

胡雪巖石渠略

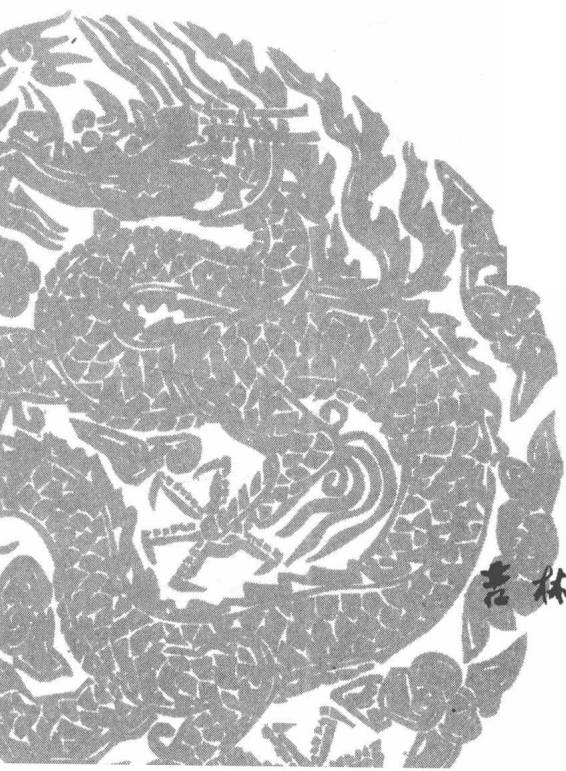
刘方华 主编

貳

胡雪岩韬略

刘方华 主编

第二卷



吉林大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

胡雪岩韬略/刘方华主编, —长春: 吉林大学出版社,

2009. 4

ISBN 978-7-5601-4276-0

I. 胡… II. 刘… III. 胡雪岩 (1823~1885) —人物研究 IV. K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 052527 号

书 名: 胡雪岩韬略
作 者: 刘方华 主编

责任编辑、责任校对: 黄凤新
吉林大学出版社出版、发行
开本: 787×1092 毫米 1/16
印张: 75.25 字数: 1020 千字
ISBN 978-7-5601-4276-0

封面设计: 赵云峰 世纪鼎
北京楠萍印刷有限公司 印刷
2009 年 4 月 第 1 版
2009 年 4 月 第 1 次印刷
定价: 490.00 元

版权所有 翻印必究
社址: 长春市明德路 421 号 邮编: 130021
发行部电话: 0431-88499826
网址: <http://www.jlup.com.cn>
E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

第二卷 目录

第二篇 商政谋略

| | |
|-----------------------|------|
| 江湖朋友,不可或缺..... | (1) |
| 把柄在手不言破,朱福年赤胆忠心 | (1) |
| 赌场不论输与赢,本意只为赚庞二 | (14) |
| 关键时刻不言退,杨凤毛言听计从 | (27) |
| 花花轿儿人抬人,跷脚长根思招抚 | (32) |
| 门外小爷尤老五,重在情义心比心 | (42) |
| 不计其短专看才,刘不才从头做起 | (48) |
| 联络同行,善结人缘 | (54) |
| 不为赚钱结怨 | (55) |
| 不抢别人的好处 | (56) |
| 同行不妒好成事 | (58) |
| 不自招妒忌 | (59) |
| 不做伤害朋友的勾当 | (60) |



| | |
|-----------------------|-------|
| 善后赈抚豪侠概,贫民百姓渡难关 | (62) |
| 七、正视商败 | (72) |
| 李鸿章的眼中钉 | (73) |
| 缙丝大战,厄运降临 | (80) |
| 玩火自焚,雪上加霜 | (86) |
| 谋事在人,成事在天 | (92) |
| 当失败到来时 | (98) |
| 输得起,才能赢 | (98) |
| 不要怕事 | (100) |
| 保住完好的地方 | (102) |
| 守口如瓶 | (103) |
| 讲究面子 | (105) |

第三篇 珍闻轶事

| | |
|--------------------|-------|
| 一、雪岩外传 | (107) |
| 第一回 精测绘湖山入画 | (107) |
| 托寓言月夜逢仙 | |
| 第二回 借衣冠热中魏实甫 | (110) |
| 望门墙冷窥胡雪岩 | |
| 第三回 入芝园初仰丰仪 | (114) |
| 作工程严除弊窠 | |
| 第四回 乘兴踏月访佳人 | (118) |
| 把酒对花谈故事 | |
| 第五回 八万金落成大假山 | (122) |
| 十六院标题新匾额 | |

| | | |
|--------------------|------------------------|-------|
| 第六回 | 造镜槛艳夺乌铜屏 缠莲铭春在红芸院 | (127) |
| 第七回 | 睡鸭炉求沽得善价 走马楼分派住诸姨 | (133) |
| 第八回 | 德律风传儿女话 侵晨雪请高堂安 | (138) |
| 第九回 | 掷果误投怀王爷涎脸 看花齐拍手公子开心 | (145) |
| 第十回 | 摆体面连朝奉差委 剃眉毛拼命来哄堂 | (149) |
| 第十一回 | 做生日云栖设坛 发死昏佛龕看戏 | (156) |
| 第十二回 | 发寒热香官逝世 惊炎凉左爵赉书 | (161) |
| 附录 | | (164) |
| 二、英雄自古爱美人 | | (172) |
| 十二金钗 一个比一个美 | | (172) |
| 他因女人而发家 兰兰因他而富贵 | | (179) |
| 他觉得身上有点热腾起来 | | (179) |
| 他懂了女人的奥秘 | | (190) |
| 得 宠 | | (197) |
| 情深义重 | | (210) |
| 雪岩求婚 阳琪遂意 | | (218) |
| 生米成熟饭 黄姑嫁世春 | | (228) |
| “两头大” 翠环成了胡宅真正的女主人 | | (237) |
| 来世我非你莫嫁 阿巧遗憾终身事 | | (249) |
| 阿巧 非雪岩不嫁 | | (249) |



第二篇 商政谋略

江湖朋友，不可或缺

把柄在手不言破，朱福年赤胆忠心

朱福年的“把柄”虽已入手，胡雪岩却反丢开了，他做事一向往好的方面走，眼前的唯一大事是与庞二谈判合伙的细节。由于彼此都具诚意，谈判相当顺利，胡雪岩在恒记不居任何名义，但先要为恒记作一番整顿，等到有了头绪，再进行阜康钱庄上海分号。对这方面，庞二表示概不过问，又说，如果胡雪岩资金不足，他可以拉一批长期存款的户头来，变相地为阜康增添资本。

于是，双方找了见证人来写合伙的契约，胡雪岩请的是尤五，庞二找了一个他的父执，专做桐油出口的孙大存。合同签押好了，庞二大张筵席，请见证人，也请恒记管事的人，包括朱福年在内，即席宣布，赋胡雪岩以盘查银钱货色、考查同人、重新改组的大权。

胡雪岩接着也站起来说了话，表示决不轻易更动，请大家照常办事，不必三心两意，话不多而扼要，每人都像服了颗定心丸。当然，只有朱福年是例外。

到了第二天，朱福年来请胡雪岩到恒记去“视事”。他早就打好了主意，到了恒记在账房中坐定，管事的人一个个来见过，他问了问各人的经历，随即起身辞别，朱福年请他看账，他回说：“不忙。慢慢儿来好了。”



这一半是放朱福年一马，看他是不是自己去弥补他的“花账”，一半也是实话，因为眼前先有件与他切身利益有关的大事要办。

恒记人事上的变动，朱福年已经告诉了怡和洋行的大班吉伯特。这个意外的变化，自然是一大打击，但朱福年还不服气，怂恿吉伯特说：胡雪岩实力不足，只要吉伯特坚持原议，必可迫他杀价脱手。

因此，当古应春跟吉伯特再度会面，说明恒记的丝亦归他经手，要求照最初的议价成交时，吉伯特断然拒绝，依旧以欧洲丝价大跌为托词，只肯照八五折收买。

事情成了僵局，胡雪岩相当为难，如果坚持原价，万一不能成交，不但自己的本钱搁不起，丝也会变质，而且对庞二这方面也难交代。倘或委曲，则更不能求全，不但为庞二所笑，在商场上辛辛苦苦建立起来的名声，亦会大打折扣。同时还有一层顾虑，也许朱福年已经跟庞二说过，他那里的货色，可以照原定的价钱卖给吉伯特，由自己来经手，反打了个八五折，即或庞二了解其中的苦衷，为了划一步骤，以后易于控制全局，眼前不能不吃点亏，但心里总不会舒服，那就要影响彼此合伙的关系了。

“我在想，吉伯特恐怕也是‘嘴硬骨头酥’，”他喜滋滋地说，“我有个办法，打听他的虚实！”

“那太好了。”胡雪岩精神一振，“我就是想要晓得他手里的牌，看样子‘三副落地’，到底是不是清一色呢？如果不是，我们死扣那张牌，不是自己害自己？”

“就是这话。我马上去打听。”

“慢来！”胡雪岩拉住他说，“你怎么样下手，先说来我听听！”

“吉伯特听了朱福年的话，自然以为千稳万妥，买不成我们的货色，至少可以买恒记的，有了货色，当然要定轮船舱位装货。我就从轮船公司方面去打听，看他定了舱位没有？”古应春又说，“货色不在少数，一两条船还装不下，非先预定不可。所以一定打听得出来的。”

“对！这个办法好。”胡雪岩的脑筋极快，当时便说，“除非他真的不想做这票生意，要做这票生意，不但要他照我们的价钱，额外还要他破费。”

古应春笑了。由于心情由沉重转为轻松，所以戏谑地挖苦胡雪岩：“小

叔爷，你也真是，得着风就是雨！给不得你三分颜色，就要开大红染坊了。”

“我说个道理你听，你就晓得我不是胡言乱语。”

照他的判断，吉伯特以为自己这方面迟早总会就范，所以轮船的舱位定好了不会退掉，如果能够跟轮船公司接洽，以高价将吉伯特所定的舱位抢过来，则洋人买下了丝运不出去，又会来跟自己这方面情商转让，岂不又要赚他一笔。

“这是如意算盘。”古应春说，“不过也不妨试试。”说到这里，他触类旁通，仍旧觉得胡雪岩的话极有用，“小叔爷，你说的办法，恐怕行不通，不过我倒想了，大可借这个说法，逼他一逼。”

“嗯，嗯！”胡雪岩意会了，点点头说，“你请吧！我等你的回音。”

于是古应春去寻一个名叫陈顺生的朋友，此人是他的同乡，在太古轮船公司做买办，专门负责招揽客货承运。太古也是英国人的资本，怡和有货色交运，当然委手太古。

一问果然，“不错，有这回事。”陈顺生答道，“先是订了两班轮船的舱位，到期说货色还不齐，要延到下两班，贴了四百两银子的损失。”

“那么下两班什么时候到？”

“一班十天以后，还有一班要半个月。到埠卸货装货，要十天工夫。”陈顺生问，“你打听它是为什么？”

托人办事，当然要相见以诚，而且是同乡好友，也不必顾虑他会“泄底”，所以古应春将跟吉伯特斗法的经过，源源本本说了一遍，接着便托陈顺生去“逼他一逼”。

“延过一次期，话就更好说了。”古应春低声说道，“我拜托你问一问吉伯特，货色齐了没有？到时候能不能装船？如果不能，要趁早说，好让太古另外去招揽客户。”

“懂了。这个忙我可以帮你。”

“多谢，多谢。今天晚上我请你吃花酒，顺便听你的消息。”

“这么急？”

“拜托，拜托！”古应春长揖恳求，“务必请你就跑一趟。”

情面难却，陈顺生真的丢下了自己的事，去为古应春奔走。到了晚上



在怡情院见面，他带来了吉伯特的消息。

“他说等三天看。如果三天当中没有回话再谈。”

“怎么叫‘再谈’？”古应春问，“是谈班期顺延，还是根本就不要舱位了？”

“怎么不要？当然要的！”

古应春听是这个回音，十分满意。足见怡和洋行非买丝不可，而且在三天以内就会来谈判。

这个看法，胡雪岩也认为不错，但主张再逼一逼。

这就是请陈顺生再跟吉伯特去说，有客户求货运舱位甚急，请他在三天以内，必须提出确实答复，否则，吉伯特就得照约履行，即使放弃不用，亦要全价收费。

“这一副还不够。”胡雪岩又说，“我们还要想个办法，让吉伯特以为我们不愿意跟他再做生意，我看他才会着慌，你看，我们是不是能够另外找洋人接头，虚张声势一番？”

“不行！洋人比我们团结，彼此都通声气的，而且哪个洋行做哪项买卖，完全听他们国内指挥，不会突然之间改做别项生意。虚张声势瞒不过吉伯特。”古应春又说：“倒是有个办法，我们放个风声出去，预备立一间号子，专做洋庄，直接写信给外国厂家交涉。看吉伯特怎么说？”

“这也是一个办法。不过，”沉吟了一会儿，“俗话说得好：‘前半夜想想自己，后半夜想想别人家。’吉伯特就算愿意回头，总也要有个‘落场话’。大家的话都很硬，自己转不来弯，我们要替吉伯特开条路子出来。你说是不是？”

“我也想到过。就怕我们想转圜，他以为我们软弱，越发搭架，岂非僵上加僵？”

对这个顾虑，胡雪岩无法作判断了，因为洋人做生意的规矩，以及吉伯特的性情，他都不太了解。只是将心比心，自己不肯低头，谅来吉伯特也是如此，如果从中有个穿针引线的人，搭一搭桥，事情便容易办通了。

“小叔爷！”古应春看他犹豫的神色，提醒他说，“洋人做生意，讲利益，也讲道理，只要我们道理站得住，态度坚决，洋人倒是不讲面子的，

自会笑嘻嘻来跟你说好话。所以你不要三心二意，让洋人看穿了，事情格外难办。”

胡雪岩最尊重行家的意见，古应春跟洋人的交道打得多，自然听他的，“那好！”他说，“我们就做一番态度坚决地表示给他看，请尤五哥弄两条船，我们拿货色装上去。”

“这，这表示，绝不卖给他了？”

“对了！对外头说，我们的丝改内销了，预备卖给杭州织造衙门。”

“那么，恒记的货色呢？”

“这我会跟庞二说，让庞二关照朱福年，也是雇船运杭州。”

古应春闭着嘴，脸色郑重地考虑好一会，毅然决然地答道：“可以！我们就这么做。不过，庞二对朱福年说的话很要紧。”

“那当然！我知道。”胡雪岩说，“朱福年自然要劝他，不必受我们这方面的牵累拿丝卖给吉伯特。庞二只要说一句：‘胡某人怎么样，我们怎么样，吉伯特要买丝跟胡某人去接头。’那就成功了。”

照胡雪岩的估计，朱福年当然会将庞二的态度告诉吉伯特，吉伯特一定会回头。如果不理，那么僵局就真的不能化解了。自己这方面固然损失惨重，怡和洋行从此也就不再想在中国买丝。

想到就做，而且像煞有介事，裕记丝栈开了仓，一包包的丝，用板车运到内河码头上装船。

另一方面，庞二听了胡雪岩的话，照计行事。他做生意多少有点公子哥儿的脾气，喜欢发发“骠劲”，把朱福年找了来，叫他雇船装丝运杭州，一言不合，拿朱福年训了一顿。

“二少爷！”朱福年问，“这是为啥？”

“丝不卖给洋人了！可以不可以？”

“那也不用运杭州。运到杭州卖给哪个？”

“卖给织造衙门。”

“二少爷，这不对吧！”他说，“从一闹长毛，京里就有圣旨，各织造衙门的贡品都减少了。怎么会买我们的丝？这点道理，难道二少爷都不懂？”

“我懂你懂！”庞二的声音粗了，“除非有人吃里扒外，不然洋人怎么



会晓得我们的情形？你跟洋人去说，他有洋钱是他的，我不希罕。他到中国来做生意，三翻四覆，处处想占便宜，当我们中国人好欺负？滚他娘的蛋！”

这种情形，遇到过不止一次，朱福年也知道他一时之气，做伙计的遇上有脾气的东家，当不得真，否则不如早早卷铺盖走路。而况，庞二虽有脾气，御下相当宽厚，像恒记这种职位是“金饭碗”，丢掉了不易再找。所以想一想，宁可挨骂，该说的话还是要说，才显得自己是“忠心耿耿”。

“二少爷，难怪你发脾气，洋人是不对。不过，他既然是来做生意，当然没有空手而回的道理，我看，丝是一定要买的，就是价钱上有上落……”“免谈。少一个‘沙壳子’都办不到。就算现在照我的价钱，卖不卖也要看我的高兴。”

“二少爷，生意到底是生意。”他试探着说，“要不要我再跟洋人去谈谈？如果肯依我们的价钱，不如早早脱手，钱也赚了，麻烦也没有。”

“我不管。你跟胡先生去谈，看他怎么说就怎么说。”

听得这一句话，朱福年只觉酸味直冲脑顶，顿时改了主意，回到账房里，自己在咕哝：“他娘的，随他去。看他这票货色摆到啥辰光？”

这话是针对胡雪岩而说的，原来是“忠心耿耿”对东家，此时决定牺牲东家的利益，变相打击胡雪岩，真的雇了船，连夜装货，预备直驶杭州。

但是，吉伯特却沉不住气了，一面是陈顺生来催，一面对方的丝真有改为内销的迹象，不由得便软化了，急于想找个人来转圜。

这些情形胡雪岩不知道，他只听庞二说过，朱福年自告奋勇，愿跟吉伯特重开谈判。又说已告诉朱福年，一切都听自己做主。既如此，则朱福年不论谈判得如何，都该跟自己来接头。何以不见他的踪影，反倒真的雇船装货？显见得其中起了变化。

“如果朱福年肯去说，倒是最适当的人选。”古应春也说，“不过现在对他弄僵了，我们不便在他面前示弱，只有再请庞二去问他。”

胡雪岩沉吟未答，古应春看的是一面，他要看两面，一面容易找出办法，要兼顾两面，就煞费周章了。

“庞二以东家的身分，问他一声，这件事办得怎么了，有何不可。”



“自无不可。不过那是不得已的办法，套句你们文绉绉的话，是下策。”

“怎么样才是上策呢？”

胡雪岩有些答非所问地：“像猪八戒这种样子，我们杭州话，叫做‘不入调’。现在好比唱出戏，我跟庞二唱的是‘乙字调’，他唱的是‘扒字调’，根本搭配不拢。我们调门高的，唱到半路拉不低，就算低了来迁就他，这出戏也好听不到哪里去了。”

古应春把他这个比方，体味了一会，恍然大悟，“我懂了！”他说，“上策是叫朱福年将调门提高，让它入调！”

“一点都不错。”

“想倒想得不错。”古应春看一看胡雪岩的脸色，猜不透他葫芦里卖的什么药，只好老实问道，“计将安出？”

“喏！就靠这个。”

他从身上掏出一张纸来一扬，古应春认出是同兴抄来的那张“福记”收付清单。

“你倒看看，这里面有啥毛病？”

古应春仔细看了一眼，实在找不出毛病，“我看不出。”他摇摇头，“钱庄生意，我是外行。”

“用不着行家，照普通情理，就可以看得出来的。他一个做伙计的人，就算在恒记是头脑，进出数目，充其量万把银子，至矣尽矣。所以，”胡雪岩指着单子说，“这几笔大数目，都有毛病，尤其是这一笔，收五万、付五万，收的哪一个的，付的哪一个的？如果说是恒记的生意，头寸一时兜不转，他有款子，先代垫五万，这倒也说过得去。现在明明是转一个手，我可以断定收的五万是从恒记来的。如果恒记要付偿款，直接支付好了，为啥要在福记的户头里打个转？”

他这样一说，古应春也觉得大有疑问。“那么，”他问，“小叔爷，你就当面拆穿他，让他不能不买你的账？”

“要当面拆穿，我早就动手了，为的是要顾他的面子。我自有道理，明天上午你在这里等我消息。”

第二天上午，胡雪岩到恒记说要看看账，朱福年自然无话可说，硬着



头皮，亲自开锁，从柜子里捧出一大叠总账来。

“总账不必看，我看看流水。你的账不会错的，我随便挑几天看看好了。”接着，胡雪岩便说，“请你拿咸丰三年七月、十月、十一月的流水账给我。”

听这样交代，朱福年大放其心，以为他真的不过随便抽查，便依言将这三个月的流水账找了出来，捧到他的面前。

胡雪岩翻到七月初八那一天细看，果然，有一笔5万两银子的现款，送于同兴。

“福年兄，”他说，“请你拿‘恒记’户头的存折我看看。”

朱福年的一颗心，陡地提了起来，“是不是现在用的那一个？”

这句话便是老大的漏洞。按常理而论，应该就是目前在用的那一个，何消问得？问到这话，便表示他是“哑子吃馄饨，肚里有数”，胡雪岩要的不是这一个。

这见得朱福年不是什么老奸巨猾，只因为庞二到底是大少爷，只要对他的脾气，什么都好说话。意会到此，胡雪岩越发打定了将朱福年收为己用的主意，因而在表面上越对他尊重，和颜悦色地说：“不晓得找起来方便不方便？我想拿这两年的存折，大略看一遍。”

越是这样，越使朱福年有莫测高深之感，喏喏连声地说：“方便，方便。”

一把存折送了过来，胡雪岩慢条斯理地随意浏览，一面说着闲话，根本不像查账的样子。朱福年却没有他那份闲豫情致，惴惴然坐在账桌对面，表面是准备接受询问，其实一双眼只瞪在存折上。

“朱先生！”小徒弟走来通报，“船老大有事来接头。”

这“船老大”就是承揽装丝运杭州的船家。朱福年不能不去接头。趁这空档，胡雪岩在存折上翻到咸丰三年七月初八那一天，那里有同兴收银5万两的记载。

胆子倒真大！胡雪岩心里在想，莫非硬吞5万银子？这盘账倒要细看了。他是这一行的好手，如今虽因不大管账打算盘，但要算起账来，还是眼明手快，账簿与存折一对，再看一看总账，便弄清楚了，朱福年硬吞5万

银子还不敢，只是挪用了公款，以后在半个月中，分4次归还了。

然而这已是做伙计的大忌。胡雪岩认为不必再看，将翻开的账簿、存折都收好，静等朱福年来答话。

“船老大来问，货都装齐了，问啥时候开船？”朱福年说，“我告诉他，跟胡先生的货色搭帮走，比较有照应。不晓得胡先生的丝船，啥时候开？”

很显然地，就这样一查账，还未有何结果，就已让他感到威胁，不能不来周旋示好。胡雪岩便将计就计地说：“我们那票货色，是我的朋友古应春在料理。如果福年兄有空，中午我们一起吃饭，当面谈一谈这件事。你看好不好？”

“好，好！”朱福年急忙答应，“我做个小东，请胡先生吃徽馆。”

“哪个做东都一样。请你拿账簿、存折收一收，我们就走吧。”

看样子太平无事了，朱福年顿觉步履轻快，浑身是劲，收拾一切，陪着胡雪岩出了恒记的大门。

“就是后马路，有家徽馆，叫做福源楼，做几样我们家乡菜，着实道地。请胡先生尝尝看。”

“原来你是徽州人，口音倒听不出。”

“我原籍徽州。”朱福年说，“在外多年，口音变过了。”

“既是徽州，对典当自然熟悉？”

“怎么不熟悉？我也劝过二少爷开典当。他说，穷人的钱不忍心赚。怎么也不肯。”

“开典当是为了方便穷人，穷人出点利息，也是心甘情愿的。”

“我也是这样说，二少爷听不进去，也是枉然。”

就这样一路谈着典当，不知不觉地走到了福源楼。坐定下来，胡雪岩先写张条，交柜上派人送到裕记丝栈去请古应春，然后点好了菜，趁这等客等菜的工夫，他跟朱福年谈到了账务。

“福年兄，刚才我看的那笔5万银子的账，恐怕有点错了。”

“喔。”因为胡雪岩语气缓和，所以朱福年也能沉得住气，平静地问道，“我倒还不清楚。日子久了，不大记得起来。”

“账上有送存同兴的一笔账，存折上没有。”



“是说恒记这个折子？”朱福年答道，“恒记在同兴有三个折子。”

“我知道。”胡雪岩接着便问，“福记是你老兄的户头吧？”

这就是所谓作贼心虚了，朱福年脸上的颜色，立刻就不大自然，勉强答道：“是的。”

“我做钱庄也多年了，这种情形，倒还少见。”

“各处地方不一样。”朱福年说，“为了调度方便，二少爷叫我也立一个户头。”

“喔，”胡雪岩抓住他“调度方便”这四个字追问，“是不是说，有时候要向外头调动头寸，恒记不便出面，用你福记的名义？”

这话，朱福年就答不出来了，因为庞二财大势雄，从不向外面调动头寸，如果应声“是”，胡雪岩跟庞二一谈，西洋镜马上拆穿，金饭碗也就要不翼而飞了。

因此，他只能含含糊糊地答说：“不是这意思。”

“那么是什么意思呢？”

胡雪岩若无其事地问，声音中不带丝毫诘质的意味。而朱福年却已急得满头大汗，结结巴巴地不知道说些什么。

“那也不必说它了！”胡雪岩不再侧面相逼，正面指出他的错，“那5万两银子，细看前后账，分毫不少……”

“是啊！”朱福年急忙抢着辩白，“账是决不会错的。”

“错不错，要看怎么个看法，什么人来看。”胡雪岩答得很快，“我看是不错，因为以前的账目，跟我到底没有啥关系，叫你们二少爷来看，就错了。你说是不是呢？”

最后这一问，使得朱福年又大受其窘，只得先虚晃一枪：“我倒还不明白胡先生你的话。”

“再明白都没有。五万两银子说存恒记，结果存入福记，福记再分四次归还。前后数目不错，起码拆息上，恒记吃亏了。不过，这在我看，是小事。你倒拿我前后的话，仔细想一想！”

他以前说过什么话？朱福年茫然不辨，定定心细想，才意会到他有句话，大有深意。这句话是：“我看是不错，因为以前的账目，跟我到底没有

啥关系！”

这就是暗示，以前的账目他不会顶真，但以后他是恒记的股东，账目便不能说无关，当然也就要认真了。

意会到此，朱福年才知道自己不是“猪八戒”，倒是“孙悟空”，跳不出胡雪岩这尊“如来佛”的手掌心，乖乖儿认输，表示服帖，是上上大吉。

“胡先生，我在恒记年数久了，手续上难免有疏忽的地方，一切要请胡先生包涵指教。将来怎么个做法，请胡先生吩咐，我无不遵办。”

这是递了“降表”。到此地步，胡雪岩无需用旁敲侧击的办法，更用不着假客气，直接提出他的意见：“福年兄，受人之托，忠人之事，你们二少爷既然请我来看看账，我当然对他要有个交代。你是抓总的，我只要跟你谈就是了，下面各人的账目，你自己去查，用不着我插手。”

“是。”朱福年说，“我从明天就清查各处的账目，日夜赶办，有半个月的工夫，一定可以盘清楚。”

“好的。你经手的总账，我暂时也不看，等半个月以后再说。”

“是！”

“这半个月之中，你不妨自己检点一下，如果还有疏忽的地方，想法子自己弥补。我将来也不过看几笔账。”接着，胡雪岩清清楚楚地说了几个日子，这是从同兴送来的福记收支清单中挑出来的，都是有疑问的日子。

朱福年暗暗心惊，自己的毛病自己知道，却不明白胡雪岩何以了如指掌，莫非他在恒记中已经埋伏了眼线？照此看来，此人高深莫测，真要步步小心才是。

他的疑惧都流露在脸上，胡雪岩便索性开诚布公地说：“福年兄，你我相交的日子还浅，恐怕你还不大晓得我的为人。我一向的宗旨是有饭大家吃，不但吃得饱，还要吃得好。所以，我决不肯敲碎人家的饭碗。不过做生意跟打仗一样，总要同心协力，人人肯拼命，才会成功。过去的都不必说了，以后看你自己，你只要肯尽心尽力，不管心血花在明处还是暗处，说句我自负的话，我一定看得到，也一定不会抹煞你的功劳，在你们二少爷面前会帮你说话。或者，你倒看得起我，将来愿意跟我一道来打天下，只要你们二少爷肯放你，我欢迎之至。”

