

中外名人小传·第6辑

胡雪岩小传

广东旅游出版社

北京圆明园



中外名人小传·第6辑

胡雪岩小传

魏宏伟 编著

广东旅游出版社

粤新出字 08 号

责任编辑 邱江生

封面设计 章 雯

中外名人小传

第 6 辑

中外名人小传 · 第 6 辑

胡雪岩小传

魏宏伟 编著

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一 邮编 510600)

各地新华书店经销

中外合资茂名广发印刷有限公司印刷

787×1092 毫米 1/32 70 印张 1100 千字

1997 年 9 月第 1 版 2001 年 3 月第 2 次印刷

*

ISBN7-80521-848-X/K · 118

定价：80 元 (全 20 册)

目 录

第一章 生意场上的奇人胡雪岩 (3)

一、从“小学徒”到“财神爷” (3)

二、从红顶商人到受挤败落 (17)

第二章 托庇官场 (35)

一、大赌注——囊助王有龄 (35)

二、塞狗洞——喂饱巡抚 (45)

三、花言蜜语寻靠山 (50)

四、中堂大人 (64)

第三章 花花轿儿人抬人——结交江湖朋友 (71)

一、“门外小爷” (72)

二、伏虎罗汉 (80)

三、诸葛行军散 (87)

第四章 如火如荼的业绩 (95)

一、开设钱庄 (96)

二、本事·生意·做官 (104)

胡雪岩，此人可谓近代中国一位商界奇男子，生意场中的一位奇才。他从一个小伙计到中国头号官商巨贾，具有传奇般的经历。

胡雪岩最初在钱庄当学徒，因为帮助了穷困潦倒的冗吏王有龄旋升，以致弄得自身失业，砸了自家饭碗。王有龄因胡雪岩的帮助而在官场上平步青云，官运亨通。他不忘旧恩，全力帮助潦倒的胡雪岩，二人后来结为生死之交。

后来，胡雪岩充分利用王有龄在官场中的地位、权势，自己开设钱庄，大发其财。在官府势力、漕帮首领和外国商人买办之间，胡雪岩层层投靠，左右逢源，以自己精细的计算，收买人心，网罗流氓、赌棍，拉拢富商，混迹于勾栏、赌场，竭力经营茶丝生意，大做军火买卖。

不仅如此，在此其间，胡雪岩收姬纳妾，邀友狎妓，不惜以重金为妓女赎身，而后又将其转送于高官之手，以达到自己获取暴利、生财发迹的目的。凡此种种，不一而足。

正是由于胡雪岩精于谋划，手段灵活，因此，

他很快暴发，终至在上海、杭州立足，由市井布衣，跻身于江浙大贾之列。

没有谁能比胡雪岩更懂得人性的弱点，没有谁能比胡雪岩更深得厚黑学之妙。

胡雪岩曾经说过：“一个人不能光靠运气，运气一时，总要自求上进。”

“做人总要讲宗旨，更要讲信用，说一句算一句。”

“无事不可生事，有事不可怕事。”

“犯法的事，我们不能做，不过，朝廷的王法是有板有眼的东西，他怎么说，我们怎么做，这就是守法。他没有说，我们就可以照我们自己的意思做。”

“两只杯子里的茶只有一半，那就好比茶叶同地皮，离满的程度还远得很，这满的一杯，只要倒茶下去，马上就会流到外面，这就是你力量够了，马上就能够发生作用。”

“遇到难关，壮起胆子来闯。越怕越误事，索性大胆去闯，反倒没事。”

或许，这些就是他在生意场上进退自如的秘诀、法门。

第一章 生意场上的奇人胡雪岩

一、从“小学徒”到“财神爷”

王取前假五百金加息偿之，命胡辞旧主自设钱肆，号曰阜康。王在粮台积功保知府。旋补杭州府，升道员，陈臬开藩，不数载简放浙江巡抚。时胡亦保称令，即命接管粮台，胡亦得大发舒，钱肆与粮台互相挹注。胡又喜贾，列肆数十，无利不趋，兼与外洋互市，居奇致赢，动以千百万计。

——陈去笙：《慎节斋文存》

胡光墉（1823—1885），字雪岩，安徽绩溪人。

胡雪岩幼父死家贫，从小就在钱庄当学徒，杭州人称为“学生子”，从扫地倒溺壶开始，由于他绝顶聪明，善于识人，而且能言善道，手面大方，所以三年满师，立刻便成了那家钱庄一名得力的伙计，起先是“立柜台”，以后获得东家和“大伙”的信任，派出去收帐，从来不曾出过纰漏。

有年夏天，胡雪岩在茶店里跟一个叫王有龄

的攀谈，知道他是一名候补盐大使，打算北上“报供”，加捐。王的父亲是候补道，没有奉委过什么好差使，老病侵寻，死在异乡，身后没留下多少钱。王奉母寄居在异地，举目无亲，境况不好，混得不成样子，有心捐官，却没本钱。

胡雪岩刚有笔款子可收，在钱庄来说，已经认赔出帐，如果能够收到，完全是意外的收入。

胡雪岩一念怜才，决定拉王有龄一把。他想，反正这笔款子在钱庄也无法收回，如今转借给王有龄，将来能还最好，不能还，也没损失。

事情坏在他把事情和盘托出，而且自己写了一张王有龄出面的借据送到总管店务的“大伙”那里。

这一下在同行传中了出去，都说他胆大妄为，擅作主张，这样下去，岂不把一片店都弄“倒灶”了？

为这个名声在外，同业间虽知他是一把好手，却谁也不敢用他。同时又有人怀疑他平日好赌，或许是赌博上失利，无以为计，饰词挪用了这笔款子。这个恶名一传，生活就越加困难了。

王有龄北上途中遇到了自己的总角之交的何桂清。何少年得意，已经官至江苏学政。有这个

面子在，返回浙江后，王有龄成了抚台面前的红人儿。巡抚让他做“海运局”的坐办。这个衙门，本为糟米改为海运而设，“总办”兼领，“坐办”才是实际主持人。

自己的恩人总算找到了，胡雪岩这时已经落魄到了“门板饭”的份儿上。王有龄有意到钱庄摆一摆官派头，替胡雪岩出气，胡雪岩反倒不愿让钱庄的“大伙”难为情，还让王有龄去捧上几句。王有龄看出胡雪岩居心仁厚，对他愈发敬重。

胡雪岩展布手面，决定要博得同事旧好，上上下下，皆大欢喜。

这一下，就把大家都收服了。都有这样一个感觉，胡雪岩倒霉时，不会找朋友麻烦，他得意时，一定会照应朋友。

胡雪岩关照王有龄，抚台、粮道，还有手下人，一定要安抚好。该有的开销好处，全靠自己识趣，提他一下头。王深以为然。

有了这一层，抚台大人对王有龄更加看重，交托王去上海买商米代垫漕米，早日完成浙粮京运的任务。

原来，按成例是以舟运谷到上海。抚台催逼甚紧，王有龄自觉无甚妙计，只有尽力催运。胡

雪岩体恤漕帮的苦楚，深知催运漕米，在此势下，不过是费力不讨好的法子。他想了个办法，买商米代垫漕米。

这个主意连抚台大人也深以为妙，就干脆委托王去上海办理。

买商米的钱，由胡雪岩出面，到原来的钱庄去垫拨。钱庄的大伙利害相权，有海运局这个衙门作后盾，又受了胡的鼓舞，胆子就壮了起来，心思也灵活了，接受了胡雪岩提出的建议。

银款有了着落，一行人就雇了一只“无锡快”出发去上海。

在松江遇到了朋友，说松江漕帮有十几万石米想卖。

弃舟登岸，胡雪岩打听到了这一帮的情形，松江漕帮中，行辈最高的是一个姓魏的旗丁，年近八十，在家纳福。现在管事的，是他徒弟，叫尤老五。

胡雪岩作主，把松江知府送来的一桌“海菜席”留着，上门拜见魏老头子，请他吃酒。魏老头子对漕米改道海运，颇为敌视。既然胡雪岩是“海运局”的，免不了不受欢迎。胡雪岩打开天窗说亮话，认为漕运疲懒，只会帮海运人的忙，要

想漕运有饭吃，总还须漕帮自己争气。

魏老头子心中暗许，让尤老五称胡雪岩为“爷叔”，好比“门外小爷”。不过十几万石米垫给浙江海运局，虽有些差价可以赚，但将来收回的还是米，与松江漕运方面脱价求现的宗旨，完全不符。

胡雪岩察言观色，设身处地地为尤老五着想，就做中人，仍由钱庄放一笔款子给松江漕帮，等将来卖掉了米还清。

这件事做得实在顺利。初涉江湖，便有了此一番成就，着实不易。

在上海勾留的时日，胡雪岩见王有龄有意于寻芳看花，就设法替他安排。

上海一行，公务方面，完成了漕粮代垫；私事方面，汇了两万银子到老家。

在这空挡中，胡雪岩开了自己的钱庄：阜康。由原来钱庄的“大伙”替胡雪岩物色了档手。

抚台的回报来的快，让王有龄署理湖州府。候补知县，“本班”的实缺一天也不曾当过，一跃而被委署知府，实在让人难以置信，也实在让人动心。

不过“海运局”这方面不可不防。“坐办”的

差使要交卸了，亏空要弥补，经手的公事要交待清楚。后任有后任的办法，倘使海运局的关系一断，替松江漕借帮款担保这一层，就会有很大的麻烦。

王有龄从胡雪岩那里学到了许多处世之道，自觉有朋友帮忙，才有今天，到了鱼与熊掌不可兼得的那一步，情愿不补实缺，把这里先顾住。

有了这个念头，就不怕没有朋友。王有龄彻底了解自己的立场后，心神安定下来，在抚台面前陈述苦衷。

阜康的档手台面甚是放得开，刚开业就做了几乎让同行喝彩的事。胡雪岩没了后顾之忧，一心送王有龄去湖州上任。

“无锡快”上的船家姑娘阿珠对胡雪岩情有独钟。胡雪岩半是逢场作戏，半是被其打动，闲下来就倾心交谈。

生财的主意来的很快。胡雪岩决心在湖州丝绸生意方面大作文章。

条件甚是便利，王有龄署理湖州，每年征收的钱粮要上交，不妨就地置货，货一转手就可照缴不误。

心思打定，胡雪岩就有意寻找帮手。借了地

缘就有人缘。胡雪岩一到湖州，当地的漕帮老大郁四就和他交了手。郁四见胡雪岩落门落坎，自己也有心做一做蚕丝方面的生意，相见之下话就投机了。

胡雪岩知道，这个大生意有两点别人所没有的长处，自己的头脑和郁四的关系，两者配合很是得法。

有一个叫陈世龙的后生，孑然一身，无固定的事可干，学过刻字店的生意，因为没有耐性，所以半途而废，人却年轻聪明，口齿伶俐。胡雪岩派了他去尤五那里，联络运丝之事。因为有消息说上海小刀会要起事，只怕碰得不巧，把货物陷在里边。尤五说不定知道小刀会之事，因此，就是想教他一条避凶趋吉的路子。

尤五果然知道小刀会的动向。不过他是局外人，不会卷入漩涡。回告胡雪岩，七月底以前没事。

这就可以放手去做了。收丝有一个简单的办法，那就是由胡雪岩跟衙门里联络，设法催收通欠，税吏到门，不徼不可，逼着有丝的人家非卖去新丝纳官不可。

胡雪岩觉得这个办法太毒辣，叫老百姓骂杀，

在湖州就站不住脚了。而且，这样做对王有龄的官声也甚为不利。

这样就只能悄无声息地去购买，丝行里显得格外忙碌，人手不够了。

事情一多，把胡雪岩的闲情逸致都催逼得无影无踪。

王有龄却接手一件意想不到的差使。

新城有个和尚，聚众抗粮，抚台要王有龄带兵剿办。新城的民刚强悍，带兵去说不定要激起民变。

不剿即抚。候补州县里一个叫嵇鹤龄的，主张“先抚后剿”。主意不错，只是没人当这送命的差使。

胡雪岩自觉非嵇鹤龄不可，于是亲自来拜访。胡好言相劝，使之自愿出行。

回头来料理自己的丝货。到了上海，胡雪岩坚持不卖，洋行方面因为小刀会起来的关系，在观望之中，所以最大的两项“洋庄”货色，茶和丝都变成有行无市，混沌一团。

和洋行打交道，结识了通事古应春，说起洋务，古对两种人最是厌烦，一种就是开口“夷人”，看不起外国人，再一种就是听见“洋人”二

字，就恨不得先跪下来叫一声“洋大人”。

胡雪岩看他那愤慨的神情，知道他必是受过排挤，有感而发。“不遭人妒是庸才”，受倾轧排挤的人，大致能干的居多，看他说话，有条有理，见解亦颇深远，可以想见其人。于是有心笼络。

胡雪岩的分析时局让古应春颇受鼓舞。与尤五之人一商量，眼前就有一笔现成生意：军火。购买洋枪，帮地方办团练。

生意谈的很顺利，胡急于先带几百支枪回去试用，对价钱就扣大不扣小。老外认为跟胡作生意很痛快，额外送他一支新式手枪，表示敬意。

有尤五的关系在，一路的安全不成问题。王有龄对这批枪也很感兴趣。

嵇鹤龄之行已大功告成。他不负众望，协同当地绅士，设计擒获要犯，解到杭州审讯。抚台为出力人员授奖。

团练是官督民办，地方上自己筹了饷，自己保管。湖州富庶，地方上也很热心，团练经费很充裕。有了胡雪岩购回的这批洋枪，是个很好的引子，湖州团练的大批经费就可以名正言顺地存入阜康。

这可以跟抚台上个陈条，兵在精而不在多，工

欲善其事，必先利其器，现在能买到洋枪，对防务大有裨益。看来买洋枪是多多益善，随后的生意还得忙。

不过眼下的抚台有调动的消息。如果他一走，不知来的人会怎么样，王有龄大有隐退之想。

局面刚打开，这种想法颇为不利。胡雪岩想了个办法，既然本位抚台难伺候，倒不如来个新的，只要于王有龄无碍。当然，最好的办法，是去劝说何桂清调任浙江。但这自然要有一批花费。

短短半年，胡雪岩经手款项，已有五十万两银子之多，杭州、湖州、上海三处生意局面已经架了起来。抚台的走留，关于王有龄的官运前程，自然也关乎自己的生意。既然何桂清那里可能性很大，倒不如去一番。

先要去湖州，一为丝行生意，二要去调节安慰郁四。两事办完了，自己却撞个意外的喜事。

原来，胡雪岩结识了一个小寡妇，甚是倾心。可她小叔子死要面子，不肯让其为人做小。胡雪岩觉得这事要谈起来，甚是棘手，犯不着为此耽误了生意。

郁四一手经营，把各方面关系都疏通了，请胡雪岩作个现成新郎。胡雪岩深觉郁四盛情可感，

难得他这片心，这番力。

为了这个曲折，胡雪岩又收了豪赌的小叔子刘石才。凭着刘石才的赌技和玩乐场的手面，交上了南浔的阔少庞二。庞二是丝业世家，几代积蓄，其殷厚之处，远非外人所能想像。如果把庞二和胡雪岩的丝加起来，占到上海市面的百分之七十，实力够和洋人较劲。

胡雪岩已得到极机密的消息，江苏的督抚，已经联衔出奏，因为上海租界中的洋人，不断以军械粮食接济刘丽明，决定采取封锁措施，断决内地与洋人的贸易，迫使其转向“助顺”。这一来，丝茶两项，来源都会断绝，在上海的存货，洋人一定尽力搜购，只要能够垄断，自然可以居奇。

庞二是阔少作风，遇事最拿得出果断，全权委托胡雪岩和洋人谈交易。胡雪岩深知有了庞二的委托，不但对洋人谈交易，可以达成，而且自己的声威，可以立刻升高，于是胡一口应允。

让胡雪岩大出意外的是，洋人那边变了卦，表示年关以前，无意买丝。外国人也变得精了，知道中国商场上的规矩，元节结帐，年下息归，需要大批头寸。

胡雪岩花了很多心思在丝织方面，就是要弄