

---

# 出入于中西之间

## ——近代上海买办的社会生活及其文化特征

Between Chinese and Western — Social Life  
of Compradors and Their Cultural Characteristics in Shanghai

---

马学强

**〔内容提要〕** 16世纪西方传教士利玛窦等人构筑的跨越中西“深渊”之桥,与19世纪买办架起的“东西间的桥梁”,在背景、内涵、意义上不可同日而语,但在中西交往和文化传播中都起到了独特作用,具有不同的价值。作为中国传统经济体制之外的人物,买办最早与西方的近代经济发生关系,继而成为通商口岸富有影响力的新的社会力量、新的社会阶层。买办在职业上与西方人保持着长期而亲密的联系,其行为方式、知识结构、思想观念等方面深受西方的影响;同时,他们是近代中国财富的极大拥有者,具有强大的消费能力,也有实力去模仿、融合、消化西人的生活方式,所以他们的生活方式包括衣着、住房、宴请、信仰、社会活动以及子女教育,都与传统商人、官绅迥然有别。买办是近代上海许多新事物的引入者,也是近代生活方式的倡导者之一,他们在中西交流史上的影响深远而广泛。

人们在评价晚明利玛窦、汤若望等耶稣会传教士的作用时谈到:“使得东西两大文明得以越过‘万丈深渊’而相遇和交流的,是耶稣会士的‘文化适应’策略和中国进步知识分子的‘开明开放’精神,是他们构筑了跨越‘深渊’的‘桥’。”在中西两大文明第一次全面碰撞、交流和相互汲取营养,是被一些学者誉为“巨人的一代”的、以利玛窦为代表的耶稣会传教士们以及他们的中国朋友们所成就的。<sup>①</sup>传教士的这些中国朋友们就包括上海的徐光启等人。那一段

---

<sup>①</sup> [美]邓恩著,余三乐、石蓉译:《从利玛窦到汤若望——晚明的耶稣会传教士》,上海古籍出版社2003年版,“译者前言”。

中西交流曲折迂回,弥足珍贵,且也留下了不少生动有趣极富戏剧性的回忆。

几个世纪过去了,东西方社会继续按照各自的逻辑在发展,到19世纪中叶,格局大变,中西之间舟船与桥炮的悬殊对比,导致中国在战争中一败再败,一系列不平等条约的签订,国门洞开,悲怆、遗憾、无奈、麻木、自强,不同的心情心态在国人的各个阶层人群中弥漫扩散。这一时期的中西交流迥然不同于数个世纪之前的情势了。坚船利炮装备下的西方军队气势汹汹,在他们的掩护中,西方的外交官来了,洋商来了,传教士又卷土重来,这些人来华的使命不同,目的各异。与他们打交道的也是不同的中国人,中西之间,或为行政外交上之交涉交往,或为文化思想上之接触交锋,也有的是商业贸易上之交流往来。在近代与外国人的交往中,最引人注目的一个群体就是买办。

洋行买办——这个从葡萄牙语借用的词汇 Comprador,在近代上海一种很有意思的称呼就是“糠摆渡”。<sup>①</sup>犹借糠摆渡为摆渡之用,就是起了桥梁的作用。买办作为中外商人的居间人,东西两种文化的中介人,一些学者基于他们“对于近代中国的经济发展、社会变革和全面的文化移植起了战略性的重要作用”,而评价其为19世纪“东西间的桥梁”。<sup>②</sup>

16、17世纪利玛窦等人构筑的跨越“深渊”之桥,与19世纪买办们架起的“东西间的桥梁”,在背景、内涵、意义上不可同日而语,但在中西交往和文化传播中都起到了独特作用,具有不同的价值。后者是中国传统经济体制之外的人物,他们最早与西方的近代经济发生关系,继而成为通商口岸富有影响力的新的社会力量。买办在职业上与西方人保持着长期而亲密的联系,故其行为方式、知识结构、思想观念等方面深受西方的影响;同时,他们是近代中国财富的极大拥有者,具有强大的消费能力,也有实力去模仿、融合、消化西人的生活方式,因此他们的生活方式包括衣着、住房、宴请、信仰、社会活动以及子女教育,都与传统商人、官绅迥然有别,为处于静态、闭塞中的中国提供了一种新的生活方式,

① 上海对买办有不同的称呼,大致有“糠摆渡”、“糠摆度”、“康八杜”等,皆系译音。如《洋泾浜山歌》中有“洋行买办糠摆渡(Comprador)”。《沪游竹枝词》谓:“糠摆度名不等闲,宁波帮口埭香山。逢人自诩呱呱叫,身列洋行第几班。”杨勋的《别琴竹枝词》有:“多少洋行康八杜(当手也,粤人呼为买办),片言茹吐费疑猜”。

② 美国学者郝延平在20世纪60年代曾以“十九世纪的中国买办”为专题进行研究,后成一书,即《十九世纪的中国买办:东西间的桥梁》(中文本由李荣昌等翻译,上海社会科学院出版社1988年出版)。郝延平认为买办是中外商人之间的中介,所以“他们在近代中国的作用主要是经济上的”,该书研究的主要重点也在经济领域。同时,作者也注意到买办不仅仅是“买卖人”,在非经济活动中诸如生活方式、对西方文化思想的反应、对社会政治的关注与参与方面,买办也深受西方的影响。

从这个意义上说，他们通常也是所谓时尚的代表者、传播者与推动者。

## 一、新的社会阶层、新的社会力量

这里有几段描写，具体而形象地反映了 19 世纪中叶上海买办所从事的职业生活情况：

每逢春天，买办们总是眉开眼笑地离开上海，由苦力用舒服的轿子把他们抬到市场去。在采购的季节，总有大量的白银流出上海，这一情况每逢五月就丝毫不爽地影响着租界的金融市场。……接连好几年，每年在半个月内运到江苏、安徽和浙江去的款项，达七千五百万元之巨。上海的大班们并不耽心，他们知道，单凭引力作用，这种金属就会流回这个江口边上的城市的。

当买办们回到城市时，大班们会面露喜色，拍拍他们的背。……大班不会说中国话，因此在社交上和技术上无法直接和中国人做生意。于是他们雇用一個买办，这是在他的社会中一个有地位的中国绅士，本身是个生意人或银行家。他的职责根据其外国雇主的业务方法而有所不同。可是，在大多数情况下，他得维持一个由中国职员组成的班底……当他（买办）穿了蓝绸长袍，剃光的头上戴着尺寸十分合适的黑瓜皮帽走进大班的办公室时，那副样子很能引人注目。

（买办们）去访晤白人的主顾，一边喝着绿茶，一边不慌不忙正正经经谈问题。他们代表白人买卖甚至付款。他们弥补了大班和中国人之间很大的缺口。在他们之间形成了一个明显的小集团，靠白人经营的公司的丰厚赚头过活，并且他们自己也逐渐丰厚起来了。<sup>①</sup>

有时是带着银子下乡，有时是“一边喝着绿茶，一边不慌不忙正正经经谈问题”，买办就是在平平常常的生活中从事着他们的职业。因买办而形成的买办制度，成为近代中外商人合作的基础，这一制度一直延续到第一次世界大战。

在上海早期买办中，广东人因为具有对外贸易的经验和鉴定茶叶的能力成为首选。自 1842 年至 1860 年间，他们跟随外商来到上海。一般说来，当时在上海有多少家洋行，就有多少买办。随着中外贸易的开展与扩大，数十年间

<sup>①</sup> [美]霍塞著，纪明译：《出卖的上海滩》，商务印书馆 1962 年版，第 88—89 页。

造就出数以千计的买办,使他们逐渐形成了一个明显的“集团”。在这一过程中,买办的籍贯也发生了变化,从早期的以广东人为主而转变为以江浙人为主。在20世纪一二十年代的上海买办中,江浙籍贯的已占绝对优势。据对90名上海著名买办籍贯的分析,便清楚地说明了这一点:浙江,43人;江苏,31人;广东,7人;安徽,5人;江西,1人;不明,3人。<sup>①</sup>

买办在中外商业活动中的作用重要而独特,由此使他们首先成为了商业上的精英。那时,中国重大的商业活动往往在上海举行,而不少重大的商业活动都是通过买办作为中间人来组织安排的。买办的社会影响力也在不断扩大,这在许多地方逐步显露了出来。开始是在传统的同乡同业组织如会馆公所中,买办确立了他们的地位。19世纪六七十年代,广东籍买办在上海具有强大的势力,而这个群体在上海组建的广东同乡组织中也起着重要作用,买办唐廷枢、唐茂枝、徐润、陈可良等都是广东同乡团体——广肇公所中的重要而关键人物。随后,洋务自强运动兴起,作为当时中国较早了解西方近代知识特别是最早接触近代西方商业经营管理之道的那一部分人,买办成为洋务派不得不依傍的力量。此间的因素非常复杂,既有资金上的原因、观念上的问题,早期军用工业和民用企业中的资本,有相当大的一部分是由买办依靠他们此前所累积的财富转化而来的,在上海的洋务企业中都有买办的股份,为买办认购或筹集。另一方面,由于买办伴随洋商左右,并保持着密切的交往,在此过程中逐渐学会了创办近代企业的运作方法,掌握了一些技术,并对近代企业的管理模式也有所了解,诸如发展规划、预算编制、成本核算、产品定价、盈利预测等,而这些都不是传统官僚和商人所能胜任的,于是,买办在洋务运动中就有了他们特殊的位置,成为中国早期工业化中集投资者与管理者双重角色于一身的新型人物,他们投资于早期工业,得了利;又是无可替代的管理者,有了权。亦商亦官的洋务企业体制,使买办的社会影响力迅速提升,一部分买办也从一般人印象中的商人而一跃变为拥有相当权势的社会上层人士,这样的人物有不少,如徐润、唐廷枢、郑观应等皆是。<sup>②</sup>

在近代上海,买办之所以成为一股强大的社会力量,发挥着重要的社会影

① 见[日]根岸信:《买办制度的研究》,转引自郝延平著《十九世纪的中国买办:东西间的桥梁》,第64页。

② 以郑观应为例,他是广东香山县人,曾在上海的多家洋行任职,后受聘为太古的总理兼管账房、栈房等,相当于总买办。1882年郑辞去太古买办一职,就任轮船招商局帮办,次年升为总办,经整顿局务,提高了招商局的竞争力。郑还推动盛宣怀创办了中国第一家银行中国通商银行。1906年被推为商办粤汉铁路总办。1909年协助盛怀宣将招商局改为商办。

响力,很大程度上应该说是由财富决定的。也因为财富,人们对近代这个与西人交往最密切、得利最多的阶层怀有强烈的情绪,责难非议,特别是随着近代中国半殖民化的加深,处于时局危急、民族危难的背景之下。<sup>①</sup>有关买办的财富,人们大多是从研究买办的收入着手的,相关成果亦多。<sup>②</sup>诸家从不同角度分析了买办的收入来源,但作为一个社会阶层,对其进行总体考察的论述还是比较缺乏,因为这里有几个问题需要厘清:其一,不同时期买办,其收入来源是不同的;其二,不同行业的买办,其收入来源差异较大;其三,买办的收入非常复杂,有些是担任买办职务应获得的报酬,但也有不少是买办额外的收益,还有的是买办本身从事于买办职业无关的其他收入,凡此种种,对准确估计买办的收入带来了很大的困难。我个人认为买办收入可以分为广义、狭义两种不同的概念。从狭义上说,买办的收入应该指“当买办的收入所得”,主要是薪金与佣金。但是,买办的另外一些收入却又与买办的职务无关,典型的就买办创设的独立商号的利润收入,此外还包括买办从事各种投资所获得的收益,这些就组成了广义的买办收入,那是买办的“私人经商收入”。买办私人经商的形式多样,收入多元:有的是创办独立商号的收入;有的是通过大量投资钱庄、银行、金号、保险业、当铺,开设近代工矿企业,以此获取利润;还有的是参股附股,投资外商企业所得的收益,等等。所有这些收入都构成了买办的财富。

为了丰富对近代上海这个富裕阶层收入的理解,我们应该做更多、更细的工作,比如,需与其他社会阶层的收入进行比较,此外,收入要与消费相结合,从中可以反映出更多的问题。这是一项颇富挑战且极富意义的工作,在此仅就买办与其他阶层的一些收入、消费情况稍作比较。以银行买办的收入为例,据1923年度对上海银行买办总收入的调查,其最低额约在一万两,最高额约

① 蒋梦麟在他的《西潮》一书中指出那时的中国最“西化”的地方就是上海,他花了大量笔墨刻画上海之社会相,谈到上海有五等人,依次为洋商、买办、中国商人、工人和苦力,其中的买办“像洋主人一样无知,也像洋主人一样富足”。到20世纪二三十年代,人们更把矛头直接指向买办:“据说是买办阶级和一部分有势力的寓公,能说几句洋泾浜语,能穿西装革履,能狐假虎威,能借外力欺压同胞,能吮痈舐痔……”(郁慕侠:《上海鳞爪》(续集),第130页,上海沪报馆出版社1935年)指责买办是靠出卖民族权益为业的“洋奴”。

② 马寅初的《中国之买办制》(载《马寅初全集》第2卷,浙江人民出版社1999年版)较早提到买办的薪水、经手费,以及买办通过拆票等手段牟利。沙为楷的《中国买办制》(上海商务印书馆1927年版)是一本专门讨论有关中国买办制的著作,书中介绍了不同行业买办收入的概况。此后有关买办收入问题的讨论渐多,主要论著有[日]根岸佑著《买办制度的研究》、聂宝璋的《中国买办资产阶级的发生》、黄逸峰等的《旧中国的买办阶级》、汪敬虞著《唐廷枢研究》、[美]郝延平著,李荣昌等译《十九世纪的中国买办——东西间的桥梁》,等等。还有不少论文涉及买办的收入,在此恕不一一列举。

在 10 万两。<sup>①</sup>而据二三十年代的调查,金融业职员每人每年所得 300 到 800 元不等。<sup>②</sup>收入差距可见一斑。

尽管不同行业、不同时期的买办收入差别很大,但他们无疑都属于整个通商口岸最富裕的那部分人。在 19 世纪 50 年代的大约 10 年间,上海怡和洋行买办杨坊积攒起数百万两。<sup>③</sup>叶澄衷是 19 世纪末上海著名的买办,1899 年他去世时的财产达到 800 万两。新沙逊洋行买办沈吉成,除规定每月薪金 250 两和收租薪金 250 两,共计 500 两外,还收取该行出卖给华人的鸦片烟、棉纱、花衣、洋货及其他货物,照掮客通常的佣金,以及该行向华人买进以及出卖给华人的块金、块银、银币应得的买卖佣金。据估计,“以新沙逊洋行每年进口鸦片平均价值 380 万两推算,沈氏每年销售鸦片的佣金收入(3%)就达 11 万两。如果加上其他业务的佣金收入,每年估计可达 20 万两。从 1872 年新沙逊洋行开办时起至 1907 年沈吉成之子沈志华故世时止,共计 35 年,仅佣金一项收入即可达 700 万两之多”。<sup>④</sup>同时,沈吉成还是一位出色的房地产投资者,他在配合新沙逊洋行进军房地产行业的同时,自己也靠买卖房地积累了一笔财富。1906 年沈吉成去世后,其遗产估计达 500 多万两,其中房地产价值 270 余万两、现银 110 多万两,还有绸缎局两家、典当两家。<sup>⑤</sup>后期的买办,我们以周宗良为例。周氏于 1910 年担任谦信洋行买办。1924 年,又出任德孚洋行的总买办,德孚成立之初,共有 5 个买办,其他 4 个买办都是月薪 100 元,周宗良月薪 300 元。周宗良还兼任谦信洋行和拜耳药厂的买办。所以总的年薪共一万元左右。佣金根据经手的染料销货总值,按照 1% 到 2% 的回佣率来计算。第二次世界大战前,德孚的另一位买办浦叔鸿平均年佣金收入 4 万元左右,周宗良作为总买办,又掌握着满布全国 200 多处的谦和分支号,以及附设在谦和的周宗记,凡是经过他掌握的销售网点卖出的染料,他都有一笔佣金收入,故其收入远非一般买办所能比拟。<sup>⑥</sup>仅当买办的薪金与佣金这两项收入,周宗良的年收入就在 5 万元以上,其累积起来的资产相当可观。

买办收入丰厚,他们成为近代上海颇具消费能力的一个阶层。我们来看某个大买办一年的家庭开支,此买办系宁波人,每年有 5 万元之收入,“购广大

① 沙为楷:《中国买办制》,商务印书馆 1927 年版,第 20—23 页。

② 巫宝三主编《中国国民所得,1933》(上),中华书局 1947 年版,第 115 页。

③ 《十九世纪的中国买办——东西间的桥梁》,第 122 页。

④ 张仲礼、陈曾年:《沙逊集团在旧中国》,人民出版社 1985 年版,第 130 页。

⑤ 张仲礼、陈曾年:《沙逊集团在旧中国》,第 130 页。

⑥ 卢书锴:《颜料买办周宗良》,载《旧上海的外商与买办》,上海人民出版社 1987 年版,第 198 页。

之房室，蓄妻子，自坐马车驱驰于上海，终日不倦。首先通殷勤于外人，而后与清国人所谓上流者相往来。”<sup>①</sup>其支出细目：(1)买办本人每年约需 6 000 元，主要包括衣料应酬等。(2)其他家庭成员开支，有老母一人每年凡 300 元；又有妻二人衣着费包括装饰品，每年每人各需千元，计 2 000 元；有子二人，其中长子一年花费五六千元，次子花费 2 000 元；儿媳二人，每人每年花费 600 元，合计需 1 200 元；又有孙二人，购牛乳、衣裳、玩具等，一人需百元，计需 200 元。(3)家庭雇佣人员包括马夫 3 人、东洋车夫二人、其他男、女工 10 人，共计领工钱 1 368 元，平均每人每月的工钱在 6~15 元间。(4)此家所需伙食之费，每年共 2 000 元。“房租则因自有广大之房屋，无需此项支出。”(5)家庭其他应酬费用，包括每年应各处慈善事业之捐募、家中私交以及知己朋友亲戚吉凶庆吊赠送之费、公所费、其余杂用需等。以上各项费用总计为每年 2.5 万元。<sup>②</sup>

每年开销 2.5 万元，这是一个怎样的概念？

这里有一份调查，反映当时上海人力车夫的生活状况，车夫每月可得 20 元，一年计约 240 元，除去车辆修缮费(每年五六元)、车税(年费 8 元)等，另考虑购车成本折算(东洋车一辆需 25 元)，所余部分要养活全家，一家之日常生活开支维持在每年 200 元左右。<sup>③</sup>另有一份是关于工人生活费用的调查，时间稍晚，详见下表：

1930 年长江下游与东南区六城市工人生活费用的调查 单位：元

| 调查地点 | 食品     | 衣着    | 房租    | 燃料灯光  | 杂项     | 总计     |
|------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|
| 上海   | 207.36 | 27.72 | 33.12 | 26.76 | 69.96  | 364.92 |
| 南京   | 264.57 | 8.87  | 12.30 | 35.34 | 103.12 | 424.20 |
| 武昌   | 180.57 | 22.36 | 31.08 | 38.97 | 61.22  | 334.20 |
| 杭州   | 189.47 | 28.09 | 36.86 | 25.33 | 56.61  | 336.36 |
| 福州   | 142.48 | 14.35 | 27.22 | 32.79 | 42.60  | 259.44 |
| 广州   | 174.02 | 22.03 | 67.04 | 28.17 | 33.70  | 324.96 |

资料来源：详见巫宝三主编之《中国国民所得，1933》(上)，中华书局 1947 年版，第 163 页。此据工商部调查，调查选样的数据资料从略。

一般工人家庭的生活费用每年为三四百元。几万对几百，这就是消费能

①② 详见日本东亚同文会编纂、湖北大冶叶开琼编译：《中国经济全书》，1910 年版，第 89—94 页。

③ 日本东亚同文会编纂、湖北大冶叶开琼编译：《中国经济全书》，1910 年版，第 72—74 页。

力上的巨大差距。还应该指出,以上只是基本生活费用上的比较,其他的大宗开支,诸如置地购房、子女教育投资以及其他奢侈物的购买方面,则更能显示买办所具有的雄厚实力。

作为一个富裕的阶层,买办所具有的社会影响力是多方面的,他们除以本身的财富安排自己的生活,给人以一种奢华富足的形象外,还通过许多方式、途径去影响社会。买办要提升自己的社会地位,他们的财富很容易能帮助自己实现目标,不少买办捐纳了科举功名和官衔。他们也可以利用钱财去结交权贵和名流,获得某种社会地位与社会资源。买办们还经常捐款,从事于各种社会活动,在一些社会组织中扮演一定的角色,如在各地的同乡会、慈善机构以及近代上海的工商组织中担任各种职务。上海总商会、各路商界总联合会这两大组织代表着不同的工商业阶层,在20世纪初期的上海社会中十分活跃。在这两大组织里,尤其在上海总商会中具有买办身份者人数之多引人注目。<sup>①</sup>在这些重要机构团体中担任职务,一方面产生与发挥了社会影响力;另一方面,也可以为他们赢得广泛的社会声誉。

通常说来,对一个阶层的划分,有一些指标,主要包括职业、收入、消费、认同感、社会影响力等。一个社会阶层的形成有许多因素,其中一点就是阶层意识或者群体意识的培育。这是一个自然的历史过程。近代买办阶层的形成,与他们的职业生活、社会生活、文化生活的参与过程是紧密的联系在一起的,并通过各种各样的方式,而每一种方式都会给这一群体带来关于自身、自身与其他社会阶层群体的关系、自身的权利、自身的发展前途等的不同体认、判断和思考。作为一个阶层的形成,其重要标志是它的文化内涵,即该阶层成员具有相近的生活方式、价值观念和文化特征,这需要我们从事社会生活史的角度对一个阶层进行分析。

## 二、中西混合的社会生活

迅速富裕起来的买办愈来愈多地把他们的财富用于消费,奢华的住宅,热衷于派对的生活方式,这些新贵们正在享受着快乐的生活。

<sup>①</sup> 在上海总商会中,具有买办身份的会董、会员所占比例较高(以1925、1926年为例),可参见黄逸峰等:《旧中国民族资产阶级》,江苏古籍出版社1990年版,第290—291页。

在影响买办的生活方式中，他们的外国雇主即那些“大班”的生活方式，无疑是其中的主要因素。上海早期的大班，年龄很少超过30岁，他们的日常生活“讲究排场、豪华和殖民地的舒服享受。”<sup>①</sup>在住房上，他们在黄浦江边建造洋行，通常是一种正方形建筑，他们并不把自己的房子彼此造得太靠近，“他们相信应留余地，他们由于在洋行周围留有宽敞的空地而感到自豪。空地上栽有玫瑰、郁金香、木兰……”洋行上下二层，洋行的底层有四间大房间，里面设有办公室，大班在这里会见他们的买办。楼上也有四间大房间，那是卧室。上下两层的四周都筑有宽广的走廊，走廊里的圆柱很高大，“日落后上海绅士们就可以坐在那些走廊上，享受着柔和的晚风和威士忌酒。”<sup>②</sup>这种建筑显然不是传统的明清江南建筑，有人把这种建筑称为“买办式”建筑，其中的意味是不中不西，在西式建筑中也部分吸收了中国的元素。上海开埠以后的短短几年里，这样带有阳台拱门的砖房建筑在黄浦滩边显眼地耸立起来，这种建筑的设计图往往由外商绘制，“由中国建筑师加以改造，使之适应本地材料和中国技术。”<sup>③</sup>真正的买办后来也纷纷建造起这种“买办式”建筑。事实上，此后大班在上海的具有不同风格的建筑一直成为买办仿造的对象。

买办的住宅是让人羡慕的，汇丰银行买办席鹿笙“任职以来，于兹数年，以地位优越，为人称羨，有谈及汇丰买办者耸然动听，席盖上海买办中之佼佼者也，其住宅在福熙路191号，巍屋巨厦，异常富丽。”<sup>④</sup>福熙路即福煦路(Avenue Foch)，位于法租界，181号、191号均是他家的产业。在席鹿笙四十多岁的时候，英文版《远东地区的工商活动(1924)》对他进行了介绍，并配发个人照片，他的那幢华丽的福煦路181号住宅也被刊登出来。<sup>⑤</sup>买办周宗良的住宅占地5000平方米，是一幢著名的私家花园。其实，对那些腰缠万贯的买办来说，置地买房是轻而易举的事情，一些买办本身还投资经营房地产。徐润是早期的买办，任职于宝顺洋行(Lancelot Dent & Co.)，他曾听取大班爱德华·韦伯的建议，在上海的公共租界及其附近地段陆续购置土地2960余亩，建造房屋2064间。<sup>⑥</sup>喜

①② [美]霍塞著，纪明译：《出卖的上海滩》，第12—13页。

③ 参见戴斯：《上海租界居住三十年回忆，1870—1900》，转引自《十九世纪的中国买办——东西间的桥梁》，第271页。

④ 见《申报》1929年12月7日。

⑤ *Far Eastern Commercial and Industrial Activity — 1924*. Compiled by E. J. Burgoyne, Edited by F. S. Ramplin. The Commercial Encyclopedia Co. (London, Shanghai, Hongkong, Singapore), 1924. P. 257.

⑥ 《徐愚斋自叙年谱》，第13页，香山徐氏校印。

欢置地购房,这也几乎成了后来买办的一个传统。席鹿笙的祖父席正甫任汇丰银行买办三十年(1874—1905),拥有巨万资产,除在黄家宅敦谊里有一幢大房子外,他在英租界购置了不少房地,其中包括在白克路与大通路转角,有华丽宽大住宅一所,屋旁空地一方,面积达12.3亩;宁波路中段安定里有房地一处,约1.5亩,等等。他在世之时,儿子们没有分家析产,始终保持着一个大家庭的规模,他们很长时间都居住在黄家宅敦谊里。席正甫所置的这些房地产,大多用于出租。席正甫死后一些房产多年一直保存着,直到1924年5月进行了拍卖,其中白克路大通路转角之地,得价银29万两;宁波路中段的那块地,得价银9万两。<sup>①</sup>翻阅相关的房产契约档案,就能发现当年英美租界、法租界的一些美轮美奂的建筑就是买办们苦心经营的杰作。

宽敞的住宅,各种风格的建筑,那是外表,深入到住宅的内部才可了解买办的喜爱与文化趣味。买办陈炳谦(曾任职于祥茂等洋行)有一处住宅,位于今陕西北路、威海路,属于早期的新类型建筑,已经采用了砖拱廊,室内装饰与地坪均非常考究,地坪以铺花瓷砖为多,平顶做线脚和石膏花饰,图案复杂精细,厅分中、西,中外不同风格的家具、物品摆设各得其位。周宗良的花园洋房共有5栋房子,4栋楼和一栋100平方米左右的大客厅,又称新大厅。进大门南面第一栋是新大厅,与新大厅毗邻的是主楼,主楼东面是给孩子住的洋楼,最东面是厨房,大门北面是汽车间。花园的主楼和佣人住的房子原是德国人的,建于1925年。1930年前后周宗良从德国人手中买下,1936年又造了两栋洋楼和一座客厅。“新大厅的风格是美国式的,里面的设施相当先进,房顶四周的霓虹灯现在仍然完好无损,柔和的灯光营造出一种梦幻氛围。地板是双层的,冬暖夏凉,上面一层用正方形的木板铺成,房子的外墙贴着马赛克。花园种了许多树木花卉,还有假山、凉亭、石板凳。”<sup>②</sup>席鹿笙那幢位于福煦路的洋楼,周边的环境很幽静,据他的儿子席与镐提供的多张照片来看,他家当年的居室异常宽敞,内部装饰考究,客厅分中式、西式,里面的设备一应俱全。<sup>③</sup>西式洋气,中式厚重。仔细观摩那些建筑以及内部的构造、装饰以及物品陈设,买办的实用,买办的审美趣味,可以细细地体味出来。

居住是生活空间,而“行”可以拓展空间。开埠初期发了财的买办,也像传

① 详见《申报》1924年5月1日、13日的记载。

② 徐元章、徐元健口述,张秀莉等整理:《“颜料大王”周宗良的家居生活》,《史林》2004年增刊。

③ 席与镐口述,详见马学强著:《江南望族:洞庭席氏家族人物传》,上海社会科学院出版社2004年版。

统的官绅一样，出行经常坐着由苦力抬着的轿子，这不仅是图省力，同时也是一种身份的象征，等级之体现。早期有马车，后出现了东洋车，于是，在买办的家庭开支中，购车子、雇车夫也成了经常项目。上面开列晚清那位大买办的消费中，雇佣了多位马夫、东洋车夫，买办的家属“出入皆乘马车”。另一位中等买办，也雇马车夫、东洋车夫各一人。<sup>①</sup>随着近代上海市政建设的发展，马路加宽，路面平整，汽车陆续引进，买办很快享用起这种新的交通工具。上海的地域很大，假使要到距离略远一些的地方去，决非两腿所能胜任，而且，在时间上也太不经济，所以，不得不借重于车子。买办作为那个时代有车的一个阶层，他们能充分享受到租界宽阔的马路，并能领略租界、华界，英租界、法租界马路的不同：“英租界之中，像南京路、四川路、西藏路等，都是镜面也似乎而且滑，滑而又亮，那些汽车来来去去，都是四平八稳；由路人看来，似乎一支离弦的急矢，在坐汽车的人自己看来，大概有如腾云驾雾般爽快罢。法租界的爱多亚路霞飞路等，也是很好，尤其是霞飞路，长而且直，两旁的绿树，枝叶婆娑，几乎要把太阳的光芒完全隔住，不使它照下来，清幽静美，为英租界各马路所不及。华界的马路，比较的要算宝山路和民国路为最佳，其余的，都是不甚高妙。”<sup>②</sup>阔而平的上海马路，完全是有车族的势力，坐的车子愈漂亮，代表势力也愈大。在上海的街头，可以处处体会这种等级的差别与世间的的不平等。

在我们对一位买办后人的采访中，他这样回忆当年在上海的生活：“我们出行经常是叫黄包车的。那时家里有几辆黄包车，备有车夫。我记忆中，祖父有辆汽车，蛮考究的，牌子记不清了。我们家的房子有停车库。我们席家的其他几房中，每房都有汽车，很高级。我记得当时的汽车牌子有：Pierce Arrow（批斯爱罗）、Royal Royce（Rolls-Royce，劳斯莱氏）Buick（别而克）等等，大多是欧美车。”<sup>③</sup>那些当年奔驰在上海街头的欧美名车，曾是买办们的钟爱，上班、逛街、郊游、接送子女上学，他们的后代甚至还能清楚记忆起所用车子的车牌号码。

如果说西方的居住、出行方式，代表着舒适、方便、快捷，买办们可以毫不迟疑的“拿来”，那么在日常生活中的衣食问题，却让他们有些犯难，在取舍上也比较复杂。<sup>④</sup>买办在与外国人打交道时，使用的是一种独特的语言，带着很浓重的地

① 日本东亚同文会编纂、湖北大冶叶开琼编译：《中国经济全书》，1910年版，第89—94页。

② 徐国桢编《上海生活》，上海世界书局1934年版。

③ 席与闰口述，马学强采访整理。

④ 这是一个非常宽泛的议题，囿于篇幅，容另撰文展开讨论。

方口音,用汉语语法拼缀成简单的英语语句,这种似洋非洋的话,人们称之为“洋泾浜英语”。<sup>①</sup>这种洋泾浜英语来源混杂,但语言结构简单明晰,很有实用价值。

作为近代上海最西化的一个群体,买办们追随外国人,亦步亦趋。他们崇尚和模仿西方的生活方式,喝咖啡,吃西餐,装电话,购留声机,听唱片,用冰箱,观西洋剧,看电影,出入赛马场,往来游乐场,喜欢派对,爱好宴请。席立功于1905—1922年任汇丰银行买办,期间他经常举行派对,邀请沪上著名人士,据他孙子席与镐口述:“我是第二个生下来的。那个时候,我的祖父故世了。他是在开一个 big party 后去世的。那个 party 有 200 人。那些人都是上海的名流。第二天,我的祖父去世了。”<sup>②</sup>买办是近代上海许多新事物的引入者,也是近代生活方式的倡导者之一。

买办们讲面子,追求奢侈豪华,相互攀比,斗富夸雄,为的是向人们证实自己的成功,体现他们的社会价值,这与传统的商人、官绅并无二致,所以,他们的一些行为方式、习俗在熟悉他们的西人看来也是比较怪异的。1905年,席正甫去世,《时报》作了这样的报道:“昨日为前汇丰银行买办席正甫出丧之期,其仪从之盛,为自古未有。其柩由黄浦滩经过,又为捕房特典(闻前盛杏荪宫保之父尚不能如此)。其随从中网罗之人,几于无类不有:若漚(肩旗打伞者)、若兵(肩枪吹鼓者)、若僧、若道、若仆从、若堂名、若小堂名(奏乐者)、若学生(沪北育才学堂学生)、若狗、若拖车之马、若坐四轿之猪、之羊、若官、若商、若印度马兵,蜿蜒长数里,大马路与四马路两旁,观者若蚁。”<sup>③</sup>其场面壮观隆重,气派阔绰,形式怪诞,确实“为自古未有”。行十里路,费万金财,用数千人之力,动数万人之众。而他修造墓地的费用(连运柩在内),合计用银达 13 302.39 两。<sup>④</sup>这种讲究排场的风气与现象在买办中非常普遍。

在我们收集到的大量有关反映买办生活方式的文字与照片中,可以发现大多数买办仍然保留着传统中国的生活方式与习惯,这是由许多因素促成的,其实,在他们的内心依然对中国传统文化与传统生活心存眷恋,因为他们毕竟出生、成长于中国社会。另一方面,一些买办通过与西人的接触,发现只有他

① 洋泾浜英语是一种不规则英语(pidgin English),其构成、传播很复杂,其间也有变化,人们对此一直比较关注。如近人杨勋有《别琴竹枝词》,后周振鹤先生作注释,见顾炳权编著:《上海洋场竹枝词》,上海书店出版社1996年。除了洋泾浜英语,还有洋泾浜法语等。“洋泾浜”三字以后成为一种混杂语言的代名词。

② 据席与镐口述,叶斌、马学强采访整理。

③ 《席正甫出丧志》,见《时报》1905年6月12日。

④ 见“正甫公墓祭祀款踪迹记”,载席裕康辑:《洞庭席氏家乘记》(1925年刊印)。

们更好体现民族的东西才会赢得西人的好感与尊重。于是，一种独特的现象出现了：买办在中国的达官富商面前，处处显示自己西化的一面，追逐西洋的事物，有时达到了无所不用其极的地步；而在洋人那里，则表现得十分的中国化。如从小在教会学校念书，后毕业于上海中西书院的邬挺生，就是这位在国人心目中“才干英挺，英文甚好，吃的是洋行饭”的人，在1907年，他作的一次环球旅行中始终“保持着他的民族习惯”，深受西方人的好感。<sup>①</sup>买办的生活方式很多地方具有融合中西的趋势，把多种文化元素混杂于一起，而在不同时候、不同场合他们的表现并不一致，心态上也时有矛盾。

要理解一个阶层的社会生活方式是非常复杂的，这里既有物质利益的追求、物质享受，以及消费的方式，也有精神上的，包括宗教信仰、生活习俗、处世态度、价值观念，有时还体现在对制度环境、政治权利的诉求上。这里，我们以教育为例来作分析说明。教育对人们的价值观、行为准则、生活方式的确立无疑会产生重大影响，教育同时也代表着一种未来。

尽管早期广东籍买办与江浙籍买办的教育有差异，江浙籍的第一代买办与后来几代买办的教育也有所区别，但总的趋势是买办们注重西式教育。买办在教育上的投入是巨大的，已聚积起大量财富的买办纷纷把子女们送进教会学校、新式学校就读。钱钟书在《围城》里曾描写的那位姓张的买办，名叫吉民，他生了一个女儿，“不惜工本地栽培，教会学校里所能传授熏陶的洋本领、洋习气，美容院理发铺所能制造的洋时髦、洋姿态，无不应有尽有。”<sup>②</sup>当时上海的圣约翰大学，其收费是全国最高的，一个学生每年所需的费用，包括膳费和书杂费，大约为350—400元银元。一些官僚富商把子女送往圣约翰，上海不少洋行买办的子弟也是圣约翰的学生。故圣约翰有“贵族学校”之称。买办刘鸿生等都曾就读于圣约翰大学。<sup>③</sup>汇福洋行买办王佐禹的儿子王衍庆14岁肄业上海青年会，16岁考入圣约翰中学，19岁升大学。<sup>④</sup>一些买办的子弟还远渡重洋，去欧美留学。如徐润的四子建侯（徐廷爵），先在天津北洋大学堂读书四年，1900年自费随傅兰雅赴美留学，“前后九年，所费近三万两。”<sup>⑤</sup>连徐润自己

① 参见 *Twentieth Century Impressions of Hongkong Shanghai, and other Treaty Ports of China: Their History, People, Commerce, Industries, And Resources*. P. 544.

② 钱钟书：《围城》，人民文学出版社1980年版，第40、41页。

③ 参见上海社会科学院经济研究所编：《刘鸿生企业史料》（上册），上海人民出版社1981年版，第3页等。

④ 《海上名人传》编辑部：《海上名人传》，上海文明书局1930年版，第3页。

⑤ 《徐愚斋自叙年谱》，第118页，香山徐氏校印。

也说非常不容易。五子超侯,8岁时在上海习西文,后专请老师来家里教西文,“如是者五年”,自费随西女师赴英国留学,后考入恶士佛大学校,“计至今十余年”,<sup>①</sup>花费钱财不少。另以席正甫家族为例,也出了不少留学生,在“德”字辈中:席德炯(席正甫次子席裕昆之子),1910—1916年留学美国,曾就读于著名的麻省理工学院等;席德懋(席正甫三子裕光的长子),南洋公学毕业,后获英国伯明翰大学商学硕士学位;席德柄(席正甫三子裕光的次子),也曾留学美国。席家“与”字辈出洋留学者更多:与镐,毕业于上海圣约翰大学并在东吴大学就读,1946年留学美国,入哥伦比亚大学;与铝,1946年赴美国深造;与铮,毕业于美国麻省理工学院;与钊,毕业于上海圣约翰大学,后去美国留学;与中,英国剑桥大学毕业,后获美国哈佛大学硕士;与文,在上海入圣约翰中学读书三年,1938年留学美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院……<sup>②</sup>远赴欧美留学,其费用自然不菲。这些均是席正甫的曾孙辈。就读于哪所学校,选择哪一个专业,从中是很能反映一个人、一个家庭乃至一个阶层的价值观的。通过对中西不同教育的选择和实际所接受教育的熏陶,一代代买办及他们后代的价值观在发生变化。随着西式教育的增多,买办对西方文化的认识在深入,西化程度在加深。东西方交流从形式到内容都逐渐扩展深化。

买办在近代通商口岸有着巨大影响,不仅仅体现在经济领域,于文化观念、社会生活方面也起到突出的作用。买办作为近代上海的一个新阶层,一股新的社会力量,他们有丰厚的收入,积累起巨额财富,通过日常的社会生活,通过他们的行为处事,在中西文化交流上起了他们应有的作用,其影响深远而广泛。

最后,我们引用美国学者罗兹·墨菲的一段话:上海是两种文明会合地,“但是两者中间哪一种都不占优势的地方。对洋人来说,上海是化外之地,不受他们本国文化知识的影响和管辖。每个人各行其事……对华人来说,上海同样是不受限制的……”<sup>③</sup>近代上海的城市特征就是不中不西,亦中亦西,这是一种“混合文化”,而这种混合文化的代表阶层就是买办。

(作者为上海社会科学院历史研究所研究员)

① 《徐愚斋自叙年谱》,第118页,香山徐氏校印。

② *Who's Who in China* (《中国名人录》)之附录“留美学生名录”,另据席与镐、席与闰、席与文等口述,马学强、叶斌采访整理。

③ [美]罗兹·墨菲著,上海社会科学院历史研究所编译:《上海——现代中国的钥匙》,上海人民出版社1986年版,第10页。