

建筑是世界的年鉴，当歌曲和传说已经缄默，它还依旧诉说

王耀成著

石库门的主人

一个商帮的文化背影

世界上走得最远的是商人，
比商人走得更远的是商品，
比商品和商人走得还要远的是文化。
——他们从历史和岁月的深处走来，
我看到了一个大写意的背影。

作家出版社

◇ 浙东作家文丛

石库门的主人

——一个商帮的文化背影

王耀成 著

作家出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

石库门的主人 / 王耀成著. —北京: 作家出版社,
2005.12

(浙东作家文丛 / 李浙杭主编)

ISBN 7-5063-3596-4

I. 石… II. 王… III. 散文—作品集—中国—当代 IV.1267

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 010913 号

浙东作家文丛(5册)

作者: 王耀成

责任编辑: 张玉太

装帧设计: 文彦

版式设计: 文彦

出版发行: 作家出版社

社址: 北京农展馆南里 10 号 邮码: 100026

电话传真: 86 - 10 - 65930756 (出版发行部)

86 - 10 - 65004079 (总编室)

86 - 10 - 65389299 (邮购部)

E-mail: wrtspub@public.bta.net.cn

http://www.zuojia.net.cn

印刷: 杭州钱江彩色印务有限公司

开本: 787x1092 1/16

字数: 225.8 千字

印张: 19

版次: 2005 年 12 月第 1 版

印次: 2005 年 12 月第 1 次印刷

ISBN 7-5063-3596-4

总定价: 125.00 元(全 5 册) 本册定价: 25.00 元



作家版图书, 版权所有, 侵权必究

作家版图书, 印装错误可随时退换



世界上走得最远的是商人，
比商人走得更远的是商品，
比商品和商人走得还要远的是文化。
——他们从历史和岁月的深处走来，
我看到了一个大写意的背影。

——题记

序

我和耀成相识算起来有三十几年了，彼时我们还都是小青年，从不同的军区和军、兵种奉调来总政，做了1972年5月《解放军文艺》复刊后的第一批编辑。他在散文组，我在评论组。那时虽然还处在文化大革命当中，但是由于林彪反党集团的覆灭，大家的情绪为之一振，似乎看到了一线曙光。也就是在这种背景下，周恩来总理亲自指示恢复出刊《解放军文艺》。重组的编辑部工作气氛很好，怀着对久违了的文学的热爱，大家夜以继日地工作。耀成为人坦诚且朴实，乐观且有朝气，年纪虽轻却很有亲和力。后来海军多次来要他去搞专业创作，文艺社也考虑到照顾他家庭的实际情况，就同意他调到浙江宁波东海舰队。以他的认真和文学上的成绩，我们都为他的调走而感到惋惜。若干年中，大家信息通得很少，只是听说他后来转业留在宁波地方。也许是一种缘分，当我到《文艺报》工作以后，和作家们联系的面宽了，方了解耀成近些年的经历，得知他一直没有离开创作，继续发挥着他散文、报告文学创作长项。去年他寄

赠我两本长篇人物传记《赵安中传》和《陈中伟传》，而且得知前者已经再版，发行了4万多册，并正在准备出第三版；后者也应海外的要求在翻译将出英文版，我从内心为他感到高兴。以他这样一个做事既认真又很勤奋的人，不管个人情况发生什么变化，我想他不会放弃文学。

半年前终于有了一次难得的聚会。他送给我他的新著《石库门的主人——一个商帮的文化背影》书稿的校样。我读过后，对耀成的文学创作有了一个新的认识。这本新作不仅和当年他的成名篇《柿子熟了的时候》是两副笔墨了，与近年很有影响的他的两本宁波名人传记也大异其趣。我不知耀成什么时候一头扎进了宁波帮的研究。耀成是金华人，非宁波人，“宁波帮”也不是他的归纳。但读过《石库门的主人》我可以说，为宁波商帮勾画文化背影，从历史和文化的层面对宁波帮作出新的解读，耀成是第一人。上海是中国近代工业文明的第一个滩头，宁波人是上海开埠后先来先到、数量最众的移民。这些没有文化的普通宁波人，在上海滩从事着各行各业的工作。他们靠自己的聪明才干、吃苦耐劳站稳了脚跟，而为了生存而独创并熟练应用的“洋泾浜英语”无疑使他们在十里洋场中获得了更多的谋生机会。——耀成从冯泽夫等6个宁波商人1860年在沪编辑出版的第一部洋泾浜英语读本《英语注解》，追溯到近代宁波帮的历史应该用“洋泾浜英语”来写，是真正的文化立场、文化发现。《石库门的主人》一节同样精彩。“新天地”是由上海石库门改造而来的一个新地标，也是大上海的一个新

繁华所在。作者偏偏注意到新天地石库门纪念馆里，旧石库门主人的日常生活演绎选择的是宁波人的日常生活。由此我们知晓，上世纪宁波帮的确曾经当之无愧地做过这个城市的主人。到了《推开沉重的大院之门》诸篇，则由“在帮言帮”进到了“在商言帮”：将宁波帮（甬帮）与另外两大商帮晋帮和徽帮作了历史文化的抒写。特别是从晋商大院的方正对称、徽商民居的祠堂牌坊、甬商石库门的独门天井发现了的甬帮与晋、徽帮既有文化同宗、又有“海派”特质，既新鲜又陌生，令人耳目一新。限于篇幅，我不能一一列举耀成的种种发现。而我也有一个发现，那就是耀成在新作中与一页页风干的历史对话时，承载了一个巨大的心灵情结：在对文明的惋叹中呼唤民族的开放进步。他有着写“大散文”的心灵纬度。而另一方面当然也具备了足够的学识、才情和哲理品格。他的创作不仅为读者提供文学描绘，还能导引读者在建筑史、民族史、股票史、语言史间徜徉。他完成的是一个作家从纯文学的立场到文化立场的转变、确立。这对他本人、对他人都是极为重要的。近些年来，文化散文在对文学边缘化进行救赎的背景下勃兴。文化是人类在特定的社会与自然环境下产生和后天形成的一种群体式行为模式及生活方式。凡人类不是凭生物本能而学会和创造的任何事物都是文化。文化散文也好，大散文也好，都不应该是打个招牌，而在于作者开阔的文化视野与扎实的文化发现与阐释。也许如此，文化散文才能产生比一般的文学散文更高的认识和审美价值。耀成的文化散

文称得上既有知识学问又有历史感悟，是达到了既入乎其内又出乎其上品的上品。本书中许多文字具有文化典籍、文化积累的意义。而由于他的叙述风格朴实而机智，沉厚而鲜活，读来更让人兴味盎然，欲罢不能。我相信这本书一定能征服它的读者。作为第一读者中的一个，我先读为快，先吐为快，写下这几句读后感，并期待着读到耀成更多的新作。

范咏戈

(作者为《文艺报》总编辑)

目录

序	范咏戈 001
宁波帮与犹太商	001
徽骆驼，咸骆驼	007
绍兴师爷与宁波商人	014
推开沉重的大院之门	022
石牌坊背后的徽商	031
石库门的主人	040
宁波帮与洋泾浜	049
冯泽夫与《英话注解》	079
文脉与商脉	
——宁波商帮的人文坐标	092
聚财与散财	
——宁波商帮的金钱观念	104
历史的旧书签	
——宁波帮的老股票	122
江南，有这样一个古镇	
——庄市的记忆	137

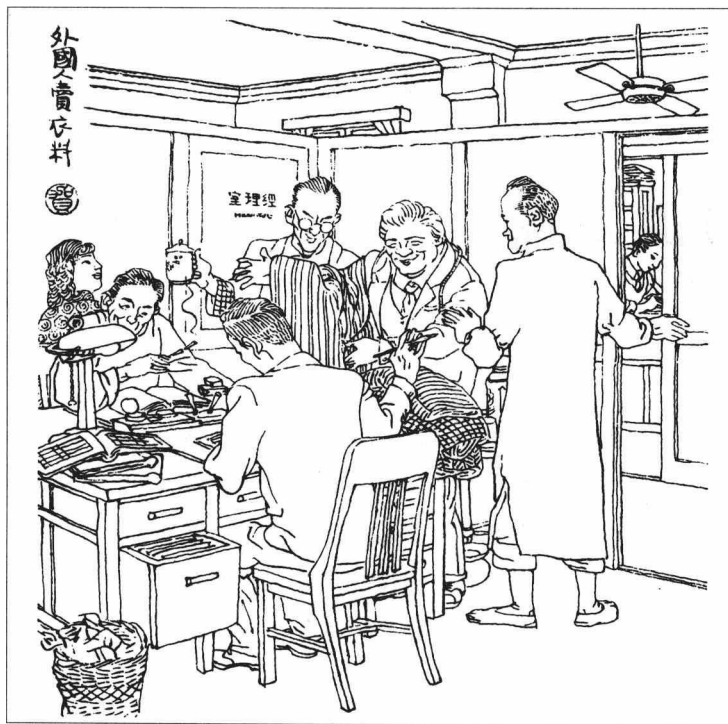
殊途同归，报效桑梓	
——卢绪章与宁波帮	148
为了邓公的嘱托	
——钱伟长与“王宽诚教育基金会”	159
从银行家到航运家	
——包玉刚 12 题	175
一代儒商	
——李达三访谈录	199
敢为天下先	
——曹光彪小记	215
一个香港宁波帮的另类故事	
——郑介初的收藏人生	227
一个宁波帮买办的戏剧人生	
——应云卫百年祭	241
百年商帮，系于国运	255
让历史告诉未来	262
另一桩夙愿	270
回顾与展望	272
后记：九月的一个清晨	277

宁波帮与犹太商

利希霍芬(F.F.Richthofen)，德国地质学家，1861年首次来华，后来到中国内地作了七次考察，足迹遍及中国的大江南北，最后著成《中国——亲身旅行和据此所作的研究成果》六卷本……他在中国发现了什么？

初闻“宁波帮是‘中国的犹太商’”这句赞誉，虽则以喜，但不知语出何典，翻了很多书，终于不知其所。失望之余，以为不过是口头说说而已，并无实据的。犹太人以善于经商闻名世界，从《圣经》到许多商业经典都记述着这个奇异民族的经商典范。但我们大家所熟知的，恐怕还是莎士比亚名剧《威尼斯商人》中的那个犹太商人。

《威尼斯商人》的剧情围绕着这样一个故事展开：犹太商人夏洛克借给了安东尼奥3000块钱，并且约定，如果到期不还，则割取对方胸脯上的一磅肉。果然，安东尼奥不能按时还钱，朋友们想了种种办法与夏洛克调解不成，最后对簿公堂，夏洛克坚持非要割取那一磅白肉不可。莎士比亚以其丰富生动的情节和精妙的戏剧语言，塑造了一个高利贷者的不朽典型。剧中的夏洛克虽然是一个反面人物，但是已经惟妙惟肖地展示了犹太商人的精明



贺友直《说说画画上海老行当》，上海人民美术出版社，2004年7月版，第174-175页。

和智慧。当然，夏洛克并不能作为犹太商人的代表，因为，世界上的犹太人和犹太商实在是很优秀的。

著名的宁波籍画家贺友直，画过一个上门卖衣料的犹太人，他用传神的线条和质朴的文笔，生动地展现了犹太人的“牛皮糖”精神：

犹太人会做生意，这恐怕是全世界出了名的；犹太人善于理财，这恐怕在全世界也属数一数二的；犹太人精明，能否推为世界之最，不敢断言，但在我们上海人的心目中，则是承认的……

我还见过犹太人肩上揹一叠毛织衣料，到洋行、公司的写字间兜售。这种人耐心极好。无论是被讨厌，被驱赶，他总是一块料子一块料子地展示，总是一成一成地让价，总是

一只写字台一只写字台地推销,即使是无人理睬,也总是笑脸相向,鞠躬离去。我想,犹太人在做生意方面能取得举世瞩目的成就,其一恐是得之于这种“牛皮糖”精神。

其实就经商而言,同样优秀的还有中国人,梁启超就这么认为。梁曾经为李鸿章写过一个传记,题为《李文忠公事略》。李鸿章一生办过的大事可谓不少,择其要者有三:一曰镇压太平军和捻军,二曰办外交,三曰办商务。其他不论,梁启超说李鸿章所办商务无一成效。原因在哪里呢?问题出在“官督商办”。

在梁启超看来,商旅之事“官督”和官办都是弄不好的,应该放手让民间自由发展。梁启超的说法不无道理。官有官责,商有商道,官只要管好你自己职权范围的事情就可以了。用现在的话说,“领导就是服务”,你只要做好你的服务。“在商言商”,商旅之事就让商人自己按照商道规律去办好了,何必要你管得那么宽?何况你又管不好。在中国的文字里,“官”字多义,既指官员、官方,也指公家的、公共的。许多事情,凡一沾上“官”字便弄不好,或者效率低下,或者百弊丛生。记得我们乡间有一句俗话:“吃官饭,打官鼓,官鼓破了无人补”——老百姓真是伟大,一句话道尽了一个“官”字的弊端。

梁启超接着上面的话说:“中国人实在最长于商业,如有天授,只要国家制定法律,开通道路,保护利权,国富可立而待之。”

这句话有两层意思。这后一层意思,已经为我们改革开放短短的历史所证明:只要国家门户开放,只要国家为老百姓“保驾护航”,的确“国富可立而待之”。这前一层意思,梁启超说中国人经商“如有天授”,可谓一语中的。梁启超的观点,得到了美国一位市场学家的认同,他认为世界上有两大“优商民族”——除了犹太商以外,还有华商。不过,他也指出了这两大优商民族的差异之处。他说:如果一个犹太人开了一家餐馆,另一个犹太

人肯定不会再开，他会紧挨着餐馆开一个停车场或修车场，与餐馆配套，各得其所，相得益彰。这叫“求异经营”。而华人则不然，若一个中国人在街上开了家洗衣店，另一个中国人会紧挨着也开一个，于是乎一夜之间开成了“洗衣一条街”，这叫“求同经营”，或者叫“规模效应”。求同也好，求异也罢，结果是中国人和犹太人把生意做到了全世界。

但是，上举的例子，只是说明中国人和犹太人都是“优商民族”，并不能作为“宁波帮是‘中国的犹太商’”的根据。直到1995年我们发起成立了“海外宁波人研究会”，我的朋友、时任宁波市教委办公室主任的孔玮玮送给我两册沙香莲女士主编的《中国民族性》，在那发黄的纸页里，我们终于喜出望外地找到了直接把宁波人和犹太人相提并论的例证。

19世纪，德国有个地质学家名叫利希霍芬(F·F·Richthofen)，他于1861年首次来华，1868—1872年再度来华。后来得到上海英国商会赞助，在中国内地作了7次考察，走遍了大半个中国。他在中国旅行，最早涉足也是接触最多的地区是中国东南部。利希霍芬得出结论说：“正如中国人是好劳力一样，中国人作为商人也有出色的才干……利欲之念是中国人普遍属性，‘买卖’是他们生活的最大乐趣。”

而且，他在《中国——亲身旅行和据此所作研究的成果》一书中，在讲到浙江人时这样写道：

“浙江省人，由杂种多样的人组成……沿海有特殊种族，如宁波人。宁波人在勤奋、努力奋斗、对大事业的热心和大企业家精神方面较为优秀。

“宁波人是浙江人中的特殊分子，宁波人在上海的势力很大，船夫、水手的大部分都是宁波苦力，宁波出身的男佣正驱逐着广东出生的。然而势力更大的是买卖人，尤其是商业中的宁波人，完全可以和犹太人媲美。广东商人作为大商人，要求和欧洲人一

样的价格，而宁波商人则更看重小的、零碎的利润。宁波人中最值得注意的是宁波北部的慈溪人。”

原来这就是宁波人被誉为“中国的犹太人”的由来！

至于这个德国地质学家说得对不对，我想130多年来的宁波帮的表现已经足够证明。不过，我想宁波人也用不着太得意，利希霍芬在这里用的是“媲美”两字。“媲”的意思是“匹敌；比得上”；“媲美”也者，不过是“谓其美相若”也。也就是说，“宁波帮”和“犹太商”，细较起来，还是有个伯仲之分的。

不过，一路研究下去，我又有了新的发现。1890年在上海出版的美国人亚瑟·亨·史密斯所著《中国人的性格》，在第17章“能忍且韧”中这样写道：

谈到已故的格兰特将军，他在环球旅行回来时，有人问他，他所见到的事情中，最出乎意料的是什么，他立即回答说，他所看到的最奇怪的事是一个中国小商贩凭着自己强劲的竞争力战败了一个犹太人。

格兰特将军是美国南北战争中北军的著名统帅，他率领北军在艰苦卓绝的战争中转败为胜，赢得了这场解放黑奴和挽救国家于分裂边缘的战争的最后胜利，其后连任两届美国总统。在史密斯所说的那次“环球旅行”中，格兰特于1879年访问日本时顺路也到过中国，李鸿章热情款待了他，目的是想请他说服日本人在中日琉球争端上做些让步。这个美国总统到达日本后是如何“为中国人说话”的没有记载，被历史记载下来的倒是他从日本给李鸿章写来了一封信，信中除对日本惊人的新气象大加渲染，且预言此时中日之差距将使“日本以一万劲旅”“长驱直捣中国三千洋里”。为此，美国总统力劝清国总理李鸿章“仿日本之例而效法西法”，具体的办法就是“取用西法，广行通商”，如是，

则“国势必日强盛，各国自不敢侵侮”。自然，李鸿章没有也不可能照美国总统开的药方去做，而在其后的中日甲午战争中果然惨败，不幸被格兰特言中。中国既有如此“优商民族”而不能主动与各国“广行通商”，从中取利，岂不令人感慨唏嘘？

——对不起，有些扯远了，还是回到前面的话题吧。可爱的史密斯先生在引用了格兰特的话后，就此议论道：“这件事的确意义重大。犹太人的品格至今已为人熟知，他们卓有成就，令人惊叹，但犹太人毕竟只是人类中的一小部分。而中国人则在世界总人口中占有相当大的比例。那个被中国人战败的犹太人与其他犹太人肯定没有本质的不同，而那个成功的中国人与其他数百万的中国人肯定也无本质的差别。因此，若是其他中国人有机会与犹太人竞争，除了竞争者的身份不同外，竞争的结果也许没什么两样。”

这后一句话特别值得玩味。什么意思呢？史密斯先生的言外之意是说：如果一个宁波人有机会与犹太人竞争，照样也是可以把犹太人打败的！

顺便说一句：亚瑟·亨·史密斯所著《中国人的性格》向为中外学者所注目，也特别为鲁迅所看重。而我们现在要感谢史密斯先生的是：他给了宁波人一次打败犹太人的机会。虽则，只是一次虚拟的“商战”，类似鲁迅先生的“精神胜利法”。

（作于2005年5月，刊于一些报章。）

徽骆驼，咸骆驼

谚语是语言中的“味精”，商谚是谚语中的一个分支，其中也有许多颇堪玩味者。

比如，徽商中就有一句很经典的商谚——“钻天洞庭遍地徽”。

明末市井文学家冯梦龙在《醒世恒言》中写道：洞庭“两山之人，善于货殖，八方四路，去为商为贾，所以江湖上有个口号，叫做‘钻天洞庭’”。那么“遍地徽”呢，是极言徽州人从商之多，所以又有“无徽不成镇”之说。关于宁波帮的商谚也很多，最著名的莫过于“无宁不成市”；可以与之并列的还有关于绍兴的“无绍不成衙”。你看，“不成镇”，“不成市”，“不成衙”，简简单单9个字，就把这3个地方的人文特征表述得如此鲜明贴切。不过，同样是说在中国商业中的重要地位，徽商的“不成镇”和甬帮的“不成市”还是有区别的。虽则“市”、“镇”两字通常联用，但“市”还是比“镇”要大，说明宁波帮在数量上虽不及“遍地徽”，但其整体实力应该是强过徽商的。

不过，同为中国著名商帮，毕竟还是有许多相同之处。人们常把徽商叫做“徽骆驼”。“遍地徽”是形容徽商的多，“徽骆驼”则说的是徽商的“贱”，或者说是“肯吃苦”。巧的是宁波人也自称骆驼，名曰“咸骆驼”。宁波人为何称自己是咸骆驼？不但外