

红顶商人



胡雪岩

HU XUE YAN JUE XUE

绝学

商场官场大揭秘

时代文艺出版社

胡雪岩绝学

第十册

曹 荣 主编

时代文艺出版社

胡雪岩绝学第十册目录

第五篇 众人评说胡雪岩

- 一、商贾奇男胡雪岩 (3)
- 从“学生子”到大财神 (3)
- 从戴红顶子到穿黄马褂 (15)
- 失意潦倒 烟消云散 (23)
- 二、胡雪岩小传..... (30)
- 三、谈胡雪岩 (41)
- 四、胡雪岩 (64)
- 五、胡光墉 (71)
- 六、胡光墉 商贾中奇男子 (73)
- 七、胡光墉之狗皮膏 (88)
- 八、制药济世 誉满江南
——胡雪岩创立胡庆余堂 (90)
- 九、“胡雪岩”值得趋之若鹜吗? (98)
- 十、众人评点胡雪岩 (102)

附 录

- 一、胡雪岩生平大事年表 (113)
- 二、胡雪岩商政语录 (120)
- 生意经 (120)
- 处世鉴 (130)
- 为人术 (139)
- 三、与胡雪岩相关的人物志 (146)
- 王有龄 (147)
- 何桂清 (149)
- 左宗棠 (152)
- 蒋益澧 (156)
- 曾国藩 (157)
- 日意格 (161)
- 四、胡庆余堂的昨天与今天 (165)
- 仁术为本 名重后世 (165)
- 江南药王 不负众望 (181)
- 百余名药 防病治疾 (182)
- 五、杭州名医名药 (185)
- 六、胡雪岩与左宗棠 (196)
- 《左宗棠全集·奏稿》精要 (196)
- 《左宗棠全集·书信》精要 (273)

第五篇

众人评说胡雪岩

一、商贾奇男胡雪岩

从“学生子”到大财神

胡光墉（1823—1885），字雪岩，安徽绩溪人。

胡雪岩父死家贫，从小就在钱庄里当学徒，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“投供”、加捐。王有龄的父亲是候补道，没有奉委过什么好差使，老病侵夺，死在异乡，身后没有留下多少钱。王有龄奉母寄居在异地，举目无亲，境况不好，混得很不成样子。王有龄有心捐官，却没有本钱。

胡雪岩刚有笔款子可收。这笔款子原是吃了“倒帐”的，在钱庄来说，已经认赔出帐，如果能够收到，完全是意外收入。

这笔钱在别人收不到，欠债的人有个绿营的营官撑腰，他要不还，钱庄怕麻烦，也不敢惹他。不过此人跟胡雪岩很谈得来，不知怎么发了财，让胡雪岩打听到了去找他，他表示别人来不行，胡雪岩来另当别论，很慷慨地约期归清。

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已无法收回，如今转借了给王有龄，将来能还最好，不能还，钱庄也没有损失。

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。

这一下在同行中传了出去，都说他胆大妄为，擅作主张，这样做下去，岂不把一片店都弄“倒灶”了？结果被钱庄老板扫地出门。

为了这个名声在外，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，或许是在赌博上失利，无以为计，饰词挪用了这笔款子。这个恶名一传，生路就越加困难了。

王有龄北上途中遇到了自己的“总角之交”何桂清。何桂清少年得意，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，巡抚黄宗汉下委札让他做“海运局”的坐办。这个衙门，专为漕米改为海运而设，“总办”由藩司兼领，“坐办”才是实际的主持人。自己的恩人总算也找到了，胡雪岩这时已经落魄到了吃

“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，手段漂亮，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。他很细心地考虑到他那些老同事的关系、境遇、爱好，替每人备一份礼，无不投其所好。这费了他一上午的工夫，然后雇一个挑伕，挑着这一担礼物跟着他去了钱庄。

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，不会找朋友的麻烦，他得意了，一定会照应朋友。

胡雪岩关照王有龄，抚台、藩台、粮道、还有他们的手下人，一定要安抚好。该有的开销好处，全靠自己识趣，提他一个头。路道平了，才不至于办事中途出花样。王有龄心领神会，深以为然。

有了这一层，抚台大人对王有龄青眼有加，交托王有龄去上海买商米代垫漕米，早日完成浙粮京运的任务。

漕米是天庾正供，且当军兴之际，粮食是兵营命脉，照例应一年一运，一年一清。漕米运达的速迟，与江南诸省地方官的官声干系甚大。

按成例是以舟运谷到上海。抚台催逼甚紧，前一年就为此逼死了一位二品大员。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。那么什么办法才省力又省心呢？他想了这个办法，买商米代垫漕米。

这个主意连抚台大人也深以为妙，就干脆委托了王有龄去上海办理。

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，又受了胡雪岩放款王有龄的现成例子的鼓舞，胆子就壮了起来，心思也灵活了，接受了胡雪岩的建议。

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的旗丁，年近八十，瞎了一只眼，在家纳福。现在全帮管事的是他的一个“关山门”徒弟，名叫尤老五。

胡雪岩作主，把松江知府送来的一桌“海菜席”留着，上门谒见魏老头子，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，认为漕帮疲懒，只会助长主张海运的人的忙；要想漕帮有饭吃，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“爷叔”，好比“门外小爷”。不过十几万石米垫付给了浙江海运局，虽有些差价可以赚，但将来收回的仍是米，与松江漕帮这方面脱价求现的宗旨，完全不符。

胡雪岩察颜观色，设身处地替尤老五着想，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，就做主替他安排了露水夫妻，固定玩伴。

上海一行，公事方面，完成了漕粮代垫；私事方面，汇了两万两银子到黄宗汉老家。黄宗汉异常满意，透出口风，不即日定有酬谢。

在这空档中，胡雪岩开了自己的“阜康”钱庄。由原来钱庄的“大伙”帮助胡雪岩物色了挡手。

抚台的回报来得很快，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，实在让人感到难以置信，却也太令人动心。

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，经手的公事要交代清楚。后有后任的办法，倘或海运局的关系一断，替松江漕帮借款担保这一层，就会有很大的麻烦。

王有龄从胡雪岩那里学了许多处世手法，自觉靠朋友帮忙，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，在抚台面前坦陈苦衷。

阜康的挡手台面甚是放得开，刚开业就做了几乎博得钱业同行喝彩的事。胡雪岩自觉选人眼光很准，也就没了后顾之忧，一心护送王有龄去湖州赴任。

“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，半是被阿珠的娇憨打动，闲下来时两人

就倾心交谈。

生财的主意来得很快。胡雪岩从阿珠口中，了解了不少有关湖州丝绸生意方面的情况，下定了决心要在这方面有所成就。

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，做的是空手套白狼的无本生意。

心思打定，胡雪岩就有意寻找帮手。阿珠他爹太过胆儿小老实了一点儿，不过只需他装个门面，具体到生意上，可以再找一个精明能干的去跑腿儿。

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，相见之下话题就投机了。

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，两者配合得法，可以所向无敌。

跑腿儿的也有了。有一个叫陈世龙的后生，孑然一身，身无恒业，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，联络运丝的事。因为有消息说上海小刀会要起事，只怕碰得不巧，把货物陷在了里边。尤五说不定知道小刀会的内情，此去就是想请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，决不会卷入漩涡。回话告知胡雪岩，七月底以前没事。

这下就可以放手去做了。收丝有一个很简单的办法，就是由胡雪岩跟衙门里联络，设法催收通欠，税吏到门，不

完不可，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。阿珠整日见不到胡雪岩，受了冷落，满怀幽怨。这样拖下去也不是个了局，胡雪岩暇时细思，还不如做个顺水人情，把阿珠和陈世龙促合到一起。好在胡雪岩和阿珠相处，虽然几次都到了携手交好的时刻，机缘却总是不凑巧，所以二人的关系还是干干净净，没有什么可抱憾的。

自己的心事给陈世龙和盘托出了，陈世龙自是万分感激。胡雪岩了却了一桩心事，就租船备货，要赶在七月底以前把丝运到上海。

王有龄却接手了一件意想不到的差使。新城有个和尚，聚众抗粮，黄抚台要王有龄带兵剿办。新城的民风强悍，如果带了兵去，说不定就激起民变。

不剿即抚。候补州县里倒有个叫稽鹤龄的，主张“先抚后剿”。主意是很不错，只是出主意的人恃才傲物，不愿替别人去当这送命的差使。稽鹤龄究得“嗒嗒滴”、但就是不肯哭穷，不谈钱。

胡雪岩自觉非说动稽鹤龄不可。刚好稽鹤龄新近悼亡。胡雪岩穿上袍褂，戴上水晶顶子大帽，坐上轿子，径自来拜稽鹤龄。胡雪岩的办法，一是直上灵堂跪拜，实是逼迫稽鹤龄非见不可；二是赎回稽鹤龄在当铺里的典当之物，从

心理上软化；三是曲意安排，为亡妻的嵇鹤龄续弦。再加上胡雪岩很是来得的口才，由不得嵇鹤龄态度和缓下来。一番畅叙，激出了嵇鹤龄当仁不让的豪气，嵇鹤龄虽是读书之人，对《游侠列传》却甚感兴趣，听说胡雪岩有江湖上行走的朋友，自觉倾慕已久，更是有意结交。所以对新城之行，竟是自告奋勇。

胡雪岩回头来料理自己的丝货。到了上海，胡雪岩板持不卖，洋行方面因为小刀会起义的关系，是在观望之中，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，谈起洋务，古应春对两种人最是感到鄙夷不屑，一种是开口就是“夷人”，把人家看作茹毛饮血的野人，再一种是听见“洋人”二字，就恨不得先跪下来叫一声“洋大人”。至于自己人互相倾轧排挤，让洋人有机可乘，占了大便宜，这类人就尤其可恶。

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。于是有心笼络他成为自己的帮手。尤五是江湖上，古应春是洋场上，胡雪岩自己在官场上，都有一番关系势力，三方面一凑，可以大大做它一番市面。

胡雪岩的分析让古应春颇受鼓舞。三个人一合计，眼前就有一笔现成的生意：军火。购买洋枪，帮助地方办团练。

生意谈得很顺利，胡雪岩急于先带几百支枪回去试用，

对价钱就扣大不扣小。老外认为跟胡雪岩做生意很痛快，额外送他一支最新式的“后膛七响”，以表敬意。

有尤五的关系在，一路上的安全不成问题，王有龄对这笔枪也颇感兴趣，因为地方要练兵自保，防备洪杨，朝廷对练兵一事也颇嘉许。能有新式装备，起码眼前就可以激励团练的士气，对自保的实力是大大有益。

嵇鹤龄之行大功已成。嵇鹤龄不负所望，协同地方绅士，设计擒获首要各犯，已经解到杭州审讯法办。抚台已经出奏了保案，为出力人员请奖。只是首功的嵇鹤龄只给了一个明保。

胡雪岩深知其中的鬼道，回去后就封了两千五百两的银票送到了抚台手下办事的文书手中。然后通知王有龄，可以去见抚台了。抚台当面答应王有龄交海运局差使，由嵇鹤龄接任。

团练却是官督民办，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“药引子”，湖州团练的大批经费就可以名正言顺地存入阜康。

还可以跟抚台上个条陈，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。这些道理，抚台在内，上上下下，都是明白的。看来筹买洋枪是多多益善，随后的生意还忙得很。

不过眼下黄抚台有调动的消息。如果他一走，来接他的人不知怎么样。王有龄心里没着落，颇有激流勇退之想。

局面刚刚打开，这种想法颇为不利。胡雪岩想了一个

办法，既然黄抚台此人极难伺候，倒真还不如换个人来，只要继任于王有龄无碍。当然，最好的办法，是去劝说何桂清调任浙江。要做就要趁早。自然有一批花费，胡雪岩这里可以替他想办法。

短短半年工夫，胡雪岩经手的款项，已有五十万两银子之多，杭州、湖州、上海三处做生意，局面已经架起来。抚台的去留，关乎王有龄的官运前程，自然也关乎自己的生意。既然何桂清那里可能性甚大，倒不妨游说一番。

先要去湖州一趟。一为丝行生意，二是郁四新近丧子，又和家人闹不和，心境颓丧，需要自己去抚慰调解。这两桩事办完了，自己却撞了个意外的喜事。

原来，胡雪岩结识了一个寡妇，一见之下甚是倾心。详细打听后，听说寡妇的小叔豪赌，却又死要面子，不肯自己的侄女给人做小。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，请胡雪岩做了个现成的新郎官。胡雪岩深觉郁四盛情可感，难得他这片心，这番力。交朋友交到这样，实在有些味道了。

为了这个曲折，胡雪岩又收了这个豪赌的小叔刘不才。凭着刘不才的赌技和玩乐场的手面，交上了南浔的阔少庞二。庞二爷是丝业世家，几代蓄积，其殷厚之处，远非外人所能想像。如果把庞二的丝和胡雪岩的丝加起来，占到上海市面的百分之七十，实力尽够和洋人较劲儿。胡雪岩已经得到了极机密的消息，江苏的督抚，已经联衔出奏，因为在上海租界中的洋人，不断以军械粮食接济小刀会首刘

丽川，决定采取封锁的措施，断绝内地与洋人的贸易，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，洋人一定会尽力搜购，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，全权委托胡雪岩去和洋人谈交易。胡雪岩深知有了庞二的委托，不但对洋商的交易，可以顺利达成，而且自己的声望，立刻就会升高，所以话头留得越发“落门落槛”。

让胡雪岩大出意外的是，洋人那方面变了卦，表示年关以前，无意买丝。外国人也变得门槛精了，知道中国商场的规矩，三节结帐，年下归总，需要大批头寸。有心想“杀年猪”。

胡雪岩花了多少时间心血在丝业方面，就是为了要弄成“一把抓”的优势。到了眼下需要向洋人屈服的时候了，胡雪岩彻夜彷徨，想不出善策。与其便宜洋商，不如便宜自己人！

派了刘不才去和庞二商量，庞二很爽快，调拨了头寸。丝，是保住了。

军火生意上却冒出了对手。炮局的龚氏父子，走了黄抚台三姨太的路子，决定跟洋商买一万五千枝洋枪，就在这两天要立约付款。

听了这个消息，胡雪岩大为诧异，买洋枪是他的创议，如果试用满意，大量购置，当然是他原经手来办。中途易手，不用说，其中必有花样。

事情不算太难，这一面有人上折，说有便宜得多的洋