



①

制作契约多为口头协议

以前女儿出嫁时，做母亲的，自然要千叮咛万嘱咐，久而久之形成了宁波地方民谣，其中有一句是：

因哦因：依要敬重佃头敬重谷，敬重木匠敬重屋……

以前女主人一般足不出户，既然娘家人特别提到了木匠，则说明过去的木匠大多是上门来做活的。

事实上，传统家具的生产方式主要有二，一为主人定做——木匠承揽，二为木匠自主生产——门店销售，前者为“家做”，后者称“店做”。“店做”家具，大多数为纯粹的实用器，制作的器具装饰少而简单，形制多标准化，木匠身兼老板与师傅，前店后坊。以低成本批量化为生产方式的，为工场；以销定产、兼营出租器具的，为赁器店。木匠开店的，也会因主人的延聘，上门制作家具，是为“家做”。一般来说，“家做”家具的质量及审美价值普遍要高于“店做”的。

不过，真正做“家做”的木匠，一般都身怀绝技，不怕没上门生意，故或许未必同时开店。做“家做”的木匠师傅，大多拖家带口上主人家干活，妻子帮着打磨，儿子跟着父亲学艺兼做下手，他们一家子吃住在主人家好几年，直到把主人家的儿子娶亲、闺女出嫁所需的家具器用全都做完。如果活儿做得令主人满意，便能赢得街坊口碑，自然会有下一家来请，宁波谚语有说：“教书先生要寻，做年长工要请”，就是这个道理。

母亲叮嘱出嫁女儿所要敬重的木匠，实际上指的是来夫家起屋的大木作师傅、做家具的细木作师傅、雕花师傅和漆匠师傅，这帮师傅大多为宁波本地人士，统称为“作头”或“扞作师傅”；晚清民初时期，有些作头还专门承揽在华洋人的造房子、做家具业务，故也称“红帮作头”（《鄞县通志·文献志》）。“作头”及其家眷或小工，并非主人家雇用的工人，因为主人家之所以请他们来，并非是主人家人手不够，而完全是因为主人家根本没有师傅们那样的技艺，因此，主人家与师傅们的经济关系实质为发包——承包关系，主人提供的一日三餐包括月例银两、过年红包，性质上并非属工资，而是师傅工作成果的报酬。主人与师傅的这种经济关系，决定了主人不能颐指气使，而必须始终保持对师傅的恭敬，请他坐“上横头”，喝热老酒，“下饭唔告饭吃饱”只能当客套话说，饭菜则是断不敢敷衍的。因为主人相信，只有对工匠以诚相待、款曲周至，师傅们才能毫无保留地施展技艺，做出一套让主人在街坊邻居面前能赢得赞誉和艳羡的家具来。

另外，主人还认为起屋做家具的师傅手中的那把鲁班尺，具有神秘的“厌胜之术”，主人惟恐因为自己的不周或不敬，令工匠怨怒泄愤而在房屋、家具落木时量了一个不吉利的尺寸，或在某个隐秘之处画个什么鬼符，那个哑巴亏吃起来可就不知道猴年马月才能吃到头了。

制作家具中主人与工匠的关系虽为委托—承揽的契约关系，但这种关系并无书面合同文本加以规范，我们至今未能发现有此类合约实物存世，故推测这种契约多凭口头订立。主人未必有制作器具的数量清单、未必有所需家具的尺寸图样，更未必有明确的质量验收要求，而工匠也提供不了为业内或市场所公认的工料消耗定额，“作头”之间也不存在一个实体性的招标投标竞争市场。契约双方在标的、报价、工期、验收标准等合同要点上缺乏明确的条文及预算约束，使得主人方面只能以一句“勿怕工细勿怕饭，只求考究只求繁”的口头禅，或炫耀，或调侃，或无奈（图二）。这种情形初看甚至比我们曾经在十年前经历过的“马路装修市场”更糟糕，但实际上，留存下来的甬作家具凡制作精良的，绝大部分是“家做”，这说明这种在今人看来持续数年且风险很大的交易方式，在当年是普遍而有效的，个中原因，除了主人真诚感召、慷慨豪爽外，工匠方面其实也有社会制约或自我约束在，从而使得他既不能挟技欺主，也没法仅以磨洋工、蹭饭吃为能事。

元明时期对手工业者实行匠籍制度，有技艺的工匠隶属于官府，世代相袭，这实际上是官府对手工者课以劳役，是税收的一种形式。明嘉靖四十一年（1562）实行“以银代役”政策、特别是清顺治二年（1645）废除匠籍制度后，手工业者脱离官府的禁锢而获得解放，一方面自谋出路的生活压力大大增加，但另一方面，技艺高超的工匠们靠着自身的努力，有了先富起来的机会。到了明末清初，整个工匠群体的生活状态与社会地位便有了很大的提高，

从官府解放出来的工匠，显然很珍惜这种机会，技艺成为谋生手段后，他们一方面视职业诚信与制作质量为生命，另一方面不断砥砺自己的手艺，也很有点职业自豪感，这从我们不时可见的工具美化现象上可以感觉得到。

承揽“家做”生意，虽然口头合同约定较弱，但毕竟主人是顾客，顾客是上帝，工匠们自然懂得这个道理。又因为甬作家具仅流行于宁波一带，提示宁波木匠漆匠可能在宁波之外很难觅得既慷慨又懂得欣赏其手艺的主顾，故匠人流动性相对较小；留存下来的宁波家具大多相当考究，说明当年“作头”的人数其实并不少，亦代有传人。所有这一切，都意味着工匠们在本地市场面临激烈的竞争。另外，主人不但是这单可做几年生意的主顾，而且还是下一单生意的最有力的推介人，如果工匠辛苦了好几年却不能得到主人的赞誉甚至半途被主人解聘，他在“家做”市场上前途可就大不妙了。所以，技艺与诚信，是“作头”在“家做”市场上站稳脚跟所必须坚守并践行的准则。

主人对师傅有敬畏、寄信任、尽殷勤、不吝啬，师傅则对主人诚实负责，对质量自我监督，对技艺精益求精，双方都一诺千金，所以才能持续数年而顺利完成这样一种在现在看来是漏洞百出、风险巨大的“家做”合约。

所以，了不起的甬作家具，就是传统宁波人诚信之物化或结晶。

技艺与诚信

传统甬作家具制作过程趣谈



主讲人 水银

地方文史爱好者，长篇历史纪实小说《宁波！宁波！》作者。

主人审美与工匠技艺的结晶

明计成在《园冶》中说：“世之兴造，专主鸠匠，独不闻三分匠、七分主人之谚乎？非主人也，能主之人也。第园筑之主，犹须什九，而用匠什一”。这意思是说，普通器物要做得好，三分靠工匠，七分靠主人，而在建造园林，则仅一分靠工匠，九分靠“能主之人”，也就是设计师。但过去，设计师尚未成为一个专业，故而大多数的“能主之人”其实就由主人自己承担。有时候，主人的主意贼大，听不进设计师与工匠的意见，则所建造的园林便是主人之审美趣味的体现。曾见民国时印行的《黄家花园》相册一本，主人是青帮头子黄金荣，整个黄家花园堆筑繁缛、俗不可耐，可见计成所言不虚。又据木雕研究专家考察，散落于江西婺源和皖南徽州的“徽州木雕”、“徽派建筑”实为东阳木雕的流脉。明中叶以后，正是徽商崛起的鼎盛时期，大多衣锦还乡，雇用大批东阳工匠为其修建宗祠，装修住宅。

如果以计成所揭示的原理来解释，则徽州木雕为什么会与东阳木雕发生风格撞车，就是因为徽州主人将“七分”让给了东阳雕花匠，师傅自然便依自己的趣味和手艺在徽州的主人家打上了东阳的烙印。

甬作家具的制作也是同样道理，区别则在于宁波主人牢牢地占据着归自己所有的那个“七分”。虽然在家具器形上，主人家发言权较少，但在诸如花板、吉子、插件等方面，其题材、纹样、色彩、工艺手法（清雕还是嵌镶）等的选择上，主人的意志就是主导性的，或许有些图案粉本还是主人家亲手画的呢。比如，曾见一床楣三块花板上以红木嵌黄杨手法复制了王羲之的草书（十七帖，部分），显然，这完全出于主人的需要，工匠只是以他高超的技艺忠实地再现了书圣的笔意罢了。好的甬作家具大多出于“家做”，而“家做”家具相对来说匠气少些，原因恰在于兼任“能主之人”的家具主人，文化素养、审美旨趣相对较高。由于甬作家具上的文化元素多来自主人方面，所以它的类型与表现形式就带有鲜明的地方特色，即使东阳雕花匠来宁波揽活儿，他也只能做足属于他的三分，如果他非得像在徽州那样占据“七分”主导地位，那他在宁波，恐怕是难于长期立足的。

这说明，甬作家具的格调出于主人，而制作质量则出于工匠，好的甬作家具，毋宁说是主人与工匠完美合作的结晶。

工匠之间完美的协作

甬作家具还是多工种协作的产物。木匠负责家具的结构成型，雕花匠负责家具的装饰美化，木匠再把雕花匠的花板及吉子装配于家具中；需要穿棕编藤的，木匠要请细藤匠安装软屈面子，然后再移交漆匠髹饰；而漆匠则首先要对木匠与雕花匠打磨抛光质量进行验收，功夫不到，漆匠可以责令木匠雕花匠返工，直至漆匠满意为止；擦漆本身颇费时日，更受季节影响，若木匠移交过来的白坯家具正巧时当冬季，则只能等到来年的春夏才能进入上漆工序，只有艺高胆大的老漆匠可以摆脱老天爷的羁绊。铜件大多是现成采购，但也有一些可能是委托铜锡店定制的，如果机巧特殊，恐怕还需要铜锡店师傅专门上门来安装。

总的来说，甬作家具由于装饰秾华细腻，制作质量高超，故工匠之间的专业化分工较为发达且深化，比如雕花匠首先从细木作独立出来，而雕花匠内部，清雕与嵌镶又进一步分化为两个专业，嵌镶师傅也可能依嵌料的不同而再细分工种，如象牙、螺钿、黄杨、牛骨等；同为漆艺，本色揩漆、朱红漆、推光漆乃至贴金箔，其实各有工艺特别要求，也需要专业化才能保证技艺的熟练与品质的稳定。

我们知道，专业化分工的另一面，则是协作，分工越细，统领协作的精确性要求就越高，这样说起来，由主人聘请各班工匠而自己承担统领协作工作，恐怕是难以胜任的。我们如今尚无法确知甬作家具的生产组织方式及过程之细节，假如允许我们猜测，则可以认为那个“作头”（包括“红帮作头”）或许正是“家做”的组织者，具体情形可能有三：一是木匠毕竟是家具制作的主要工种，老木匠见多识广、经验丰富，故可兼任作头，统领“家做”；二是主人另聘作头师傅，并将主人自己请来的各班工匠交由作头师傅统一指挥安排（此即所谓“扞作”）；三是作头师傅手下有各班工匠，真正承揽“家做”生意的，也是作头师傅，即作头师傅既是与主人相对的合约另一方，又是指挥调度“家做”过程的统领者。

图①、②：木匠工具美化现象。线盘面（图①红木清雕）图案“狮狮相转”（狮子系典型宁波工），墨斗（图②局部）图案“书中自有颜如玉”。寓意木匠技艺如儒生之于读书，也可谋生，且希望技艺能“世世相传”。



②