

儒贾商士：明代的商贾知识人及其知识世界

陈宝良

摘要：明代商贾的知识人化乃至商贾知识人的形成，奠基于相对繁荣的商业经济土壤。“儒贾”与“商士”两个概念的出现，不仅是“士商互动”这一社会性动作的结果，更是商人身份转换的标志，亦即从具有“市心”的商贾，转而变为具有“仁心”的儒者。随之而来者，则是商业道德的重建。明代商人的道德、知识乃至形象，均发生了重大的转变，已由重利轻义的鹗利之徒，转而变为崇儒好文的知识人，并且具有多样化的知识世界。

关键词：明代；儒贾；商贾知识人

中图分类号：K248 **文献标识码：**A **文章编号：**1003-0751(2025)01-0119-10

商贾的知识人化乃至商贾知识人的形成，奠基于相对繁荣的商业经济土壤。明代的商业极其兴盛，城市化发展的势头尤为迅猛。南京、北京、苏州、杭州之类的繁华大都市姑且不论，仅以商业中转中心的钞关所在地为例，小的如直隶河西务，布店就多达160余家。至于大的钞关如山东临清，有统计数字显示，单是“伙商”就有38人，缎店计有32家，布店计有73家，杂货店计有65家^[1]。商业之繁盛，商帮之林立，几乎被朝鲜人误以为全民经商。如朝鲜人崔溥记载：“人皆以商贾为业，虽达官巨家或亲袖称锤，分析锱铢之利。”^[2]这无疑是明人经商之风的实录。

明代的户籍制度，大抵是籍以业定，不同的职业具有相异的户籍，其中最为常见的户籍名色，有军、民、匠、灶四种。明代末年，顺天府所行保甲的户籍登记，无疑可以证明如下事实：明代的户籍登记，又可细化为民、土著、流寓三类。而在民籍中，主要户等名色为士、农、工、商。除此之外，尚包括庶人在官、道、僧、优人、乐户、流丐^{[3]372}。民籍中的士、农、工、商，进而形成四民等级社会的结构基础。传统时代的职业观，主要具有以下三大特点：一是将士视为

“四民之首”。传统的职业观承认，士、农、工、商四民之业，均为正当的职业，但在“即道即艺”的过程中，却有大、小之判。换言之，士为四民之首，必须具备大学之道、修己治人之方，进而担当起传道不坠的职责。二是以农为本，工商为末。借助于劝勉百姓耕稼，提升农业乃至农民的地位，进而抑制弃本逐末之风。三是劝耕稼，禁惰游，进而达臻无旷土、无游民的境界，以使赋役均、国用足^①。尽管明代的职业观属于一种“旧学说”，并不是像清末那样的“新学说”，认为“人人有职业，即人人担责任”^[4]，但随着“士商互动”这一社会性动作的形成，工商皆本的意识转而崛起，传统的四民等级秩序受到了很大的冲击。随之而来者，则是商贾知识人的形成。正如傅衣凌所言，明代思想界的变化已经证明，“知识的占有者已不完全是地主阶级和士大夫分子，有许多思想家出身灶丁、商贩、瓦匠、樵夫、农民、佣工，即黄宗羲所谓非名教中人”^[5]。这无疑是知识人群体壮大的最好佐证，更可证明当时的社会正处于极大的变动之中。

“儒贾”与“商士”两个概念的出现，这不仅是“士商互动”社会性动作的结果，更是商贾身份转换

收稿日期：2024-10-15

基金项目：国家社会科学基金项目“明代知识转型与知识人社会研究”（22BZS052）。

作者简介：陈宝良，男，哲学博士，西南大学历史文化学院教授、博士生导师（重庆 400715）。

的标志,亦即从具有“市心”的商贾,转而变为具有“仁心”的儒者。所谓“儒贾”,大体可以析为以下两类:一类是“儒而贾”,即名为儒者,炫智钓奇,实则具有“市心”,专门鬻利;另一类是“贾而儒”,即名为商贾,实则扶义乐善,仁心为质,具有儒者之行^{[6]617}。商贾一旦具有仁心或儒行,无疑已经完成了从商人向儒家知识人的角色转换。唐代柳宗元曾作《吏商》一文,将受贿的官员讥讽为商人。所谓“商士”,并非“官贾”,而是指那些具有士者之行的商贾。竞锥刀之利,甚至忍心害理而不顾,这显然是商人或商业社会的常态。名为商人,与市井为伍,却又能做到轻利重义,如此方可称之为“商士”^②。

一、四民相混:士商互动与社会转向

士大夫求利意识一浓,势必导致“士商相混”乃至“士商互动”。明代士大夫喜欢与商人交往,“视铜臭之夫,如蝇之集膻也”^[7]。史载著名文人王世贞,曾与徽州人詹景凤有过一次话语交锋,反映了苏州文人与徽州商人之间的关系。王世贞说:“新安贾人见苏州文人如蝇聚一膻。”詹景凤反唇相讥:“苏州文人见新安贾人亦如蝇聚一膻。”面对如此事实,王世贞也只好尴尬地笑而不答^[8]。可见,士大夫与商人交往,实则看重的是商人的钱财,从中获取利益。反之,商人喜欢与士大夫交往,也不过是借助士大夫的名头而抬高自己的声望。于是,在明代中期以后,出现了一种颇为值得关注的社会变动现象,即从“四民异业”向“士与农、商常相混”(即“四民相混”)的转变。一方面,即使是士大夫家庭,“皆以畜贾游于四方”,通过经商而获取利润,即“士而商”;另一方面,商人却“以《诗》《书》为业”,即“商而士”^{[9]319}。

1. 士商互动

明代的士商互动,包括以下两个层面:一是“弃儒就贾”,二是“弃贾就儒”。前者多为士子为了生计而不得已之举,后者则多为商人提升自己身份的主动行为。

在“弃儒就贾”这一社会性动作中,不得不承认这样一个事实,即很多士子放弃科举仕进,主要还是因为迫于生计。如会稽人章渐,因“穷约”而废弃“儒术”。无奈之下,只好稍稍贷款,“观货邓林之材,走闽、歙、三衢间,终不徙业以老”。即使如此,其经商所得,也不过“给饔飧而已”^{[3]165},即仅可维系家庭生计,并未由此发达。当然,弃儒就贾行为的

发生,并非全是因生计所迫,有些甚至是主动的选择。王世贞笔下所记的“卢翁”即卢姓老者,即为典型一例。这位卢翁,是绍兴人,年少时是读书人,“少读书罗壁、秦望诸山”。读书业成之后,转而迁至杭州,慨然道:“士何常之有哉!使行贩,逐什一息,圣王固抑之,吾以避名而藏身,博出而征敛,假饶以通匱,亦士道旁施之尔。”这位卢翁的见识尤为可贵:一是敏锐地察觉到,在科举社会中,“士”并不能永久保持自己的身份;二是认为经商不但可以“避名而藏身”,而且若能“博出而征敛,假饶以通匱”,同样属于“士道旁施”^{[10]57}。

在明代,弃儒就贾之例,俯拾皆是。以山西沁水为例,就分别有张学柳、窦渊、杨元吉等。史载张学柳秉承母亲焦氏之训,年少即知义让。成年后,学书不成,随即弃去,“往来梁宋间贾贩,权子母为治生计,家稍丰焉”^{[11]335}。窦渊,开始也是学书,随之弃去,“继而学贾”。杨元吉,生性豪疏,幼时习博士家言,才识超越同侪,后“弗屑占毕,遂弃去”,“往来梁宋间,用计然策起家”^{[11]352-354}。

耿定向作有一篇《儒贾传》。“儒贾”这一概念的出现,大抵可以证明如下事实:明代商人不但“弃贾就儒”,甚至可以“化贾为儒”。徽州商人程豪,即为典型一例。在程豪的经商生涯中,儒与贾的关系尤其突出,且实现了从贾向儒的身份转变。这可从以下三点观之:一是程豪的经商之道,“诚心平价”,由此获得经商成功。在经商成功后,转而与贤者相交,并积极投身于地方慈善事业。“儒贾”之名,由此而得。二是程豪与长兄程表,伟干雅姿,识度夷旷,“大类儒者”。程豪之师郭令,曾游于王阳明之门,专谈良知之学。于是,程豪“魏冠褒衣,趋绳视准”。长兄程表,也是“口不谈儒,而深醇隐厚,居然儒者”。这就引发了下面一个话题,即儒家伦理与商人经商之间的关系。按照通俗的看法,商人经商是为了赢利,而儒者讲学则会因迂言而废事。程豪则以自己的亲身经历,说明如下事实:“儒何负于贾哉!”三是儒贾的世袭性,程氏一门,堪称“彬彬多儒矣”。程豪、程表兄弟,著声乡里,凭借自己的声望,几乎可与“缙绅先生埒”^{[6]617-619}。

继弃贾就儒之后,则是“化贾为儒”,即商人凭借子弟的读书乃至出仕,而后晋升为儒者或仕宦阶层。公安派文人袁中道,将徽州商人吴氏兄弟的子弟化贾为儒,与自己家族的“化农为儒”相提并论,进而道出庶民家庭的上升之路,无不在于读书仕进。吴氏兄弟借助子弟的“下帷读书”,而后完成了从

“贾”到“儒”的身份转变。这些商人家庭的子弟,一旦相继鸣跃而起,势必远胜“寒门兄弟”^{[12]510-511}。汪道昆家族是商人家庭借助读书、科举而后成功的典范。汪道昆之父汪玄仪,原本是一位盐商,甚至被公推为“盐策祭酒”,亦即盐商领袖^{[10]455}。其子汪道昆,读书、科举、仕进,最后位至高官。

2. 士商关系:文人士大夫与商人相交

商人与文人士大夫相交,其目的在于提高自己的声望。至于文人士大夫与商人相交,甚至称道商人之贤,其目的显然在于看中商人之资,甚至视商人为自己的“外府”。明代著名文人士大夫屠隆曾有言:“荆扉才杜,便逢客过扫门;饭簋一空,辄有人求誉墓。万事从来是命,一毫夫岂由人。”^[13]文人士大夫一旦“饭簋一空”,家中缺钱使用,即有商人上门,索求谀墓文字。这无疑已成一时风气。如徽州休宁商人吴汝义死后,其行状即由徐学谟撰写。至于吴氏遗存之诗,其子吴子行通过王世贞好友俞仲蔚的介绍,则由名士王世贞作小引^{[10]157}。又徽州歙县商人吴自宽,字克仁,曾在山东、淮海之间经商,所交尽是有名的公卿。尤其是一位姓乔的尚书,更是视吴氏为“布衣交”,两人相交甚欢。吴氏一度客于乔尚书的住所,乔氏亲自替吴氏撰写《处士赞辞》^{[14]1000}。可见,对于徽州商人而言,一旦经商成功,成为素封之族,势必“文藻亦附焉”,亦即开始追求文藻。他们借助于“黄金贄”或“白璧酬”,借此“乞衮于世之文人”。这些有名的文人,从商人自己提供的家状中,有时很难获得商人的“懿美”事实,只得“指染而颖且为屈”,亦即曲笔,动辄称商人道:“某某能为义侠处士之行者也。”这种替商人撰写碑传、墓志铭的风气,以汪道昆、王世贞两位大名士为甚^{[12]772}。

商人与文人士大夫的交往,其例俯拾即是。如徽州一位姓程的商人,少年时即在苏州经商,苏州的士大夫,均“喜与之游”。尤其是都穆,喜欢程氏的淳朴,为程氏所居题名为“白庵”^{[9]318}。又如徽州歙县商人鲍松,在开封、杭州经商时,当地的贤士大夫,“往往与之游”^{[15]138}。据李日华的日记记载,可知李日华与徽州商人交往甚密。如万历四十年(1612年)七月十八日,一位姓程的徽州商人,以酒舫将李日华与他的儿子迎至鸳鸯湖中。中间,“呼广陵摘阮伎二人,丝肉竞发,颇有凉州风调”。其后,酒酣月出,又登烟雨楼“清啸”^{[16]267}。至于公安派袁宏道、袁中道兄弟,更是与徽州商人吴云台交往甚密。据袁中道记载,徽州商人吴氏兄弟,均以

“质行称”,兄弟一起在楚地经商。尤其是长兄吴云台,更是“修儒者之行”,与袁宏道、袁中道、苏惟霖相善。云台人有心计,且真实可以倚仗,袁宏道到京城任官后,更是将自己家里的“营综家事”托付给吴云台^{[12]509}。至于普通的商人,即使自己无法与缙绅交游,同样可以凭借自己的儿子与缙绅交游而得以扬名。如李伦,河南祥符县人,居住在河南杞县。此人“少贫,尝为亲负米,力贩鱼盐”,显然不过是一个普通的小商人。李伦虽有“田野笃行”之美,却一直默默无闻。不过,李伦的儿子是著名文人李梦阳的门人。李伦死后,经儿子的请求,凭李梦阳所撰一篇墓志铭,而后得以令人知晓^{[17]1563-1564}。

3. 从“四民异业”到“四民相混”

明代唐宋派文人归有光,凭借其独特的眼光,发现了明代社会最为重要的一个变动,即从“四民异业”向“四民相混”的转变。他说:“古者四民异业,至于后世,而士与农、商常相混。”随之而来者,则是“士而商”或“商而士”现象的广泛出现^{[9]319}。归有光的玄孙归庄,从苏州洞庭东山严氏家族的变化中,同样发现了这样一个事实,即从“士之子恒为士,商之子恒为商”的四民等级社会,转而向“士商相杂”转变^[18]。

就学者“好贾”而言,“官贾”的出现,堪称典型的例证。以广东一省为例,官贾的现象尤为明显,且势力颇盛。相较而言,民贾仅占十分之三,而官贾则高达十分之七。官贾资本雄厚,凭借自己的特权乃至奇策,绝流而渔,可以获得数倍之利;民贾即使极其勤苦,也无法与官贾相争。其结果,则导致民贾日穷,而官贾日富。官贾日富,势必使官员加入经商的行列者日多,甚至遍布山海之间。这些官贾,有的是坐商,有的是行商;以经商地域言,近的仅限于广东所属十府,远的甚至到达东、西二洋。随之而来者,则是民贾于官,官复贾于民,官与贾固然无别,贾与官亦不再有别。一旦无官不贾,甚至无贾而不官,官与贾之间的界限趋于模糊,必然导致民既畏官,且又畏贾^[19]。官贾的出现,以及他们把持或垄断市场的行径,固然不利于商业化的进程,但有一个事实同样需要引起重视,即官贾的出现是士商互动的有力证据,更是引发了四民相混。

就商贾“好学”而言,如詹高,徽州休宁商人,自20余岁时,即从休宁至苏州府昆山县客居经商。詹高虽为商人身份,所从事的也是获取“机利”之事,对于文章,却“生平好之,甚于知之者”^{[9]479}。另有一位徽州休宁商人金塘,曾随其父金显耀经商大江

南北,但所到之处,最喜与“大人长者”交游,尤其喜欢吟咏作诗,所作之诗,即使是社中名家,亦无不有所称道。尤其值得称道的是,金塘对士与商之间的关系有着独特的见解。一方面,在经商致富之后,他宁可让自己的四个儿子接受传统的经义教育,做一个真正的儒者,也不愿让自己的儿子入赘国子监。另一方面,在经商获得成功后,他同样不愿捐官入仕。换言之,金塘最为青睐的,是保持一种“商而儒”的身份,而不是追求“仕而商”^{[10]497}。

二、商亦有道:商道的重建

孔子云:“朝闻道,夕死可矣。”孔子所闻之道,即为儒家之道,是儒家人士的最高道德追求。商亦有道,此即所谓的“商道”。简言之,商道即为经商之术。稍加提炼,商道又可上升到商业伦理或商业道德的层面加以认识。

1. 经商之术与儒家伦理的冲突

经商之术与儒家伦理存在着内在的冲突。这一点毋庸置疑。商人以求利为本色,专鹜利己。为了获得商业利润,商人不惜做出诸多“少恩”的举动。进而言之,儒与贾判然有别:商人对于自己的子弟,不过“教之逐什伍,丰积聚而已”,说白了就是为了获取利润;而儒者则不同,父教子弟,无不是“介洁贞白、秉道守义”之类的训条^[20]。换言之,所谓的“贾道”,亦即商道,其最终目的在于求取“厚利”;而儒家之道,则所求在于“名高”。一为利,一为名,即“贾为厚利,儒为名高”,畛域井然^{[14]1098-1099}。

正如汪道昆所云:“夫商,殉利者也。”^{[14]1327}商人的趋利本能,导致儒家学者对商人多有诟病,甚至大张“商之害道”之帜。如林鸿儒,字允德,福建安溪人,儒学生员。他著有一篇《奇货可居论》,开篇即说“商之害道”,强调如下事实:“人农则童,童则机事寡而重流徙;人农则朴,朴则死其处而无二处。”反之,一旦经商,则将人的“童朴”之质砍伐殆尽。经商之人,先想的是“有无”获利,而后又计较获利的“多寡”,最后更是妄想获利千万,势必使“天下之道”沦丧殆尽。更为可怕的是,经商之人,不仅视物为商品,而且“以人为商”,即将人也视为一种商品。经商之风一旦形成,其结果必然导致“以五伦为贸迁”,儒家五伦随之荡然。这不仅仅限于“商之害道”,更是凸显“商者可畏”。林鸿儒此文,深得当时文人士大夫的赞赏。如王慎中一见此文,即欲拜林鸿儒为师。经王慎中的介绍,林鸿儒结识了唐

顺之。唐顺之读罢此文,亦大为震惊,道:“此子议论高千古!”即使如何乔远,也有如下感叹:“余读其所谓《奇货可居论》,严乎哉!圣门义利之学矣。”^{[21]1448-1449}可见,林鸿儒此文的功效,在于严义利之辨。

在商业道德尚未建立的商业竞争中,代表着“善”的儒家道德,无疑与经商求利存在着不小的冲突。下面的一则记载,足以成为一种佐证。如四川的蒋里,有一位善人,善善而恶恶,诚信而不欺人,受到乡里之人的推服。有一位富人,不立借券,从这位善人那里获取千两银子作为资本,前往陕洛地区经商。在他乡经商,这位富人仍然秉持乡里善风,以善待待人,诚信不欺,结果则颇为悲剧,在三年时间里,就将千两银子的资本赔光,狼狈返回家乡^[22]。这则故事至少说明,儒家所倡导的“善”,与商业世界中的尔虞我诈存在着不小的冲突。

2. 儒、商之辨与商道重建

若是从儒、商关系入手,转而经过仔细的辨析,显然有利于重建商道。商与士,“异术而同心”。这既是儒商互动的结果,又是一种全新的商道,随之而来者,则是“儒贾”“商士”形象的重塑。这又可从以下四个层面观之。

其一,“商”与“士”或“儒”与“贾”之辨。山西蒲州商人王现有一段名言,充分诠释了商与士的关系,其中云:“夫商与士,异术而同心。故善商者,处财货之场,而修高明之行,是故虽利而不污;善士者,引先王之经,而绝货利之径,是故必名而有成。故利以义制,名以清修,各守其业,天之鉴也。”^{[17]1562}可见,追求的是商与士的合一,从而成为一个“以义制利”的“商士”。汪道昆率先提出“贾儒”与“儒贾”两个概念,认为“与其为贾儒,宁为儒贾”。究其原因,所谓的“贾儒”,属于一种“狸德”,并不可取;而所谓的“儒贾”,则是“以儒饰贾”,正如蝉蜕一般,是一种脱胎换骨的转变,甚至可以被称为“良贾”^{[14]1268}。所谓“良贾”,通常能做到“躬行彰彰”,甚至不输“闷儒”^{[14]1146}。

其二,“儒富”与“奸富”之辨。有一个现象显然值得引起关注。即在明代商业化的进程中,即使是儒家士大夫,也不再崇义黜利,不再以“致富”为讳。一旦经商成风,在致富之术上同样存在着“儒富”与“奸富”之间的冲突。儒富之人,“惟以什一为准,无所干没”,是“贾名而儒行者也”。奸富之人则不同,“逐什一,务干没”,视奸富为“良贾”^{[14]364}。换言之,奸富,大多“用纤,趋利若渴”;而儒富,则“好行

其义,不持利权”^[14]1292-1293。可见,以义致富,显已成为新的商道。随之而来者,商贾之术,不再限于“深刻取赢羨”,甚至“以机利相高”,乃至被视为集恶、谬于一身的“大奸巧”,而是可以成为一个“务仁义之行”的儒贾^[17]1841-1842。

其三,商人经商,以“诚信”致富,诚信成为新的商业道德。在明代山西商人中,普遍存在着“合伙而商”的习俗,即由东家出资本,各个伙计负责具体的经营。假若伙计想从东家那里获取资本,就必须依靠“诚信”。如在经营过程中,即使没有发下誓言,但绝不会“私藏”利润;伙计从东家那里获得的资本,即使祖父死后,历经数十年,子孙仍然“焦劳强作以还其贷”,决不欺心^[23]。可见,伙计凭借自己的诚信,最终获取东家的信任。洞庭东山人金观涛,辅佐席氏经商,时间长达30年。在此期间,每年外出四方经营之人,均受到他的指派。经营完毕,也都向他汇报。至于所得“子本”,更是全部集中于金氏之所。作为东家的席氏,从未问其出入。即使如此,金氏未尝取一“无名钱”,为了子孙而“自润”。这种行为,显然是凭借自己的诚信而获得东家的信任,使其成为一个“贾而士行”之人^[24]1605。

其四,商人经商,以勤、俭致富,勤、俭随之成为新的商人品德。张五典在论及山西沁水商人张鸿基时,曾认为商人并非一味“鹜利”,而是“有道”。所谓的“道”,即是商道。他说,若欲成为一个“良贾”,必须具备勤、俭、直、谦这四大品德,即“勤以生之,俭以守之,直以取之则人不怨,谦以居之则于物无忤而不悖出”。一旦具备了这四种道德品质,不但可以称为“良贾”,更可称为“善士”^[25]。

3. 商道:超越儒术的独特经营之术

商道并不仅仅限于儒家固有的道德品质,而是另有一整套独特的经营之术,且有维系同行之间特殊的商业伦理。这无疑又是明代商人重建的另外一种商道。如山西蒲州商人王现经商成功之道,主要有以下三条:一是“善心计,识重轻,能时低昂”;二是“与人交,信义秋霜,能析利于毫毛,故人乐助其资斧”;三是“善审势伸缩,故终其身弗陷于阱罗”^[17]1561。除却第二条“信义”二字仍不脱儒家道德品质之外,其他两条无不是商人独特的成功品质。

明代商人经商之道的独特性,大抵可以从以下四个方面观之:其一,商人伦理完全不同于传统的儒家伦理,而是以赤裸裸的金钱关系维系同行内的社会交往。在儒家传统社会中,社会交往崇尚两条准则:一是尚齿,即以年岁的长幼决定身份地位的高

低;二是尚爵,即以官衔的高下决定身份地位的高低。商业社会则不同,是以资产的多少,排定社交聚会时的座次。如扬州商人聚会时,其座次的排定,“率以资为差”,即“上贾据上坐,中贾次之,下贾侍侧”^[14]739。小说《初刻拍案惊奇》借波斯胡商为例,说:“波斯胡以利为重,只看货单上有奇珍异宝值得上万者,就送在先席。余者看货轻重,挨次坐去,不论年纪,不论尊卑,一向做下的规矩。”^[26]9这则记载同样可以证明,商人聚会座次的排序,一向不论“年纪”与“尊卑”,而是“以利为重”。其二,货殖并非小道,在经营过程中,迫切需要商人“经权取舍,择人任时”。所有这些,并不能从儒家已有的知识体系中获取营养。正如徽州歙县商人程嗣勋所言,必须拥有“管、商之才”,甚至通晓“黄、老之学”^[27]。这无疑使商道在继承儒家道德之上,进而超越儒家道德。其三,以“无竞心”应对日益激烈的商业竞争,转而获取商业成功。商场竞争,日益激烈,商人带有一种竞争之心而参与商业经营活动,这显然不可避免。有意思的是,并非内具竞争之心,即可获得商业经营的成功。在人人具有“竞心”的风气下,若是不带竞争之心,有时反而会获得意外成功。徽州歙县商人鲍光宇的成功,即为典型一例。他自述成功之道时,坦然相告道:“吾惟无竞心云尔。”^[28]710其四,摆脱传统中国商人固有的对官僚士大夫的依赖,以相对独立的姿态,成就一种全新的商道。徽州歙县商人余育,即为典型一例。余育的经商方式与其他商人有所不同。尽管他在闹市设店,但又专治“静屋”,“日闭关诵苦吟,弗豪势人交”。到了年终,一算整年的利润,反而与其他商人相等。至于其中的原因,余育一语道出:“夫价之昂卑,岂一人容力哉?君既靡力,吾随其昂昂卑卑焉已,是以吾身处剧廛而心有恒闲也。夫争起于上人,吾既随其昂昂卑卑,息与诸埒也,侮压又胡从至矣?吾是以弗势豪交而息罔独缩。”^[17]1616-1617这就是余育所谓的“商亦有道”,至少说明明代商人在重建商道的过程中,正在努力摆脱权贵势力的束缚。

三、儒贾商士:商贾知识人群体的形成

士大夫与知识人,是两个不同的概念。他们虽同为知识的占有者,但士大夫拥有官衔与科名,知识人则仅属庶民身份。有一个事实值得引起关注,即在明代,知识人群体正日趋壮大,很多仅具庶民身份且来自不同职业领域的人,纷纷跻身于知识人群体

的行列。在日趋膨大的知识群体中,商贾知识人,则是其中之一。在这种大势下,商人安排自己子弟的未来,通常亦作多种打算,或教之学贾,或勉之学儒。如徽州休宁县海阳镇商人范汝珍,生有两个儿子,一为范泓,一为范涑。范泓“稚少艾”,就继承父业,继续经商;范涑“有志学古”,即命其读书学儒。当然,即使是商贾知识人,在明代商人的眼里,宁可成为“儒贾”,而不愿被人讥为“贾儒”^{[14]638}。

1. 捐货入仕:商人地位的晋升

在明代,士商互动已经风靡一时,商人的社会地位随之上升。以宁波的富商为例,他们凭借前往日本的海上走私贸易而致富,导致“富商巨室,权侔于大吏”^[29]。但需要指出的是,尽管有些巨商富可敌国,但朝廷的礼仪与法制规定,终究限制了商人的身份地位,使其仅仅是编户齐民之一,而不可与仕宦官员平起平坐。对于商人来说,假若说“弃儒就贾”是一种无奈之举,那么,一旦经商获得成功,“弃贾就儒”乃至捐货入仕,这似乎又成为许多商人的最后归宿。

明代商人捐纳为官,不乏其例。如正德年间,东莞商人袁晃,因“输粟助边”,照例被授予七品散官,其后又照例被授“冠带寿官”^[30]。正德年间,徽州商人吴自宽“以货买爵一级”^{[14]1000}。万历年间,蒲州商人展玉泉应朝廷之令,前后上纳数百两银子,最后被授予归德府商丘驿丞^{[31]635}。又蒲州商人韩玻,“尝入粟实边,授义官”。万历间,大学士张四维之弟张思诚,经商成功后,“会有工部例,乃入货授龙虎卫指挥僉事”^{[31]762,772}。万历二十七年秋七月,长芦商人钱桂,将价值1000两银子的自置住房一所,“愿献入官”,作为普宁分店。明神宗嘉奖其忠义可嘉,下谕“准给冠带”,协同税监征收税课^[32]。

商人捐纳为官,有的所授仅为“寿官”“义官”,或者“冠带荣身”;有的仅授“散官”,并无实职。即使是被授予实职,亦不过是驿丞之类的下级官员。即使如此,商人一旦捐纳为官,地位随之得以晋升,可以头戴进贤冠,身穿彩衣,名列缙绅,可谓荣宠之极。当然,商人的仕进之路相当复杂,捐纳为官不过是商人人生历程中的一环而已。

2. 仕宦经商:商人群体出身的多样化

细究明代商人的来源,显然呈现出一种多样化的景象。世代经商,经商职业的家族传承,固然不乏其例,但“弃儒就贾”之风的盛行,势必导致以下两大结局:一是官员子弟经商成风,二是秀才经商亦多

其例。

明人陆深有言:“自三代井田法坏,士大夫鲜不兼农贾之事,况他无禄位者乎?”^{[28]710}细究其义,无非是说士大夫经商之风,是井田制败坏的结果,并非明代所独有。当然,官员经商,亦即所谓“官贾”的形成,尤以明代为盛。至于官员子弟经商,可以丘琥为例。据载,丘琥,字伯玉,号松山,兰阳人。其父丘陵,官至山西左布政使。丘琥幼年颖异,于书无所不读。过分的刻苦攻读,导致他得了吐血之病,经服用白术丸数十升,方得痊愈。其后,又得眼病,只好弃去读书仕进之业,转而经商。经营40余年,“遂起家至千金”^{[17]1546-1547}。

秀才经商,更是不乏其例。如刘滋,濮阳人。少为秀才,因家中贫窘,田不过20亩,又值水旱不登,无以自活,于是尽将田地卖掉,“逐什一之利”。经营10余年,得以成功,“致数万金”^[33]。项承恩,字宠叔,号玉怀道人,徽州歙县人。占籍杭州府仁和县,成为杭州府学秀才。屡试不第,于是隐居西湖岳坟之侧,转而经商。他开设一个小店铺,类似于古玩店,“杂置书籍画卷,并盆花竹石,索价颇贵”^{[16]237,274,275}。

3. 商贾之知识人化

商贾之知识人化,得益于商人家庭或其出身的多样化。尤其是官员子弟经商、秀才弃儒经商以及商人中的“书贾”、古玩商人,更为商人转化为知识人提供了极大的便利。明代商贾之知识人化,大抵可以从以下三个方面观之。

其一,商而兼士,兼具商人与士人双重身份。按照传统的观念,商人居四民之末,徽州却并不如此。在淮上经营盐业的徽州商人,大多出于缙绅巨族。在这些盐商中,凭借“急公义叙”而进入仕途者固然很多,至于读书登第,入词垣而后跻身臬仕,更是不乏其例,且名贤才士往往出于商人之中。尤其值得注意的是,在浙江经营盐业的徽州商人,朝廷更是为他们专门设立了“商籍”。岁试、科试两次考试,但凡每次考试,徽州商人均可额取生员50名,其中20名入杭州府学,仁和、钱塘两个县学,各有15名。这种专设的商籍,渐有扩大之势,随后淮商也开始请求设立商籍。由此可见,在徽商群体中,人文已渐趋兴盛。所谓的商人,不再是“列肆居奇肩担背负者”,而是兼具商人与士人的双重身份^[34]。

其二,在明代商人群体中,出现了一些崇儒尚文的家庭,且斯文一脉,得以绵延延续。苏州洞庭席氏与广东南海姚氏两个家庭,堪称范例。席本祯,字宁

侯,别字香林。生而巍然露头角,读书专治《诗》《春秋》。他经商颇为成功,能够做到“任时而知物,笼万货之情,权轻重而取舍之”,但又不专注于经商获利,反而致力于地方慈善事业。如崇祯十四年(1641年),江南大侵,地方官设法募捐,席本祯捐出8000两银子,救助饥民,得到崇祯帝的“优旨嘉奖”。随后,又捐助资金以佐军需,被朝廷授予文华殿中书一职,并兼太仆寺少卿。席本祯生有四子,尤其是次子席启图,字文舆,岁贡生,候补内阁中书舍人。席启图好读书,贮书多达万卷,编辑先贤嘉言懿行,条晰部居,编成《畜德录》一书^[24]1588-1589。姚经,字宗理,别号石川,广东南海县人。少负奇气,读书通大义。早年失怙,不再读书仕进,转而经商。姚经曾著遗言20篇作为家训,且率先躬自勤约。从人称“石川先生”而不名这一事例中,足见姚经不仅仅是一个求利的商人,而且获得了乡里之人的尊重,甚至被归入知识人之列。姚经的几个儿子,显然继承了父亲好儒之风。如姚文宽,别号东皋。曾追随其父“西游,信孚益裕”。姚文宽擅长作诗,并与有名的商人结成“兰亭诗社”。姚文贯,字道夫,别号悟斋。幼时读书,有颖性。12岁时,即能赋中秋诗。年长之后,开始学习经商,但未尝“废学”。姚文粹,字纯夫。其人颖敏,好读书,日诵数千言。习举子业,为文清畅。多次参加地方考试,不第,于是弃取科举之业。嘉靖初,奉父亲之命,游学于黄佐门下,馆于粤洲草堂,每日深究经史百家之言。经黄佐教诲,学行大进,不再徒然求博,转而反躬力践,守约崇礼^[35]。

其三,模仿文人士大夫生活样式,或取有字与别号,或聚会赋诗,或好书、刻书,借此重塑商人形象。一旦经商成功,商人开始渐趋文雅,借助于取字、取别号,以便与商人趋利之俗有所区别。相关的例子,俯拾即是。如徽州歙县商人鲍辅,字“以立”,号“豫斋子”^[17]1775。在文人士大夫看来,商人喜欢骛利,属于没有“趣致”之人。但是,若商人能诗,势必拉近商人与文人士大夫的距离,甚至得到文人士大夫的亲近。如徽州商人夏道甫,经商虽未成功,但“日与造物者游”,所作之诗,深得梅国桢、丘坦、李贽的称道,众口一词,称之为“韵人”^[12]523-524。商贾不仅好诗,而且在聚会时,不乏觞咏的场景。如在苏州虎丘,曾有几个商人在虎丘山亭子上饮酒聚会,且不乏吟咏。此类行径,虽被苏州放荡才子张灵所戏,但至少说明商贾开始模仿文人之举,聚会赋诗^[36]。商人嗜书,是成为知识人的重要前提。在商贾跻身于知识人的过程中,明代商人不仅好书,而且喜欢刻

书,积极置身于知识的传播。徽州商人鲍松,即为典型一例。鲍松生性“酷爱古今书”,不惜重价购书,所积书籍,多至万余卷。于是,在所居横塘之上,建造一楼,作为藏书之所,并延聘名师,在藏书楼中教其子弟。鲍氏好书,声名所至,四方“挟异书者,日走其门”。鲍氏多书,于是闻名于歙县。不仅如此,鲍氏还亲自校讎图书,加以刊刻,刊刻之书相当精核。鲍松所刻之书,有《小学旁注》《大学中庸章句或问》,以及李白、杜甫的诗集^[15]137-138。

四、崇儒尚文：商贾知识人的知识世界

在经历了士商互动以后,商人的道德、知识乃至形象,均发生了重大的转变,已由重义轻利的骛利之徒,转而成为崇儒好文的知识人。徽州商人程锁就是典型的例子。程锁晚年释贾归隐之后,除了“上奉母欢,下授诸子业”,其他闲暇之日的活动,几如文人士大夫无甚差别,成为一个翩翩的儒者。他的日常活动,是“召宾客,称诗书”;所交往之人,分别有陈达甫、江民莹、王仲房等人。至于他所阅读的书籍,诸如《楚辞》《史记》《战国策》《孙武子》,则大抵已经说明,商人的知识世界开始呈现出一种多样化的景象^[14]1268。

1. 儒行商名：商人之崇儒

明代很多商人,名为商人,实则具有“儒行”,亦即行为如同儒者。换言之,这些渐趋文雅的商人,其实就是没有穿戴方巾、襖衫的儒者。如山西蒲州商人沈廷珍,是大学士张四维的祖姑丈。沈氏幼年知学,进取甚锐。其后,不得已而放弃原本的志业,转而经商,“拓产殖家”。最值得注意的是,沈氏经商之时,仍然携带《小学》《通鉴》两种书,且“时诵习之”。这至少说明以下两点:一是沈氏身为商人,仍不忘旧时嗜好,不但在经商途中时时读书,甚至工楷书,喜欢作近体诗;二是沈氏所携带的书籍,并非仅仅用来阅读,有时是为了便于自己的经商,解决经商时所遇到的具体问题,即“遇事辄有援证”,以使经商获得更加成功。张四维称其为“儒行商名,湖海之英”,可谓不刊之论^[31]758。

明代商人虽不得不凭借经商维系生计,但他们的内心或多或少具有一种“好儒”甚至“崇儒”的情结。如商人赵宏,完全与其他商人“窳蕘重钱,心计及毛厘”不同,而是生性慷慨,他人有了缓急告助,无不主动出费帮助。他在告诫第二个儿子赵时用,有一句完全违背经商原则的名言,即“黄金满

簋,不如一经”。在金钱与知识的天平上,赵宏更为看重知识,这是明代商人知识世界的典型表征。于是,商人不再是趋利而去义之人,而是行同儒者,“耆义如渴”。如海阳商人金甫,即“耆义如渴,赴人之难,振人之困,一呼即应,不避水火,终其身如一日”。他仿照义仓而行“贷谷法”,又效法范仲淹的遗意,“兴茔墓之役,持畚鍤者日以数百人,寓赈于佣”[37]465,467-468。

明代中叶,王阳明心学兴起,讲究“业中求道”,儒学趋于通俗化,使儒学不再是知识人的专利,而是将教育的对象转向农工商贾。如邹守益认为,商亦可成就学问。从公卿至于农工商贾,“异业而同学”,即职业虽有不同,但学问则归趋于一。商人与学者之别,在于义利之辨。假若商人“志于义”,可以成为尧舜;反之,如果身为公卿而求利,那么只能沦为盗跖[38]。如此之说,显然为商人晋升为儒家学者提供了理论依据。王门泰州学派的异军突起,既是儒学通俗化的表征,更是农工商贾一跃而成为知识人的有力佐证。在商贾尚学的风气中,泰州学派的创立者王艮,更是商人成为著名学者的典范[39]78-89。

2. 富而好文:“诗贾”的形成

商人一旦富而好文,或以文雅相高,“诗贾”随之出现。自古以来,托于隐者很多,且其中不乏凭借文采自现。商人因为“心有营业”,即将心思致力于计算骛利,导致商人大多缺乏文采。即使是诗风勃兴的唐代,桑门、闺秀中,不乏诗人,却很少有文采的商贾。明代则不然。如黄徽,作为一个商人,且身处器纷,但其心“宁以明”,最终成为一个“诗贾”。黄徽,字季美,是杭州一位商人,有“诗贾”之号。他曾出赘于沈姓老翁,替沈氏主持经营大事,深得福建商人之爱。前往福建经商时,无论是在旅舍,还是在船埠,黄徽时时以赋诗为娱乐,并将诗集命名为“醵音”。所作之诗,不乏佳句。如《送李左虚》诗云:“日落千山寂,秋深万木寒。”《桃花》诗云:“过雨繁枝重,含风碎萼新。”《浦城买舟》诗云:“山火夜不减,滩声寒愈流。”《秋日》诗云:“青芜迷古砌,丹叶隳平沟。斫竹屏重补,为幔布屡裁。”[21]1509-1510诸如此类的佳句,置诸诗人之林,毫无逊色。

商人能诗,且擅长作诗,不乏其例。如徽州歙县商人鲍弼,与著名文人李梦阳有交往。在苏州,鲍弼更是与山人孙太白有交游,“酣歌弄月,冥心顿会”。鲍弼之诗,多有佳什。如《忆子》诗云:“吾儿屈指一载别,他乡回首长相思。在抱两周知数日,携行三岁

随歌诗。前与论宾主,膝上为我开须眉。情偏忆汝老更苦,中夜难禁回梦时。”诸如此类的诗句,被李梦阳誉为“君诗佳顿如此”[17]1555-1557。徽州歙县人王野,字太古。年幼时,王野习作诗,稍长,弃博士业,追随其兄在江淮一带经商。时日一久,诗益有名。晚年,王野之诗颇受竟陵派的熏染,深得钟惺的称誉[40]605-606。

商人不但能诗,且有诗集行世。如苏州商人沈野,有《卧雪》《闭户》《燃枝》《榕城》等诗集,王稚登、徐惟和、曹学佺为之作序[40]609-610。南京商人姚澍,原为“金陵典客”,显然以典当为业。他亦著有诗集《海月楼集》,由李维桢作序[41]。徽州歙县商人郑作,著有诗集《方山子集》,由李梦阳作序[17]1683。徽州歙县商人余长生,字存修,号钝斋,有“处士”之名,著有诗集《缶音》,并由李梦阳作序[17]1695。余长生之子余育,字养浩,号邻菊居士,又号潜虬山人。其诗最初学的是宋人,后经著名文人李梦阳提醒,称宋人无诗,又改学唐人,究心唐宋以上的赋、骚[17]1616-1617。徽州歙县商人吴义斋,曾在浙江严州、衢州一带经商。此人“服贾而行儒”,著有《经畚堂集》1卷[42]。

3. 兴趣广泛:多样化的知识世界

除了崇儒好文之外,明代商人的兴趣极其广泛,进而呈现出多样化的知识世界。如徽州歙县商人鲍弼,兴趣相当驳杂,不但擅长理生、饬行、训幼、玩编、修艺、课田、省植,而且“能医、能形家者流”,即精于医术,善于堪舆之术[17]1555-1557。海阳商人金甫,字子公,幼年时即“游于贾人”,然生性喜欢读书,尤其精于医疗、堪舆家言[37]467-468。福建莆田商人郭少愚,经商之余,除了吟哦赋诗之外,还喜欢先朝的琴书、名公诗画,“必多方罗致,珍藏什袭,时对客展玩,以此自娱”[43]。

明代商人多样化的知识世界,大抵可以从以下四个方面观之:其一,精于算术,通晓数学。粗通算术,应该是商人最为基本的知识。如沈江,生性敏捷,有很好的记忆力。弱冠失怙,无法继续求学,只好“牵车服贾”。即使如此,他还是喜欢广泛涉阅,舟车所至,必定“携短帙自随”,旨在通晓方技小说家言,以至“算数有声于廛井间”[31]760。商人张思诚,16岁时就远游经商,“识量益宏达,综计精确”。他所具“综计精确”的能力,显然得益于精通《九章算术》一书[31]771-772。其二,独好子史,且有史识。如徽州休宁商人程元利,“世世隐贾”。程氏知识广博,沉溺于象纬、堪舆、龟策、覆逆、支离之技,时时心

通,但“独好子史”^{[10]456-457}。其三,信佛佞神,信仰丰富。据文人李日华记载,徽州有一位吴姓的商人,凭“什一起家”,但人有隐德,最后成为一个佛教居士。万历三十九年八月二十日,李日华替他作《省吾居士赞》^{[16]201}。徽州歙县商人阮公弼,因经商而致富。至晚年,“崇事二氏,种诸善根”,并在田赭山修缮三茅宫,装饰各座神像^{[14]765}。小说《初刻拍案惊奇》说徽州人心性俭啬,“却肯好胜喜名,又崇信佛事”^{[26]224},堪称实录。其四,收藏图书古玩,以文雅相高。嘉靖末年,海内宴安。一些富厚的士大夫,在治园亭、教歌舞之余,兴趣间及古玩。影响所及,徽州商人也以收藏图书、古玩为雅。商人凭借雄赀,“高谈宣和博古,图书画谱”,最终导致“钟家兄弟之伪书,米海岳之假帖,泔水燕谈之唐琴,往往珍为异宝”^{[44]654}。又如杭州商人高应鹏,经商致富以后,在家旁筑藏书室,收藏古今图书。又造一座楼,收藏古代尊彝钟鼎^{[14]1004}。尤其是徽州巨商吴廷,更是不惜花费巨资刊刻法帖《余清堂帖》。此帖出自其友杨不器的手笔,“稍得古人遗意”^{[44]658}。

五、余论：商贾形象的重塑

在传统社会尤其是像明代这样的科举社会中,唯有科名是一条“荣路”,即通向高官厚禄的荣耀之路。在“四民”中,只知道“尊士”,却贱视农、工、商贾。至晚从明代中期开始,士大夫对商人的态度有所改变,对传统的“四民”观做了深刻的内在反思。农民、商人,或者说文人、武将,虽然所扮演的社会角色各有不同,但都有其存在于世的社会价值。“左贾右农,谁与通功? 轩文轻武,谁与御侮?”曹于汴的反问,足以说明“左贾右农”已不再适应晚明社会的巨大变动,而是应该回复到“农人农,贾人贾”这样一种社会状态,使之发挥各自应有的社会作用^[45]。明代士大夫在肯定匠艺之人的同时,属于四民之末的商人以及位于四民之外的贱者仆婢,同样受到了士大夫的重视。在士大夫群体中,开始关注商人的日常行为,并一一加以记录,尤其关注商人羡慕“孔氏之雍容”或者“轻财好义”的历史动向,甚至喜欢称赞商人“以游侠闻”^③。随之而来者,则是对传统四民观的反思,以及新四民观的萌生。相较而言,当士子汲汲于科举,竞相趋于“浮末”,甚至“耻非所耻”,亦即毫无羞耻感时,实则还不如“挟技艺,牵车服贾”,工匠、商贾的行径反而显得“身不失义”。这就牵涉到一个士子的治生问题。在张履祥

看来,诸如教书、行医、耕田乃至工匠技艺、商贾,都是治生之术,只要能做到卓然自立,仍然可以不堕“儒素家风”^[46]。

自司马迁《史记》、班固《汉书》之后,商贾久已被视为“贾竖”或“贾竖子”。一方面,商贾的话语,如同女子一般,不识“大体”;另一方面,商贾不识《诗》《书》大义,易于被利益所惑。如此刻板印象,乃至在道德上有所贬抑的称谓,在传统的观念上根深蒂固,一直沿袭至明代,以致明代商人尽管被税使太监所看重,但还是被称为“贾竖”。即使商人自己在面对税使太监时,也不得不自称“贾竖”。值得注意的是,在经历了“弃儒就贾”或“弃贾就儒”这一社会史的转向之后,士商之间趋于互动,商人地位得以提升,商贾形象随之重塑。在商人与士大夫交往时,士大夫出于“善视”商人,通常只称商人的“字”,而不称商人的“名”^[47]。

明代商人形象的重塑,历经自我形塑与社会评鹭两个阶段。商人不再唯利是视、损人厚己,而是致力于慕义好施,赈穷周急,善及一乡一县,借此形塑自己的形象。随之,一种全新的商人形象呼之欲出:他们是“儒商”,属于“儒行商名”;他们是“商士”,名为商,实则是儒家知识人;他们是“廉贾”,不但“不侵”民利,而且重然诺;他们是“长者”,赤手致富,无所芬华,不做一个“财虏”,即守财奴;他们是“智士”“达人”,心怀智慧,而且通达;他们是“贾隐”,是“隐而贾者也”,天真自得,颇有高致之态;他们是“商侠”,轻财好义,甚至集商贾、儒生、侠客于一身。

在商人形象自我形塑与社会评鹭的过程中,商人群体已呈日渐分化之势:一则务名,通过结交贤士大夫以显名;二则务实,蹈隐约躬,专行仁义^{[10]298-299}。无论是务名,还是务实,商贾的知识人化,则是其中的变迁大势。随之而来者,商人的衣冠装束、话语、行为,渐渐已是一种儒者形象,即“被服言动,俨然儒者”^[48]。或者如商人王艮那样,在立志成为儒家学者之后,按照《礼经》,制作五常冠、深衣、绦经、笏板,“行则规圆矩方,坐则焚香默识”。如此装束及其行为,看似怪异,实则是儒者的“法服”^{[39]89}。衣冠一番改变,商人形象随之得以重塑。

注释

①相关的阐述,见诸薛瑄、周忱、刘宗周之论。参见薛瑄:《读书续录》卷五,薛瑄著,孙玄常、李元庆等点校:《薛瑄全集》第3册,三晋

出版社2015年版,第982页;周忱:《双崖文集》卷三《与行在户部诸公书》,周忱撰,吴志远注译:《双崖文集辑录与译注》,人民出版社2018年版,第202页;刘宗周:《论语学案》三《子路第十三》,《刘宗周全集》第1册,浙江古籍出版社2007年版,第446页。②张履祥著,陈祖武点校:《杨园先生全集》卷四十三《近古录》一,引陈良谟《见闻纪训》,中华书局2002年版,第1221页。③如归庄记商人吴绍素事云:“吴某字绍素,歙县人,流寓扬州,雄于赀,而慕孔氏之雍容。轻财好义,以游侠闻。”参见归庄:《归庄集》卷七《书吴绍素事》,上海古籍出版社1984年版,第433页。

参考文献

- [1] 陈子龙,等.明经世文编:第5册[M].北京:中华书局,1997:4458.
- [2] 崔溥.漂海录[M].北京:社会科学文献出版社,1992:195.
- [3] 吴光.刘宗周全集:第4册[M].杭州:浙江古籍出版社,2007.
- [4] 官箴书集成编纂委员会.官箴书集成:第10册[M].合肥:黄山书社,1997:611.
- [5] 傅衣凌.明清社会经济史论文集[M].北京:人民出版社,1982:68.
- [6] 傅秋涛.耿定向集:下册[M].上海:华东师范大学出版社,2015.
- [7] 文元发.学圃斋随笔:下册[M].台北:台北伟文图书出版有限公司,1976:578.
- [8] 周晖.金陵琐事 续金陵琐事 二续金陵琐事[M].南京:南京出版社,2007:312.
- [9] 归有光.震川先生集:上册[M].上海:上海古籍出版社,2013.
- [10] 沈乃文.明别集丛刊:第34册[M].合肥:黄山书社,2013.
- [11] 张道藩.张司隶初集[M].上海:上海古籍出版社,2018.
- [12] 袁中道.珂雪斋集:中册[M].上海:上海古籍出版社,2013.
- [13] 曹臣.舌华录[M].郑州:中州古籍出版社,2013:51.
- [14] 汪道昆.太函集:第2册[M].合肥:黄山书社,2004.
- [15] 董纪.中峰集[M].北京:中华书局,2016.
- [16] 屠有祥.味水轩日记校注[M].上海:上海远东出版社,2011.
- [17] 郝润华.李梦阳集校笺:第4册[M].北京:中华书局,2020.
- [18] 归庄.归庄集:下册[M].上海:上海古籍出版社,1984:359-360.
- [19] 屈大均.广东新语:上册[M].北京:中华书局,1985:304-305.
- [20] 李廷机.李文节集:下册[M].北京:商务印书馆,2019:404.
- [21] 何乔远.镜山全集:下册[M].福州:福建人民出版社,2015.

- [22] 唐甄.潜书[M].北京:中华书局,1984:4.
- [23] 王士性.广志绎[M].北京:中华书局,1981:61-62.
- [24] 李圣华.汪琬全集笺校:第3册[M].北京:人民文学出版社,2010.
- [25] 田同旭,赵建斌,马艳.大司马张海虹先生文集[M].上海:上海古籍出版社,2018:124.
- [26] 凌濛初.初刻拍案惊奇[M].长沙:岳麓书社,2002.
- [27] 钟惺.隐秀轩集[M].上海:上海古籍出版社,2017:597-598.
- [28] 林旭文.陆深全集:第2册[M].上海:复旦大学出版社,2022.
- [29] 阎海文.傅锦泉先生文集[M].北京:商务印书馆,2019:3.
- [30] 冯奉初.潮州耆旧集[M].广州:暨南大学出版社,2016:31.
- [31] 张志江.张四维集:中册[M].上海:上海古籍出版社,2018.
- [32] 万历邸钞[M].扬州:江苏广陵古籍刻印社,1991:1180.
- [33] 谢肇淛.小草斋集:上册[M].福州:福建人民出版社,2009:249.
- [34] 许承尧.歙事闲谭:下册[M].合肥:黄山书社,2014:603.
- [35] 黄佐.泰泉集:下册[M].南京:凤凰出版社,2021:1135-1136.
- [36] 罗仲鼎.艺苑卮言校注:上册[M].北京:人民文学出版社,2021:395.
- [37] 焦竑.澹园集:上册[M].北京:中华书局,1999.
- [38] 董平.邹守益集:下册[M].南京:凤凰出版社,2007:728.
- [39] 陈寒鸣.王艮全集[M].上海:上海古籍出版社,2022.
- [40] 钱谦益.列朝诗集小传:下册[M].上海:上海古籍出版社,1983.
- [41] 俞樾.九九消夏录[M].北京:中华书局,1995:57-58.
- [42] 上海市嘉定区地方志办公室.黄淳耀全集:上册[M].上海:上海古籍出版社,2022:51-52.
- [43] 曹学佺.曹学佺集:第2册[M].南京:江苏古籍出版社,2003:745-747.
- [44] 沈德符.万历野获编:下册[M].北京:中华书局,2004.
- [45] 曹于汴.仰节堂集[M].上海:上海古籍出版社,2018:204.
- [46] 陈祖武.杨园先生全集:中册[M].北京:中华书局,2002:658-659.
- [47] 李伯齐.李攀龙集[M].济南:齐鲁书社,1993:502-503.
- [48] 徐阶.世经堂集[M]//四库全书存目丛书·集部:第79册.济南:齐鲁书社,1997:706.

The Confucian Businessman and Scholar-officials with the Characteristics of Merchants: The Business Intellectuals and Their Knowledge World in the Ming Dynasty

Chen Baoliang

Abstract: The intellectualization of merchants in the Ming Dynasty and the formation of “business intellectuals” were based on the relatively prosperous commercial and economic soil. The emergence of the two concepts of “The Confucian businessman” and “business scholar-officials” was not only the result of the social action of “interaction between scholar-officials and merchants”, but also the symbol of the identity transformation of merchants, that is, from merchants with “market heart” to Confucians with “benevolence”. Then came the rebuilding of business ethics. The morals, knowledge and even the image of the merchants in the Ming Dynasty underwent great changes, and they changed from those who valued profit over justice to those who worshiped Confucianism and good literature, having diversified knowledge world.

Key words: the Ming Dynasty; the Confucian businessman; business intellectuals

责任编辑:王 轲