HU XUE YAN

谋略高手　红顶商人

胡雪岩
成就大事的谋略

叁

谋略·轶事
评说·交往

丁华民　曹荣⊙主编

吉林文史出版社
吉林音像出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

图书在版编目（CIP）数据

胡雪岩成就大事的谋略/丁华民主编。—长春：吉林文史出版社，
2006.2
ISBN 7-80702-359-7
Ⅰ.**胡**… Ⅱ.**丁**… Ⅲ.**谋略—胡雪岩** Ⅳ.G.217

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2006）第 080161 号

胡雪岩成就大事的谋略

丁华民　曹荣　主编

吉林文史出版社
吉林音像出版社 **出版发行**
北京潮运印刷厂印刷

开本：960×640mm　1/16　**印张**：55
字数：1380 **千字**　　2006 **年** 3 **月第** 1 **次印刷**
印数：5000
ISBN 7-80702-359-7/G·217
定价（全 3 **卷）**：260.00 **元**

导　读

一八四〇年的鸦片战争迫使中国步履蹒跚地走向了近代，中华民族内忧外患，哀鸿遍野；欧风美雨澎湃东来，黑云压城。衰微的文明古国痛苦而无奈地改弦易辙，开始了由闭关自守向近代化的艰难转变。西方资本主义的侵略使中国日益陷入屈从于世界列强的半殖民地半封建社会的深渊之中，外祸日亟、烽火连年、国弱民困，亡国之祸迫在眉睫。而两次鸦片战争的创痛以及太平天国运动的打击，使清朝统治者终于从“天朝上国”的迷梦中惊醒，开始明白傲慢不足以拒坚船，清议不可能抗利炮。因此，各阶级、阶层、集团纷纷提出各种救国方案，探求不同救国道路。先驱者开始了曲折而又坚毅的探索进程……

非常之世，必有非常之人，走着非常之路，做着非常之事，以达到个人和国家的欲望和目的；胡雪岩就是这样，在非常之世，走非常之路，做非常之事的人，他以非常之举，超人眼光，从市井布衣、平步青云到富可敌国的“红顶商人”！

一

胡雪岩（1823 - 1885），名光墉，字雪岩，安徽绩溪人，生于杭州。是中国近代历史上一个传奇式的商界人物。他最初由钱庄学徒，而资助官场冗员王有龄，并借助王有龄在官场上的势力，以开钱庄起家，层层托靠，左右逢源，周旋于官府势力、漕帮首领、洋商买办之间，办药局、开丝行、贩运粮食、军火，坐收渔利。数年间，成为驰骋十里洋场的巨商大贾，并且是中国历史上第一个代表朝廷与外国银行开展金融业务的金融家。他会逢乱世，结缘权贵，纳粟助赈，为清廷效犬马之劳。洋务运动开展以后，他延洋匠，引设备，颇有劳绩；左宗棠西征，他筹粮械，借银款，功臣前敌，几经沉浮，终于构成了以钱庄、典当为依托的金融体系。进行生丝贸易，开设国号药局，形成“北有同

仁堂，南有庆余堂”之势，声名远扬。太平天国失败后，由于胡雪岩为左宗棠西征筹借军饷有功，受左宗棠保荐获得朝廷特赐二品顶戴，准紫禁城骑马的殊荣。

综观胡雪岩纵横捭阖的一生，有许多值得我们学习和借鉴的东西，尤其以下四点：

(一) 帮助左宗棠兴办洋务，自强御侮，拓展近代民族工业和民族金融业。(二) 力排众难，为左宗棠西征采购新式武器，筹借银款，转运军需，为反击英俄殖民者，收复伊犁，捍卫中国主权立下汗马功劳；(三) 是勇于与拥有殖民特权的洋商在商场上短兵相接，虽然以失败告终，却闪发出力争主权的光亮；(四) 是在工商业的活动中积累了一套颇具特色而又行之有效的经营管理理念，这是留给后世宝贵的经营管理和文化遗产。胡雪岩已大大超越了他所处的时代，他给我们提供的丰富知识和宝贵经验，绝不囿于以上四点，我们谨以为此四点对于决策者尤为重要，能够使我们从中获益。

二

一个人的事业是时代、环境和个人禀赋的熔炼。波平浪静，练不出精悍的水手 动荡的环境，才能产生弄潮的风流人物。胡雪岩从市井布衣，成为商界巨擘，除了他能把握时代契机，通过参与镇压太平天国运动举办洋务新政，襄助西征，融商业活动于国家大事之中，还与他有一整套卓有成效的经营之道密不可分，包括其在造势、经营、治众各个环节都有超群的经营艺术。

综合胡雪岩经商生涯，其突出特点就在于他的造势理论。胡雪岩特异独出，对时势有一种特殊的敏感。他知道势和利是不分家的，有势就有利，因为势之所至，人们才马首是瞻，就没有不获利的道理。另一方面，有势才有利，社会上的各种资源分散着，就像江水白白流走一样，假若没有蓄积，就无法形成一种力量、一种走向。胡雪岩曾说：“与其乘时，不若造势。”官场势力、商场势力、洋场势力和江湖势力，他都要拥有。造势就是凭借智慧和力量，去积极主动地创造出一种有利于自己的态势、格局和趋向，人为凸展形象，增进优势。从攀附高官显要，以富求贵，博取功名，到构筑全方位多元化的金融商业体系，投资“济世善举”，胡雪岩精心营造有利于自己的商业氛围和形

势。他联系官场、商场、洋场和江湖各方面势力，组成触角极广，效率极高的巨大关系网，在动荡不安的社会环境里呼风唤雨左右逢源，造成了利便滚滚而来的局面。

胡雪岩有着精明的商务眼光，他曾说："生意做得越大，眼光越要放得远。做大生意的眼光，一定要看大局。你的眼光看得一省，就只能做一省的生意，看得天下，就能做天下的生意，看到外国，就能做外国的生意。"胡雪岩超常的眼光，在他起步之初，就为他今后的发展标明了光辉绚烂的前景。他于1860年开设阜康钱庄，奠定了他金融大厦的基石；1874年成立的胡庆余堂药号，拓展了他的经营领域；而随后开始的生丝贸易，为他积累了大量的资本……胡雪岩不断加深与官僚阶层、江湖势力、洋人买办及其下层管理者、普通百姓的关系；在商业经营范围上，不断扩展其金融体系所覆盖的各种行业。鼎盛时他的生意范围几乎涉及到他所能涉足的所有行当，长线投资如钱庄即金融、丝茧生意即贸易、药店即实业，以及典当业、房地产等；短线投资如军火、粮食，所有这些生意在当时条件下都是能赚钱，赚大钱的生意。

胡雪岩成功的秘诀之一就是集中大家力量，为我所有，从而创造出经营神话。胡雪岩用人：一是外部利用，二是内部聘用。外部利用往上便是投靠。王有龄、何桂清、左宗棠……就是他投靠的对象，投靠人得摸透对方的心理投其所好，或者冷灶热烧，或者雪中送炭，或者锦上添花……但投靠人光有这些不行，还必须有自己的真本事，自己没有本事便流于拍马献谀。胡雪岩自己绝对不甘入流，所以他层层引导，不断为其出谋献策，指点迷津，就是以自己的本事换来自己的地位。胡雪岩对待生意上的朋友，常常以利益为纽带，谋求对方支持与合作，他能站在对方角度上充分揣摩对方的需要，照顾对方的利益，并对对方施以恩惠。在胡雪岩看来"朋友"之间的合作，不能损害双方的利益，否则就会使朋友关系解体，而朋友关系的维系，最好的办法是能给双方带来好处和利益。胡雪岩人情练达，以不损害双方利益为前提来维系朋友关系的思路，对商务经营者来说应该是颇有启迪的。

同时，胡雪岩在治店用人，优化内部环境方面，也有不少卓有成效的方法。他以天才般的眼光，认识到人才在商业经营中的重要性，因而不惜代价地挖掘笼络人才，在择人用人上颇有裁缝量体裁衣般

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的细心。他运用丰富的经验和知识，敏锐地观察、捕捉机遇，大胆迅速地作出恰当的判断，在充满风险、复杂多变的生意场上占据主动地位。胡雪岩从小为生计奔波，久居商场，在商场的搏击中积累了丰富的实践经验，磨炼出良好的心理素质和不凡的身手，处变不惊，反应敏捷，举重若轻，运筹帷幄……他经营钱庄知人善任，所用皆少年明干，精于会计者。在聘用职员上，他不拘一格，选拔人才，只要有所长，大胆使用，如刘义庆本是一个钱庄站柜台的伙计，但为人精明灵活，是可造之才，胡雪岩让他做钱庄的“挡手”；陈世龙是个街头混混青年，胡雪岩见其机灵，是个可塑之才，就收他为伙计 办胡庆余堂药号，更是重金聘用行家里手。善任厚待，宽严相济的用人方针，使胡雪岩为自己网罗了一支尽心尽力的管理队伍。胡雪岩不仅善于识别、选拔人才，而且能够根据他们专长，各有所用，充分信任，对这些人的信任，使他们能留住心，为自己鞠躬尽瘁。

胡雪岩十分注重形象，他讲究做招牌、做场面，树立自我形象。胡雪岩重视亮招牌，做场面的具体运作，而且决不放过任何一次能够做名气的机会。驰骋商场，名气总是至关重要的，它其实就是一种无形的价值，一笔无形的本钱，一个商号有了名气，客户会不远千里，慕名而来，而只有有了名气，才是真正树立起了自己的形象，自我形象树立起来了，生意自然好做了。

胡雪岩为了解决钱塘人民渡江困难，出资兴办钱江义渡，百姓受惠，声名洋溢，博得“胡善人”的美名。胡雪岩以“仁术为本”创药号，开设胡庆余堂药店，开业之初，使雇人身穿即印有“胡庆余堂药号”字样的号衣，在水陆码头向百姓免费赠送居家必备的“太平药”，宣传药效，使外地人一到杭州，便知胡庆余堂药号。胡雪岩免费所做的善举通过受其惠，见其事的人一传十，十传百而名闻遐迩，终使胡庆余堂尚未正式营业就已名扬四海，体现出胡雪岩“长线远鹞”的经营策略。胡雪岩创办药号并不完全是为了经济效益，更多的是把它作为一件慈善事业来办，由于善名远播，无形之中转化为难以计数的实利。

在胡雪岩经营的事业中，胡庆余堂国药号，虽然仅是很小一部分，但办得最有特色，其“戒欺”、“顾客乃养命之源”等撑立门户的规则，以及苦心营造的店堂环境构成浓郁的经营文化氛围。不但体现出胡雪岩义利两全的良贾风范，而且在消费者心目中成功地树立起“胡庆余堂”这块不倒的招牌，胡雪岩作为一个有眼光、有头脑的经营

者，正是认识到信誉是企业生存发展的关键，而建立“戒欺”匾，店规代代相传，成了历代庆余人“传世秘方”，一百二十多年来，庆余堂真正做到了“童叟无欺，货真价实”。胡庆余堂店址的选择也充分利用了吴山繁华地利、富丽堂皇、古朴典雅的门面。装修富有民族特色，而其招牌、额匾、楹联的内容与该药号的营业特色相符，突出了自己的个性，胡庆余堂整个布局体现出的机杼，又有很高的文化品味，从而形成了良好的文化氛围，为顾客提供了一个留连忘返的购物环境。

“富而有德、乐善好施”是历代商贾应有的道德风貌，胡雪岩在饶有资财后也热心慈善事业，他积极捐输赈灾，使人民免受水旱之灾，这成为胡雪岩的一大劳绩，成了左宗棠为他争取黄马褂的一个重大砝码。胡雪岩还支持杨乃武小白菜一案，争取官员对杨乃武的同情，唤起他们扶正祛邪的良知，并慷慨解囊，扶持杨乃武亲人到京告御状，胡雪岩以自己特殊的声望，运动京官，赞助钱财为争取重审此案并最终昭雪起了不可低估的作用。无疑，随着此案的广泛流传，胡雪岩的义气、善名更加深入人心了。

除了设钱塘义渡，开胡庆余堂药号，捐输赈灾，支持昭雪杨乃武小白菜案等善举外，胡雪岩还两次东渡日本，重价购回流失在外的中国文物，并在一口放在湖州铁佛寺内的钟上刻有“胡光墉自日本购归”的字样。寺庙本是人口流动之地，这些古钟作为成功的广告创意，使驻足观赏的人们对胡雪岩其人其店都刮目相看。

三

犹如近代中国商界一颗流星的胡雪岩，其兴衰浮沉，跌宕起伏的人生也发人深思。

胡雪岩精于世故，善于经营，周旋于高官富吏，洋商买办，帮会势力之间，既有银号、钱庄、当铺互为挹注的金融体系，又执药业、丝业之牛耳，从杭州发家，进而辐射全国各大商埠，可是既使像他这样地位显赫，财富雄厚的“红顶商人”，也挡不住时势的制约，导致最后全军覆没陷入绝境，固然有战火不断，关卡林立以及封建官僚，落井下石，雪上加霜的原因，但主要是因为近代中国积贫积弱，被动挨打，丧失主权，单凭个人能耐已远远难以成为洋商的对手。胡雪岩作为一个封建商人，为封建王朝鞠躬尽瘁，显赫一时，但在整个国家日益半

殖民地半封建化的形势中，面对外国资本主义咄咄逼人的侵略，终于败下阵来。胡雪岩的悲剧，说明没有强大的国家作后盾，商人纵有再大能耐也难免横遭厄运。

胡雪岩在多年的工商业实践中摸索并推行的一整套有机结合的经营管理理念，对于我们经济建设仍具借鉴意义。胡雪岩把经商与国纾难联在一起，曾为西征大军捐药赠衣，向贫困百姓施衣舍粥，还开办“钱江义渡”、“发放药物”等等，这对于处在改革开放的新时代经营者应是一种鞭策。作为近代商人的胡雪岩尚能急公好义，新时期的经营者更应该主动为国分忧，资助公益事业，热心慈善活动，何况这种奉献也是企业公共关系的重要内容之一。

同时，胡雪岩知人善任，以刺激人的用人之道启发我们合理使用人才，开发人力资源，主动关心员工的物质利益和精神生活，优化人际关系，充分调动人的积极性。以及其别出心裁的店堂布局为当代经营者从商业文化、社会教化、高度优化的经营环境方面提供了借鉴。

胡雪岩的悲剧固然是半殖民地半封建社会的历史条件决定的，具有历史的必然性，但这并不排斥其个人素质所起的优先作用。古人云：“工欲善其事，必先利其器。”要想在激烈的商业竞争中稳操胜券，必须用先进的商业知识武装自己，胡雪岩在西学东渐，传统向近代急速嬗变的关键时刻，空有一腔热血，誓与洋商一决雌雄的勇气，却没有意识到知识的重要性，只是凭着天资和传统的经营方法与外洋诸商竞争，其失败的命运是难以避免的。同时，其骄奢淫逸的私生活也消磨了他的进取心，消耗了大量本该用于扩大再生产的资金，这些为当代经营者提供了教训。

胡雪岩为取得封建势力的庇护，曾经煞费苦心，结交权贵，上至达官显贵，下至胥吏凡夫，他长袖善舞，游刃有余，“红顶商人”最后却一败涂地……胡雪岩的兴衰沉浮不只是胡雪岩个人的人生悲剧，它更是一部半殖民地半封建社会中国商人的惨淡经营史。

四

在商潮汹涌澎湃的今天，胡雪岩提供给我们的绝不只是茶余饭后的消遣和谈资，更是一种实用的谋略和工具。从历史角度看，胡雪

岩终究不失近代颇具代表性商人的典型，他商海弄潮，颇有建树；官场风光，大红大紫。却也做了许多利国利民的好事，在借洋款、买洋枪活动中，他扮演了买办的角色；在与外商的丝茧大战中，分明又是散发出民族之光的一个悲剧英雄！

目前，我们研究胡雪岩，实际上是要学习他在经营活动中体现出的人情、人性，探求其对人的了解和把握，进而把握经营运作。

本书以胡雪岩商务活动的具体过程为经，以其在商务活动经营过程中所运用的手段、技巧和遵循的原则为纬。以现代商务知识为背景，通过对开拓商务领域的途径，延揽人才的手腕，经营活动中的绝招，以及在商场上所必须遵守的“游戏规则”等方面的内容，对胡雪岩在经营之道中可借鉴的部分进行深入的发掘，详细而深刻地控讨其中的“商经”。

全书共分四篇。

第一篇：生平传略。胡雪岩传奇般的身世，万花筒的生平，以及聚沙成塔、点石成金的能力与才华，还有其处变不惊、战胜难关的魄力和手腕，将在本篇一览无遗。

第二篇：商政谋略。胡雪岩是一个充满理性的人物。他的眼光和计谋、韬略和手段都是一流的，他善于从普通事物中阐发出深刻的内在意蕴。他既不择手段地捞取财富，又能够仗义疏财，不做只进不出的守财奴。胡雪岩的势力和个人价值的实现是建立在金钱的基础之上的。他向社会所提供的是信用，信用是建立在大家对他的信心之上，而这种信心则又是胡雪岩“造势”所营造出来的场面。胡雪岩在经营方面有着独到的见解，他主张用眼光和手腕，精神和气度去经营；在治众方面，胡雪岩更是出神入化，网络贤才，广结善缘，为其事业的发展铺平了道路。胡雪岩的商政谋略，除了作为生意人的范本，也是一部经世致用的“商箴”，值得人们细细品味。

第三篇：珍闻轶事。本篇收录有关胡雪岩的遗闻秘事、故老传言。对胡雪岩的性格特征，本着阐幽表微的精神，对他的胆识、机敏、善良、正直等品质进行细致的描绘；同时，对其投机取巧，穷奢极欲，妻妾成群和破产根源也毫不掩饰。力图将其毕生成败和家道兴衰和盘托出，以使客观、全面真实地认识胡雪岩。

第四篇：众人评说。“人事有代谢，往来成古今”。胡雪岩是在殖民主义和封建势力双重压迫下成长起来的富商巨贾，必然对殖民主

需要全本请访问 www.ertongbook.com

义和封建王朝有着对抗和依赖的双重性。他依靠官府起家，追随革新派，长期生活在腐败与生财、民族与侵略、保守与洋务、善良与邪恶的漩涡之中。并常在风口浪尖上展现其人生的价值，在商战中表现其民族气节，并在一定程度上代表了中国民族资产阶级走过的道路……斯人已古，功过是非，任人评说？若能从中品出点什么，或是从中汲取些什么，则是本篇所要达到的效果。

五

沧海桑田，时过境迁。一代商贾奇男——胡雪岩经历了平步青云，红顶商人，灯火楼台，萧瑟洋场之后，终于烟消云散。诚然，胡雪岩有着种种经营之术，也有着旧式商人常有的巴结权贵、骄矜浮躁、奢靡享乐等弱点，但鉴其兴衰沉浮，察其短长优劣，正可使当代经营者引以为戒。遗憾的是，迄今为止，对胡雪岩的认识仅流于形式，而且尽力渲染挥霍享乐、妻妾成群的私生活，而对其政治主张、经营之术和热心公益活动关注不足，把精于世故、见风使舵与投机取巧的一套奉为成功的“锦囊妙计”而津津乐道，却忽略其“戒欺”、“顾客乃养命之源”的商业精神。

借鉴这些经验，我们就知道在人生的路上，在不同的时势指导下，什么时候该冲？什么时候该停？该怎样把握机会？怎样化危机为转机？如何跨越障碍？如何免蹈覆辙……有利于我们绕过暗礁，避开漩涡，迎风破浪，化险为夷，所谓“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”。在奋斗过程中积累的经验，才是真正的无价之宝，我们无缘与他们生活在同一时代，但有幸取得他们以一生的智慧、毅力、胆识、谋略所锤炼出来的经验！

今天我们所面临的困惑，也许他们早就为我们提供了答案！

请翻开本书：“一书在手，尽窥商海秘诀”！

编　者

2006 年 2 月

目 录

CONTENTS

第三篇　珍闻轶事

三、经营与法术 …… (1)

过大年 …… (1)

官司引发了什么 …… (9)

以荣布阵 …… (17)

一句值万金 …… (22)

巧施美人计 …… (29)

胡雪岩究竟是哪里人 …… (35)

四、“红顶商人”胡光墉兴衰史 …… (38)

胡光墉是怎样发迹的 …… (38)

胡光墉是怎样得到左宗棠信任的 …… (41)

胡光墉助左宗棠西征 …… (43)

帮左宗棠办洋务企业 …… (43)

帮左宗棠购武器 …… (45)

帮左宗棠借洋款 …… (46)
胡光墉是怎样穿上黄马褂的 …… (48)
“活财神”的财富是从哪里来的 …… (50)
胡庆余堂的特色 …… (51)
胡光墉是怎么一夜之间破产的 …… (53)
清政府是怎样投井下石的 …… (57)
“活财神”之死与元宝街之厄 …… (58)
五、胡雪岩与南浔丝商十二家族 …… (60)
“四象”——刘、张、庞、顾家族 …… (61)
“刘”——刘镛、刘锦藻、刘承幹 …… (62)
“张”——张颂贤、张弁群、张静江 …… (65)
“庞”——庞云镨、庞元济、庞青城、庞赞臣 …… (71)
“顾”——顾福昌 …… (74)
“八牛”——邢、周、邱、陈、金、张、梅、邵家族 …… (75)
“邢”——邢赓星 …… (75)
“周”——周昌大、周庆云、周柏年 …… (76)
“邱”——邱仙槎 …… (77)
“陈”——陈煦元 …… (78)
“金”——金桐、金巩伯 …… (78)
“张”——张佩绅 …… (79)
“梅”——梅鸿吉 …… (80)
“邵”——邵易森 …… (81)
六、胡雪岩和“杨乃武与小白菜案” …… (81)

第四篇　众人评说胡雪岩

一、商贾奇男胡雪岩 …… (95)

从“学生子”到大财神 …… (95)
从戴红顶子到穿黄马褂 …… (103)
失意潦倒　烟消云散 …… (108)
二、胡雪岩小传 …… (112)
三、谈胡雪岩 …… (119)
四、胡光墉 …… (134)
五、胡光墉商贾中奇男子 …… (135)
(一) …… (135)
(二) …… (138)
(三) …… (139)
(四) …… (143)
六、胡光墉之狗皮膏 …… (144)
七、制药济世　誉满江南 …… (145)
——胡雪岩创立胡庆余堂 …… (145)
八、“胡雪岩”值得趋之若鹜吗？ …… (150)
九、众人评点胡雪岩 …… (152)

附　录

一、胡雪岩生平大事年表 …… (157)
二、胡雪岩商政语录 …… (161)
生意经 …… (161)
处世鉴 …… (168)
为人术 …… (173)

三、与胡雪岩相关的人物志 …… (178)
王有龄 …… (178)
何桂清 …… (180)
左宗棠 …… (182)
蒋益澧 …… (184)
曾国藩 …… (185)
日意格 …… (188)
四、杭州胡庆余堂的昨天与今天 …… (189)
仁术为本　名重后世 …… (189)
江南药王　不负众望 …… (200)
百余名药　防病治疾 …… (200)
五、胡雪岩与左宗棠 …… (202)
《左宗棠全集·奏稿》精要 …… (202)
《左宗棠全集·书信》精要 …… (252)

第三篇　珍闻轶事

三、经营与法术

过大年

冬至一过，节日的气氛骤然浓起来。民谣云：冬至不割肉，枉自世上活。冬至离春节不远，年前的各项准备工作，宜在此期间进行。富裕的人家，早已制作了腊肉、香肠、风干鸡、板鸭、腊兔、干牛肉等一应腊品，只等过年享用。穷一点的，过了冬至，也非做腊品不可。

胡雪岩商务繁忙，有时竟不知时日，年节将临，也忘了准备腊品。他是当家人，没有吩咐下来，谁敢擅自张罗。捱到冬至，胡太太忍不住了，向丈夫提起："家家户户都准备杀猪过年，我们也该动手了。"胡雪岩恍然，以手加额，笑道："我忙得晕了头，竟把这等大事也忘了，你快差人去东门赵屠户家谈谈，约他到家开刀杀年猪。"

杭州人的习惯，有钱人把买几只肥猪，请屠户上门开刀祭祖宗，当成一件喜事。

胡太太不到两日，一切办妥，全家人聚集在东厢房，看赵屠户杀猪。只见他口衔一把牛耳尖刀，挽起双袖，走到一只金华大肥猪跟前，凝视片刻，突然握住猪前腿，"嗨呀"一声，用力往旁边一摔。大肥猪猝不及防，躺倒在地，仰起四肢。两个帮手扑上前，捆扎四腿，用绳套勒住猪嘴，抬到一张宽大木凳上。大肥猪叫不出声，只有呜呜挣扎的份。赵屠户看准猪喉，一刀扎下去，鲜血喷涌而出，流进盆子里。他的动作干净利落，引起围观者拍手叫好。

胡雪岩看得出了神，恍惚觉得自己有如赵屠户，随时寻找时机下手，那么大肥猪该是谁呢？正胡思乱想，门外有人进来，拱手道："胡老板杀年猪，恭喜恭喜！"

胡雪岩一看，原是上海丝行的万应发，他是做丝行生意的老手，被胡雪岩聘来，派到上海丝行当差。胡雪岩诧异道："你不在上海卖

丝回来做啥？”

万应发踢一脚瘫在地上的大肥猪，说：“有人也想杀咱们的年猪呢。”

“哦？!”胡雪岩吃了一惊，他是极聪明的人，立刻理会到生意方面有了麻烦，便把万应发请到账房细谈。品茗之后，万应发告诉胡雪岩：英商麦得利一直包购胡雪岩的生丝，讲定每包 25 两银子，向例未改。可是最近，麦得利突然停止购丝，说国内存货太多，来电指示缓购。

胡雪岩摇摇头，不相信麦得利的理由。据他所知，英国丝厂主要靠中国供应生丝原料，而苏杭地区为大宗来源。丝厂的生产远远超过生丝供应，常常等米下锅。英商并未开辟新的丝源，哪会仓存过多呢。他眼珠一转，想起万应发刚进门的情形，立刻哑然失笑：原来麦得利也学会了中国人的一套，要把自己当年猪杀了。商场上“杀年猪”，专指逢年节时趁生意人银根紧张，应付欠账的狠命杀价之举。麦得利此时停购生丝，分明意在杀价，从中牟利。

可是胡雪岩笑不出来，麦得利这着确实厉害。阜康钱庄到了年关，许多存户取钱过节，头寸本来紧张。年节期间，应酬往还，是一笔不小的开支。各省协饷账目，循例到年关归账，经办的官员为了弥补亏空，账面上过得去，少不得要向胡雪岩伸手求援。为了生意好做，胡雪岩又要调一笔头寸备用。细算下来，一个年节，前后得用七八十万两银子。原指望卖了生丝来筹措这笔巨款，不料麦得利来这么一手，如降价忍痛出手，只可缓解一时，收丝所用款子收不回来，亏空一大截，真所谓“饮鸩止渴”。

胡雪岩霎时神色凝重，一言不发。

万应发忙出主意道：“魔高一尺，道高一丈，麦得利要挟我们，何不来个将计就计，索性停卖生丝，屯积起来，待到英国丝厂告急时，再狠狠敲他一记，叫麦得利尝尝我们的厉害！”

主意不错，胡雪岩早想到了，但问题的关键在一个字：钱。

生意场上较劲，屡见不鲜，归根结底围着“钱”打转转，若双方对峙，谁的本钱大，后劲足，谁就占有优势，熬的时间愈长，愈有希望取胜。麦得利“杀年猪”，所能利用的时间，不过年节前后两个来月，若捱过这段时间，英国国内丝厂原料告急，麦得利便防线崩溃，举手投降，那时生丝还可卖更高的价。但是，上海丝行，不止胡雪岩一家，尚

需要全本请访问 www.ertongbook.com