

中國古代書商與藏書家 Bookdealers and Book Collectors in Ancient China

蕭東發

Dong-fa Xiao

北京大學信息管理系教授

Professor, Department of Library Science and Information Science

Peking University

袁逸

Yi Yuan

浙江省圖書館副研究員

Associate Research, Library of Ehejiang Province

【摘要 Abstract】

文章對中國古代書商這一群體進行了較為深入細緻的分析，論述了書商的特點及其與藏書家之間互相依存，密不可分的伙伴、朋友、助手關係，特別指出書商在經營之道上所具備的信息靈通、服務周全、專業熟練、公關出色、贏利合理等是值得肯定的，儘管在書商隊伍中也有製假作偽牟取暴利的奸滑之徒，但畢竟不是主流，其主旋律是與藏書家一道為中國古代圖書文化的發展作出了不可磨滅的貢獻。

This article analyzes thoroughly the bookdealers in ancient China, discussing their characteristics and relationship with book collectors, who were their intimate partners, friends and assistants. Some ancient bookdealers distinguished themselves in making excellent marketing policies such as efficient information channels, comprehensive services, professional skills, excellent public relations, and reasonable profits. Though there were some cunning bookdealers making exorbitant profits, the mainstream was the bookdealers who, working with book collectors, made an everlasting contribution to the development of ancient Chinese book culture.

關鍵詞 Keyword

書商 藏書家 藏書事業 經營之道

Bookdealer ; Book collector ; Collection undertaking ; Marketing



壹、前言

書商原指以經營書籍買賣為主要營生手段者。歷代文獻資料中關於書商、書肆名稱有多種不同叫法，如書估、書賈、書友、書客、書傭、書僮、書駟及書船、書棚、書攤、書鋪等皆是，另有坊賈、船賈、坊肆、冷攤等雖原泛稱，但在許多文獻中也是專指代書商、書肆的。本文中還包括一些活躍於書籍貿易的書畫、骨董鋪（商）。本文以書商為主體，考析其經營活動與藏書家、藏書事業的關係，對兼具書商身份的著名藏書家如陳起、毛晉、黃丕烈等因兩種身份集於一身，另有專文，在此不予述及。

貳、書商的特點

見諸史料的書商有兩個顯著特點。一是多為無名氏，二是商賈結合、以商為主。第一點反映了書商作為一個群體，其社會地位之普遍卑微。歷史上的書商除個別兼營刻書、藏書而業績較顯者（如建陽余仁仲、臨安陳道人、常熟毛晉等）或後因其它原因發達者（如漢代書傭王溥、班超、闕澤等）外，經各種文獻傳後的以無姓名者居多，「書賈」，「坊賈」之類便是指代他們最通用的泛稱；或者以他們地籍冠稱之，如苕估、湖賈、歙人之類，皆因這些地方書業至為發達，書商隊伍龐大，其活動及影響已成當地顯著特色。友善一點的或稱之「X 友」、「X 客」，如書友、徽友、新安客之類，不客氣的則乾脆以「市兒」、「販者」乃至「黠賈」、「滑賈」等直呼之。關係熟者或被保留了姓氏，如明代李日華筆下的「徽客吳姓者」、「杭人莫姓者」、「太倉孫姓者」之類，最典型者莫過於「老章」其人。老章，湖賈業書之佼佼者，在北京琉璃廠開設瑞錦堂書肆，業績、聲望俱佳，紀曉嵐、查瑩等名流與之過往甚密，卻偏偏是個「無名英雄」。李文藻《琉璃廠書肆記》、

葉昌熾《藏書紀事詩》皆詳其事，又皆莫能名之。普通的書商得以姓名傳世者，唐代的徐休可算較早的一個。應該說這是一個幸運的書商，以其卑微之社會地位，本無緣冊列史傳之中。可他的弟弟卻甚有出息，並且出息的基礎便是於其兄長的書鋪裡因勤奮博覽而打下的，於是，當張昭遠等人撰修《舊唐書》為徐文遠立傳時，便捎帶上了「其休鬻書為事」的內容。以寫賣《唐韻》出名的吳彩鸞是唐代又一個有姓有名的賣書人，但《宣和書譜》載其事亦並非因其賣書，而是看重她一介女流擁有的快捷嫻熟的書法技巧；又是一個歪打正著。由此也見賣書人被人重視之大不易。此外，唐代見於記載的書商尚有孫盈、張贊等人，皆係記述他人旁事時順帶提及。至宋代，陸游《跋尹耘師書劉隨州集》中提及的「傭書人韓文」是另一個被附帶記述的賣書人。總的講，宋以前之賣書人多為小本經營、零敲碎打，就生意而言不成氣候，與「書商」之稱似尚有距離。印刷術發明普及後，書商人數大增、規模擴大，又因藏書事業的愈趨興盛，書商之有姓名者才較各地經諸藏書家筆端留傳後世，如明李日華記「湖人朱錦環」、「新安胡雅竹」等，清黃丕烈記「書船友鄭輔義」、「書船友姓邵名寶壟」等。由此也見，在整個社會鄙視商賈的大氣候中，唯藏書家多少能對書商另眼看待，視之若客若友，如朱竹所稱「坊朋賈友」即是。也反映了這樣一個事實：書商自其出現之日起就與藏書家關係密切，隨著書商經營活動在明清間（特別是清代）日俱規模，其與藏書家的聯繫更趨緊密，對藏書事業的影響也越來越大。故雖史家不屑、經傳不載、士民鄙薄，藏書家卻情有獨鐘，於有意無意之際以題跋、識語為主要形式，記下了這些以販書為營生的無名之輩的碌碌身影。所載雖多片言隻語、凡人俗事，難登大雅之堂，卻使後人得以窺書商活動之一斑，也使本文雖艱於行但畢竟得以湊成。

書商的第二個特點便是商賈結合，而以活動



經營為主。俗語有「行商坐賈」一說，合之則為商賈。書商亦然，既有開鋪設攤之坐賈，也有肩挑船載，四處兜售之行商。浙江湖州一帶更有書船一業，謂之「湖船」，是行商中極具地方色彩的一類，湖船利用江南湖泊河網交叉、水道發達之利，晝夜舟行於浙之杭嘉湖、蘇之蘇錫常一帶，穿巷過戶，吞吐購販，能量極大。書商中更多的則是亦商亦賈者，開鋪攬客兼外出兜售，財路廣闊。並且，他們經營業務的重頭戲往往非坐守所為。藏書家此興彼衰、典籍流通因人因地而異等複雜因素，決定了書商經營極大的游動性，訪求典籍、推銷圖書都須四處奔走，生意成敗一半係於兩腿。

參、書商與藏書家的關係

書商與藏書家的關係，可以互為依存、密不可分總概之。兩者關係中既有主顧與商家之買賣關係，也有事業合作的伙伴關係。歷代藏書事業若缺少書商的介入，或書商經營若沒有了藏書家旺盛購求的強力支撐，任何一方都將黯然失色，難有作為。事實上這種假設又是無法成立的，社會需求規律支配下的鐵定事實是，任何一朝一地，有藏書家必有書商，藏書家眾聚書商必密集，藏書事業興盛書商經營必旺達，反之亦然。乾隆帝為修《四庫全書》大徵民間私藏，曾特別指示臣下：書商神通廣大，可資役使利用。清末葉昌熾《藏書紀事詩》卷七為一些著名書商如老章、陶正祥、錢聽默等附傳。這兩位雖高下貴賤身份懸殊，但對書商與藏書家特殊而密切的關係卻有共同的清醒認識。同樣，這也在一定程度上表明了社會對書商在藏書事業中發揮獨特作用的認同。

書商與藏書家兩者關係，首先應是主顧與商家的買賣關係。一個掏錢，一個交書，兩廂情願，各得其所，雖然，為了各自私利，兩者或有抖法

過招乃至惡語相向之時，但總體而言，兩者的關係是融洽的。其次是事業上的合作伙伴關係。諸多的書商並非僅僅扮演了一個書籍的供應者的角色，相當普遍程度上，藏書家與書商是互為良師益友的。每一個出色的藏書家周圍必定聚集有眾多經營有術的書商朋友，如明之李日華，據其《味水軒日記》所載，自萬曆三十七年至四十四年共八年間，經常出入其門的書商有姓者多達五十餘人，其中往來最頻繁者如夏賈（或稱老夏）、胡雅竹兩人，見之記載的均有三十多處。日記中但見賈來客往，人影幢幢，熱鬧非凡。無疑，與眾多書畫商交往已成了李氏日常生活中最為主要的內容之一。再看清之黃丕烈，五柳居陶正祥、萃齋右錢聽默、經義齋胡立群及書友曹錦榮、邵仲麟、沈斐云、吳東亭、書船友鄭輔義、邵寶壙、吳步云等數十人俱為其座上客、筆下友。反之，每一個成功的書商亦必定擁有一大批彼此信賴的藏書家朋友，或曰老主顧。如明龍游書商童珮，其結識的藏書家朋友中著名的便有王世貞、胡應麟、王士禎、歸有光等人。至於陶正祥、錢聽默等清代書業巨擘，其結識的北京、江南等地藏書家之眾，往往超過了藏書家自身的交遊範圍。眾多書商並利用自己交遊廣泛、信息靈便、專業知識嫻熟等優勢，針對藏書家事業發展的種種需求，分別發揮著耳目、中介、助手的作用。在書商整體素質普遍提升、日臻成熟，事業趨於興盛的明清時期尤其如此。因此可以說，友善與協作是兩者關係中的主流，而利害間可能的衝突則是個別的局部的現象。

肆、書商的經營之道

勤勞、敬業、取之有道是成功書商共有的優秀品質。書商所以贏得藏書家較高的信賴與禮遇，與其自身素質和努力密不可分。

在歷史傳統與現實社會根深蒂固輕視商賈的



大氣候中，書商作為一個群體之所以能得到藏書家普遍的較高度的信賴與禮遇，與其自身的較高素質與努力密不可分。考析明清時期一些較有影響的書商事跡便不難發覺他們的經營之道確有不少可圈點之處。概括起來，以下特色尤為顯著，即：信息靈通、服務周全、專業熟練、公關出色、贏利合理。

一、信息靈通

信息靈通，信息先導，重視對信息的搜集及利用是書商成功的首要法寶。

書商對信息的重視具有自覺和普遍的特徵，是職業的需要使然，何處有藏書家的書散出，何處有佳本欲售，某書收藏何處，某家專喜收藏何類書，某家急需何書……他們均著意搜求，了然於胸。可以說每一個書商的腦袋都是一個書籍信息庫。常年奔走東西、穿門踏戶的流動生涯同時也為他們了解、掌握信息提供了便利條件。同業之間的激烈競爭首先便是信息的競爭，可以說誰掌握了信息誰便抓住了先機，爭得了主動權。信息在書商經營中的重要作用在以下事例中足可得到印證。

李文藻《琉璃廠書肆記》載瑞錦堂主人老章「竟日奔走朝紳之門，朝紳好書者，章一見諗其好何等書，或經濟、或詞章、或掌故、能各投所好得重值」。這便是書商主動出擊，廣泛搜求信息，爾後有的放矢推銷書籍獲至厚利的典範。

吳騫《跋容齋隨筆》云：乾隆四十六年（1281），其與鮑廷博一起乘舟往游武原（今浙江海鹽縣），舟泊當地，即有書估前來船上拜訪，並推銷其書，吳騫當時買下了鈔本《容齋五筆》一書。（註 1）

黃丕烈《跋中吳紀聞》稱：「去冬，有嘉禾友人與余同好來訪余，即住齋中，書友聞之雜沓而至。適有人持明刻《中吳紀聞》校過者，云是陳白陽山人手校，友人遂買之。」（註 2）

同治間，會稽章碩卿隨宦蜀中，其好收書之名一旦傳出，「書賈日集於門，自滇鄂販書來者，無不投之，各如其意以去」。至光緒三年（1877）到北京後不久，揚蘇書賈之間風而來，爭相獻售，致捆載百箱書籍乃歸。（註 3）

上述三例為書商獲悉潛在的消費信息，主動上門推銷並獲成功之例。

黃丕烈《跋五代會要》云：坊友攜張青芝手鈔本《五代會要》出售，缺二十二至三十卷，擬借一別本補錄。坊友又提供信息說某骨董鋪有《五代會要》舊抄本。遂按坊友指點，去骨董鋪以 14 枚鷹洋買下了該書。（註 4）

吳翌鳳《跋長安志》稱：其藏有《長安志》一書，雖幾經校核，誤缺尚多，未能盡善。「書賈朱琇城云海鹽張氏有宋刻本，當托吾友文魚借校也。」（註 5）

上述兩則是書商知何處有何書，或何書藏何處，及時提供信息解藏書家急難之例。

黃丕烈《跋緯略》載：同郡吳有堂收有舊鈔本《緯略》一書，黃極欲購得之，托與吳熟悉的坊友介紹，終因索價過高屢議不果。正悶鬱之時，「頃忽有高姓書賈持此示余，其居奇之心遜吳多矣。索值十二番，無可減者。余嘉其留心代購，並見書付銀，意差雅，猶市道之近情理者，遂如數與之。」（註 6）這是書商偵知某家欲得某書，先期購得急急送書上門之例。因已知黃氏急欲得之，而吳氏先前要價過高未能成交，故其能知己知彼，定出一個比吳氏要價稍低的價位，並咬定青山決不肯減價，交易成了，書商、藏家各了所願，信息即金錢的觀念在此有了極好的注解。

有關藏書家的購求信息，書商不僅留心何處需求，更善於在分析、比較基礎上對信息加以梳理、提煉，以獲知諸如何處需求量大，誰家出價慷慨等重要商業情報。施國祁《汲古閣寫本澠水集說》識跋稱：「曾記往歲存德堂中主人揮金購書，估值逾倍，琅函秘冊，無足而前。武林、金



聞諸賈與織里買書家爭先求售，溪上權舟恒滿。」

（註 7）信息先導群雄逐鹿，一幅何等精彩的商戰畫卷！

書源信息是諸書商至為關注的重點，因為書籍是書商賴以謀生的唯一的物質基礎，收得好書方有厚利。清人張鑒《暝琴山館藏書目》序稱：「吾湖固多賈客，……上至都門，下逮海舶，苟得一善本蛛絲馬跡，緣沿而購取之」。施國祁在其《禮耕堂詩集》中因「暝琴山館藏書為書賈售去，悲憤口占短句十首」，也反映了這樣的事實，劉桐死後不久，傳出了其暝琴山館藏書欲售出的消息，各地書商聞訊紛紛趕到，「欲以低價勒買」，結果是劉氏藏書盡為書商捆載而去。

在充分掌握書源信息，購求信息的基礎上，書商更得以開展一種特殊形式的售書服務--中介售書。這是一種完全靠信息吃飯的經營活動，書商手中既無書，也不須有錢，唯一的資本便是信息，唯一要做的事便是牽線搭橋，利用已知信息溝通供求雙方。乾隆六十年（1795）六月，黃丕烈以每冊二兩的價格購得宋刻本《北山小集》，這筆交易即是由書商中介而成的，中間商胡益謙為此獲得報酬二兩銀。嘉慶九年（1804），也是經書商中介，黃丕烈以二百四十兩銀的價格買下了同郡周錫瓚家藏殘宋本《太平御覽》，書商得中介費十兩銀。

書商信息靈通的本領連深居紫禁城的皇帝老子也順風刮到，深為賞識，乾隆三十八年（1773）閏三月初七，乾隆皇帝為徵集四庫遺書又發諭旨：「……又湖州向多賈客書船，平時在各處州縣兌賣書籍，與藏書家往來最熟，其於某處舊有某書，增購某本，問之無不深知」。乾隆爺接著指示臣下採訪遺書中要多向這些書商諮詢，以求得幫助。各地書商果不負所望，「是時江浙書賈皆踴躍，遍徵善本是資考訂者，悉聚於五柳居，文粹堂諸坊舍，每日檢有應用者，輒滿車以歸。」（註 8）

二、服務周全

服務方式靈活多樣，服務姿態至誠至義，服務效果追求至善至美，是為書商經營之道的精髓所在。

一般而言，書商是真正將藏書家視若自己的衣食父母的，有求必應，百計千方，惟以客戶的需求當作自己的經營指南。為此，無論份內份外，不辭小利無利，均樂意為之。精明的書商無疑十分地明白：滿意的客戶是他們最大的搖錢樹。

書商的經營方式因客戶需求的不同而隨時隨處靈活變適之，對一些重要的客戶經常性地上門送書，送書目供選檢是書商慣常的做法之一。「嘉慶丁丑仲秋，坊友以浦城祝氏留香堂所刻書數種示余，其中有《何博士備論》及《春渚紀聞》，「頃師德堂書坊持《九賢秘典》以求售，余取其秘也。」（註 9）收書大戶黃丕烈無疑有資格享受這種服務。據談遷自述，清順治十二年（1655）十一月十八，其在弘文院編修朱之錫家中，恰遇書賈送書日至，因得以見。可以想見，北京城裡像朱之錫這樣的客戶不知更有多少？

代購是書商拓展服務範圍的又一高招。藏書家需求之書當地無現貨者均可通過代購途徑解決。黃丕烈所藏傳本中有不少即由書商代購獲得，其曾委託常熟蘇姓書賈就近搜訪毛氏汲古閣、錢氏述古堂舊藏書籍，委託陶蘊輝在北京尋訪錢氏《讀書敏求記》所載之書。如校影鈔本《輿地廣記》一書係托五柳主人陶正祥去北京時留意搜訪，一年後終以一百二十兩銀代為購得。宋刻本《咸淳臨安志》則由杭州書坊主曹竹林代購到手，宋刻本《新定續志》也係湖州書商施錦章代為購置。

對藏書家因所藏殘缺而急需補配之書，書商更是急人所急，孜孜以求，庶幾不負所托。曹溶《牧齋遺事》記錢廉孟北宋版《後漢書》殘缺兩冊由書商代為補齊之事至為生動、典型：錢氏以



廉價購得北宋版《前後漢書》，其中的《後漢書》缺兩冊，錢氏深引為憾，乃「遍囑書賈，欲補其缺。一書賈停舟於烏鎮，買面為晚餐，見鋪主人於敗籠中取書二本作包裹，諦視則宋版《後漢書》也。賈驚，竊心喜，出數文錢買之，而首頁已缺。賈向主人求之，主人曰『頃為對鄰裏面去，索之可也。』乃並首葉獲全。星夜來常。錢喜欲狂，款以盛筵，予以廿金。是書遂為完璧。」看似得來不費勁，設想，倘無高度的敬業精神，時刻將顧客的囑托記掛心上，或許會失之交臂，使這一絕世佳本永致殘缺。

又，黃丕烈所收宋刻《管子》一書因其第六卷中多有補鈔偽刻之處，欲竟佳本校補之，「遍訪諸藏書家，無可借鈔」。後由陶蘊輝在嘉興一家小書坊中意外獲得該書影宋殘抄本，正好可補前書之缺憾。

有一些並非份內的事，無利可圖的事，許多的書商亦樂於為之，殷勤不減，如借書之類即是。藏書家凡有所求借，書商多樂意提供便利和幫助，並且出借之書往往是較為珍貴的佳本。黃丕烈曾多次從書商處借得各種宋元刻本以校補自己收藏的《續宋中興編年資治通鑿》、《說苑》等書。對自己沒有而藏書家需求之書，書商也能設法為之服務，如由五柳主人陶正祥作中介，汪氏冰雪堂與黃氏士禮居兩家各自從對方借得了所需的《邵齋讀書志》和《文苑英華纂要》；由書商提供信息，宋賓王、王聲宏分別向對方借得了《周益文忠公集》與《吳都文粹》。借書雖非買賣事，但書商能不斤斤於一時一利，而將之視作經營服務的一種配套或延伸，從經營策略上看，這是一種極有遠見的無形投資。

三、專業熟練

較高的專業素質是書商賴以生存發展的必要條件之一。

區別於其他行業的商賈，書商經營的商品與

服務對象的特殊性決定了書業是一個文化含量較大、專業要求甚高的特種行業，其經營者除應具有通常所需的資金、服務等條件外，還須具備較為廣博的專業知識，尤其是版本學、目錄學、辨偽學、藏書故實等知識更要求熟諳之。

五柳居主人陶正祥堪稱專業素質較高的典範，同時代的孫星衍稱其「能知何書為宋元佳本，有誰氏刊本，板貯何所，誰氏本善且備，誰氏本刪除本文若注，或舛誤不可從。都下巨公宿學欲購異書者皆詣君，車輻滿戶外。」（註10）精熟的專業素養引得眾多高層次客戶的充分信賴與光顧，門庭若市，生意興隆，知識含量轉化為經濟效益在此得以充分體現。可貴的是其子陶蘊輝秉承父業，悉心鑽研，在書業領域也游刃有餘，聲名頗佳。黃丕烈所述一事可作佐證：黃氏曾托陶蘊輝留意搜訪錢曾也是園舊藏。嘉慶十八年（1813）八月，陶托人從北京給他帶來了宋刻《王右丞集》、《說文解字》及元刻本《許丁卯集》，並附函說明：《王右丞集》即所謂「山中一半雨」本，《許丁卯集》即所謂校宋版。上述特徵均係原《讀書敏求記》中所載，足見陶氏對於錢曾《讀書敏求記》已爛熟於胸，故能信手引佐，不負所託。由此又可推想，對於其它一些較重要的藏書目錄，陶氏也是相當熟知的。黃丕烈後來將女兒嫁給了陶蘊輝，或許在較大程度上是看中了他的良好專業素養與才幹。

再看其他的一些書商。經義齋書坊主胡立群，黃丕烈稱其「頗習目錄之學」，其兜售《蔡中郎文集》時，先告知顧主：晁公武《郡齋讀書志》及陳振孫《直齋書錄解題》均以十卷本稱善，而當代流行者均為六卷本，因此其手頭這部十卷本《蔡中郎文集》無疑是難得好版本。聞者心動，交易立成。又如書商朱文游、錢聽默，顧千里稱：「乾隆年間，滋蘭堂主人朱文游三丈、白堤老書賈錢聽默，能視裝訂簽題根腳上字、便曉屬某家某人之物。」（註11）湖州書商老韋，李文藻《琉



《玻璃書肆記》載其熟知各書內容，解決客戶難題的事跡：「周書昌嘗見吳才老《韻補》為他人買去，快快不快，老章云：『邵子湘《韻補》已盡采之。』書昌取視，果然。」揚洲書賈湯柏和，「稍涉目錄之學，樂與名士游，有都門廠肆大賈風」，當時揚洲太守況夔笙「與之晨夕過從」，相交甚歡。(註 12)

對書商中精擅所業，博識多聞的能人，清代著名史學家章學誠也是抱有敬意的，其《文史通義》指出：書賈「聞見亦有可以補博雅名流所不及者，固君子之所必訪也。……周學士長發以此輩人謂之『橫通』，其言奇而確也。」可見，務實的章學誠是提倡文人學士包括藏書家必要時多多請教於古今書商的。洪亮吉也認為書賈能「眼別真贗，心知古今，閩本蜀本一不得欺，宋刊元刊見而即識」。(註 13)

四、公關出色

注重公關、善於公關，以公關手段輔進業務發展可說是書商經營藝術的又一特色。

其實，我們滿可以將書商為藏書家借書，代借書、代補闕、代寄賣等服務內容視作其公關活動的一部分，「欲取之必先予之」，深諳傳統謀略之道的許多書商是將公關活動作為其經營策略的重要部分來實施的。廣泛結交藏書家，投其所好，解其急難，醉翁之意不在酒，書商殷殷笑臉、脈脈情切，終究圖的是孔方兄，企期投桃報李，曲徑通幽。

我們無妨從明代李日華受到的禮遇來領略書商公關手段之魅力。

萬曆四十一年八月初七，「歙人胡長卿來，以松蘿茗二罐見貽。」

萬曆四十三年二月初七，「歙友吳東籬來顧，貽余精墨四函、松蘿茶一罐。」

萬曆四十四年五月初三，「程客籠畫眉鳥來饋。」

這是送物，吃的、用的、玩賞的均有。

萬曆四十年七月十八日，「徽客程姓者以酒舫迎余及享兒至鴛鴦湖中坐，呼廣陵摘阮伎二人，絲肉競發，頗有涼州風調。」這是包船免費遊玩，途中好酒美樂俱備，更請有兩伎善解客意，陪酒、陪遊、陪樂，頗類今之「三陪小姐」。難怪李翁心旌搖曳，渭嘆「殊柔曼攪人也。」

此外，胡雅竹，方樵逸等商賈各曾多次陪李氏去蘇州，杭州等地訪遊，鞍前馬後，殷勤可盛。

萬曆四十四年三月十四日，「(方)樵逸又以唐子畏《黃花翠竹圖》為余壽。」此為祝壽送禮。

以上俱為李日華《味水軒日記》所載，送物、陪遊、祝壽，花樣種種，無微不至。清代黃丕烈也有相似的禮遇，其典型者如嘉慶十九年(1814)九月十九日，黃丕烈長孫黃秉剛妻親，次日，五柳居陶正祥即匆匆趕來賀喜。書商關注客戶冷暖到了如此細微地步，其經營便斷無不興之理。

書畫商的諸多感情投資獲得的回報也是十分豐厚的，還以李日華來說，不僅大量收購了他們送來的字畫、書籍，更多的是應商賈懇請，為他們送來的字畫、書籍鑒定、作跋、作序，而李氏的鑒審、序跋在當時是十分權威的價值保證，極具增值效應。

清代的顧階升亦多應書商求請為之鑒審書籍。徐珂《清稗類鈔·鑒賞》稱其「遇一編，能識其刊刻鈔錄之所自。賈客挾冊至門者，為審真贗，品高下，判若黑白，無不相顧愕眙而去。」

而黃丕烈既多賴書商提供傳本及種種幫助，其對素有交往書商也頗多關照之情，在元鈔本《書經補遺》識跋中其寫道：「余素好書，於書友之往來者，即無甚當意，亦必稍與交易，毋使敗興而去。」(註 14)即是說，對書友送書上門，黃氏總能體察其苦心好意，即使書不合心意，也勉力擇購一二，不使書商空跑。如此鼓勵，難怪眾書商趨之若鶩，樂於效力。



五、贏利合理

唯利是圖不是書商群體形象，薄利多銷，取之適度，取之有道，是為書商成熟、成功特徵之一。

不可否認，書商中追求商額利潤者不乏其人其例，但眾多成功的書商恰恰因其較好地把握了書價及利潤的合理、適度，並以靈活的交易方式而獲取了足夠的利潤，贏得了諸多客戶，特別是老客戶的光顧。

清五柳居主人陶正祥以奉行薄利多銷策略而業績顯彰。同時代的孫星衍稱其「與人貿易書，不沾沾計利，所得書若值百金者，自以十金得之，止售十餘金；自得之若千金者，售亦取餘，其存之久者，則多取餘。曰：『吾求贏餘以糊口耳。人之欲利，誰不如我！我專利而物滯不行，猶為失利也。』」（註 15）這樣的評述恰如其份。我們不妨看一下這位陶老板的售書實例。北宋刻本《說苑》一書，其收進價為一千四百文，合二十兩銀，後售予黃丕烈時以三十兩銀成交，對這樣一本即使在清代也已十分稀貴的北宋刻珍本，50%的利潤實在不算過。難怪，黃丕烈對其充分信賴，自稱「昔余所收者，大半出其手」。亦是故，都下賢士大夫往來輻湊，其坊生意隆興，盛行於時。

書賈講求信譽，不為小利所動的品質還可從下述一事中得到印證--吳騫訪購《嘉靖海寧縣志》多時，乾隆四十六年某日，其獲悉嘉興梅里李氏藏有該書，便委託茗賈吳良輔為之代購。次年夏天，吳賈幾經周折終得該書，當其準備將該書交付吳騫時，有人聞訊趕來，要求轉讓該書。提出的條件有哪些優惠不得而知，但至少讓吳賈有利可圖這一點必然無疑。然吳良輔信守承諾，不為利惑，堅持將該本送交吳騫，並且，乾脆贈送，「不持一錢而去」。如此義舉，讓免床先生感動萬分，直嘆：「是亦估而有士行者歟！」（註 16）

金代刻本《中州集》十卷，某書商索價五十

兩銀，依據是金版書須每卷五兩銀。實則其手頭並無此書，是個中間商。欲議定價格後再行購販，藉此撈上一把。此書真正的擁有者書船主吳步云恰與買主熟識，故開價公道，以一萬四千文（合二十兩銀）成交。吳賈購進此書價為一萬文，贏利 40%，殊屬適宜。由此可見書商間高明者與短視者之差異，書商對熟客與生客策略之迥異。

可以說誠信無欺，彼此關照是藏書家與書商共同追求的境界，這也是許多藏書家在廣開購書渠道同時往往認準少數幾個相與熟知的骨幹書商的原因。如查瑩、李鐸之看好韋氏瑞錦堂，顧千里、黃丕烈的認同陶氏五柳居。蘇州張詡庵購書則專奔該城元妙觀東某書坊，「其積書幾千金，皆是坊為之購買也。」巴陵方功惠也專門委託上海醉六堂代為收購東南故家散出之書。至民國，王綬珊以厚資全權委託杭州朱氏抱經堂書店代收典籍，其中先後收得瞿氏鐵琴銅劍樓、鄧氏群碧樓、傅式雙鑿樓散出宋元珍本五十餘種。甚至，許多藏書家藏書散出之時，也多委託素有交往足以信賴的書商經手代辦，如吳門莫棠藏書即多由柳蓉春代為售出。

以書易書，也是書商靈活經營，便惠於藏書家的交易方式之一，清代尤盛此舉。如《席上輔談》一書，黃丕烈急欲得之，卻一時無錢，上門兜售的書賈「曉余重視此書，又憐余無錢買書之病，許以余重出書相易，卒留案頭。」（註 17）以書易書的基本特點是書商以舊刻舊鈔換取藏書家的當代刻本（包括家刻本）或多餘複本。這樣做既投合了藏書家普遍的嗜古喜舊之好，又緩解了其囊中羞澀之窘，看似大大地遷就了藏書家，實則書商獲利更大。一出二進之間，書商既避免了昂價古書的積壓，又換得了超值的大量近、當代刻本，因近當代刻本的需求面更廣泛，更易出售也更多獲利。許多情況下，往往是書商不願現金交易而主動要求以書易書的。黃丕烈所記「須以新刻《十三經》易之」，「書友欲之余家刻書出



售」，「五柳弟不願取值，欲易余家刻《國策》十部」，「不易銀而易貨，可謂貴之至者矣」等已明示，以書易書，書商獲利更大。清蔣光煦《刻拜經樓藏書題跋記後序》稱：其喜收藏舊刻舊鈔本，「而茗賈射利之術，往往索時下諸刻與易而益以金，則輒轉貿易，所獲倍蓰。」書商討好又賣乖，藏書家為心愛物甘願吃虧。當年，烏程嚴元照為收得杭州汪氏散出的二十冊宋版書，急切之下「乃盡賣家所有書，得錢畀之。」個中情由，欲說還罷，怎一個「痴」字得了。

伍、書商的兩面性

對藏書家而言，書商究竟扮演了何種角色？對歷代藏書事業而言，書商的主要作用何在？任何單一詞彙的闡釋都將有所偏失。

以角色論，書商無疑在一定程度上扮演了藏書家的伙伴、朋友、助手的角色，同時在某些場合彼此又是對手關係，生意場上交易的對手，爭奪書源的競爭對手。但上述如何一種角色關係都無法全面、準確涵蓋書商之實際所為，倒是，若借用太史公筆下的「牛馬走」及王實甫《西廂記》中的「紅娘」之稱似稍契合。其熙攘奔走為生計，客觀上卻成就了多少藏書家的好事！

對歷代的藏書事業發展而言，書商的貢獻在於起到了必不可少的中介作用。在地區與地區之間、政府與個體之間、藏書家之間、尤其在書籍與藏書家之間，書商以自身的才智與辛勞，為人找書，為書尋主，卓有成效地忙碌著，無可勝數的優化組合。江山有易代，藏家多興替，因了書商的參與，圖書的流通終能常保順暢、有序，圖書資源的分配得以更趨理性，更符合客觀實際。清人器伯《琉璃廠雜詩》稱書商「吐納流通亦可嘉」也是此意。對於書商，人們在讚美歷代藏書家的業績之時，實在應該想到豐功偉績裡也有他們的一半。

述及書商與藏書家的關係時，似還應注意到這樣的事實：在歷代書商中尚有一小部分奸滑不法之徒以製假作偽勾當牟取暴利。他們多利用藏書家普遍的嗜古喜舊心態，採用偽序、偽跋、偽藏書印、染紙、蛀紙、挖改年號牌記、裁割目錄卷次等種種奇巧手段，以魚目混珠，嫁白詭坡，欺蒙買主。藏書家中稍有大意失眠便可能上當受害。現代著名藏書家傅增湘先生收藏宏富，精擅版本、目錄之學，數十年間見識廣博堪稱大家，卻也不免失眠上當。其《跋新定杜工部古詩近體詩先後並解》稱：1914年夏秋，因揚州書估陳蘊山推薦，其購下了這部曾經明內府典藏的明寫本書，當初認為是全本，故不惜為此付出了五百元的高價。回家細審之下，乃發覺原本五十七卷此僅二十六卷，殘缺了一大半！所以上當的原因是全書原分甲、乙、丙、丁、戊、己六集，而書估在殘存的丁、戊三集上作了手腳，「丁」、「戊」兩個字分別被塗改成「末」、「成」，這樣一改，原書按天干分集的線索便被掩蓋了，變成了莫名其妙的末、成、己三集。書估以此充全，賺取了大筆昧心錢。（註18）

歷代所有藏書家對奸滑書商的此等假偽卑劣行徑無不深惡痛絕，口誅筆伐之。明代高濂在《燕閒清賞箋·論讀書》中對書商作偽手法作有較集中的揭露：近日作假宋版書者，或將新刻摹宋版書特抄微黃厚實竹紙，或用川中繭紙，或用糊褙方帛綿紙，或用孩兒白鹿紙。筒卷用槌細敲過，名之曰刮。以墨浸去臭味印成。或將新刻板中殘缺一二要處，或濕霉三五張，破碎重補。或改刻開卷一二序文年號，或貼過今人注刻名氏留空，另刻小印，將宋人姓氏充填。或將書之兩頭角處用沙石磨去一角，或作一二缺痕，或用燈火燎去紙毛，用草煙薰黃，儼然古人傷殘舊跡。或置書蛀米櫃中，令蟲蝕作透漏蛀孔。或以鐵絲燒紅，槌書本子，委曲成眼，一二轉折。種種與新不同。用紙裝襯，裱錦套殼，入手重實，光膩可觀，初



非今書彷彿。從高濂細緻入微的描述不難看出其時書賈作偽手段之高超、程度之猖獗。此外，明人錢希言《戲瑕·贗籍》及郎瑛《七修類稿》諸書均對當時出現的種種書籍偽冒劣跡從不同角度作了揭露。至清代，刁劣書商藉作偽牟利之行徑猶未見收斂。孫從添《藏書紀要》揭載：「某人又將明藩本、明蜀本、明翻宋刻本，假刻本文序跋，染紙色，偽作宋刻，真贗雜亂，不可不辨。……

近又將新翻宋刻本去其年月，染紙色，或將舊紙印本偽作宋刻，甚多。」連對書商多抱好感的黃丕烈提起偽冒也咬牙切齒，「獨恨書賈騙人，好改易古書名目」。奸黠書賈因其苟且漁利之所為，被藏書家視若盜賊寇仇，人人喊打。這不諧之調無疑使書商與藏書家兩者關係大體協和的主旋律有所遜色。

(收稿日期：1999 年 10 月 26 日)

註 釋：

註 1：傅增湘，藏園群書經眼錄，卷八。

註 2：士禮居藏書題跋記，卷二。

註 3：徐珂，清稗類鈔·鑒賞。

註 4：同註 2。

註 5：鐵琴銅劍樓藏書題跋集錄，卷二。

註 6：同註 2，卷四。

註 7：藏書紀事詩。

註 8：翁方綱，翁氏家事略記。

註 9：同註 2。

註 10：清故封修職郎兩浙鹽課大使陶君墓志銘。

註 11：題清河書畫舫。

註 12：同註 3。

註 13：北江詩話。

註 14：士禮居藏書題跋記續。

註 15：同註 10。

註 16：拜經樓藏書題跋記，卷三。

註 17：同註 1，卷十。

註 18：同註 1，卷十二。

