不一样。哇。这里一条桥飞过去了,那里又出来一条路。那种切身的感受是很震惊的感觉。你知道吗?在我以前的经历里头,台湾生长、在美国念书、在香港经历过很多的地方,可问题是:没有一个

城市是这样来的。”她的表述顿时也变得神采飞扬起来，“那个感觉就是它整个排山倒海压到你面前来了，这种感觉很可怕。我觉得了不起。有一个很明显的感觉就是说，我相信它的明天会更好。这点我非常相信。而且到现在我都相信，它明天还会比现在更好。”

就在那一年，在不到半年的时间里，她进入上海三次。上海，深深吸引了她。周小丽决心到上海大干一场。那时，她所在的新联阳集团正稳坐台湾房地产策划代理销售的龙头地位。1993年，周小丽和新联阳新成立的子公司新联康站在了上海滩。开业第一年，正值房地产发展处在上升通道，做了汤臣等两个比较大的项目，年底盘点是获利人民币5000元。第二年却是势头逆转，宏观调控政策出台，房地产大赔，把上一年所赚都赔进去还倒赔新台币3000元。年底开股东会，老板决定买单不玩，撤资走人。

人是过海回了台湾，周小丽的心则已留在了上海。那时，市场不明朗，也没人能预言市场何时回暖。可她认为，“我觉得最主要还是一个信心吧。因为我觉得这扇门已经关了那么久了，今天要开了。坦白讲，再关起来不太容易的。那我觉得，上海这里头的潜力太大了。这个能量要是被释放出来的话不得了。中国的能量是没有被释放出来，哪一天真的释放出来，那全世界都怕它。”

老板说，如果谁还要去中国大陆的话那就另组公司，资本额减半。周小丽再度抛夫别女，1995年重返上海，再竖新联康的旗帜。

原先的客源不见了，那些台湾发展商都回台湾了；寻找当地的发展商，一是没关系，再一听台湾人就常吃闭门羹。更主要的是理念的差异，那时的房地产业是根本没有什么代理营销的观念，计划经济的定势使发展商们认为卖房子还不简单，朝南坐的

事情，造了还怕没人买。周小丽的日子真的不好过。

周小丽没有对上海发生动摇。她看好这座城市，且不说这座城市的地位，就凭它独有的无与伦比的底蕴和潜质，她是能够迅捷地度过从计划经济到市场经济的转型，而后冲刺在前。

不爱穿裙子的周小丽，香烟倒是从不离手。她又点上了一支，讲述了这样的一个细节：“1997年代理‘上海新家坡’。有一个客户说他在买这个房子之前，看过113个楼盘。哇。我吓坏了。那收集的资料可能有一人高了，他收集的资料已经不输我办公室的那个研展部门了。厉害！所以这就是上海人我佩服他的地方。锲而不舍。您说货比三家，他是比一百多家了。”

印象和观点，就是建立在这么一个个细节的组合之上。只要你破冰不止，坚冰总有一天会被你打开。上海新家坡、新家坡美树馆、四季园等案子打响了新联康的牌子，同时发展商也接受了新的理念：需要有代销商对他们产品的建议、对整个客源的分析、对整个行销的企划和产品的包装。

陕西南路肇家浜路口的“新家坡美树馆”，周小丽推翻了原来的设计。认为在上海人眼里以前的法租界是很好的地段，怎么还是六个大高层一梯六户没有特色。周小丽称这种北边大中间小南面稍微大的房型叫青蛙。建议它放大！这对发展商是一个很冒险的举动。后来证明套内面积放大是对的。形式被整个打破，产品在当时让人家眼睛一亮。越大越风流，越大越跑快。

在“上海新家坡”楼盘推出了一个庭院概念，向客户强调的就是一种生活方式。发展商是新加坡人，新加坡是以花园绿化最有名。就要把这套东西带进整个社区，或者给以后的小区发展的方向定位。周小丽说这个理念在当时很新，现在看起来满地都是不过如此。做到销售“四季圆”，半年卖出3个亿。

一家四口分三个地方。周小丽在上海，先生带着小女儿在台北，大女儿扔到美国。全家团聚的日子在一年中占的天数很