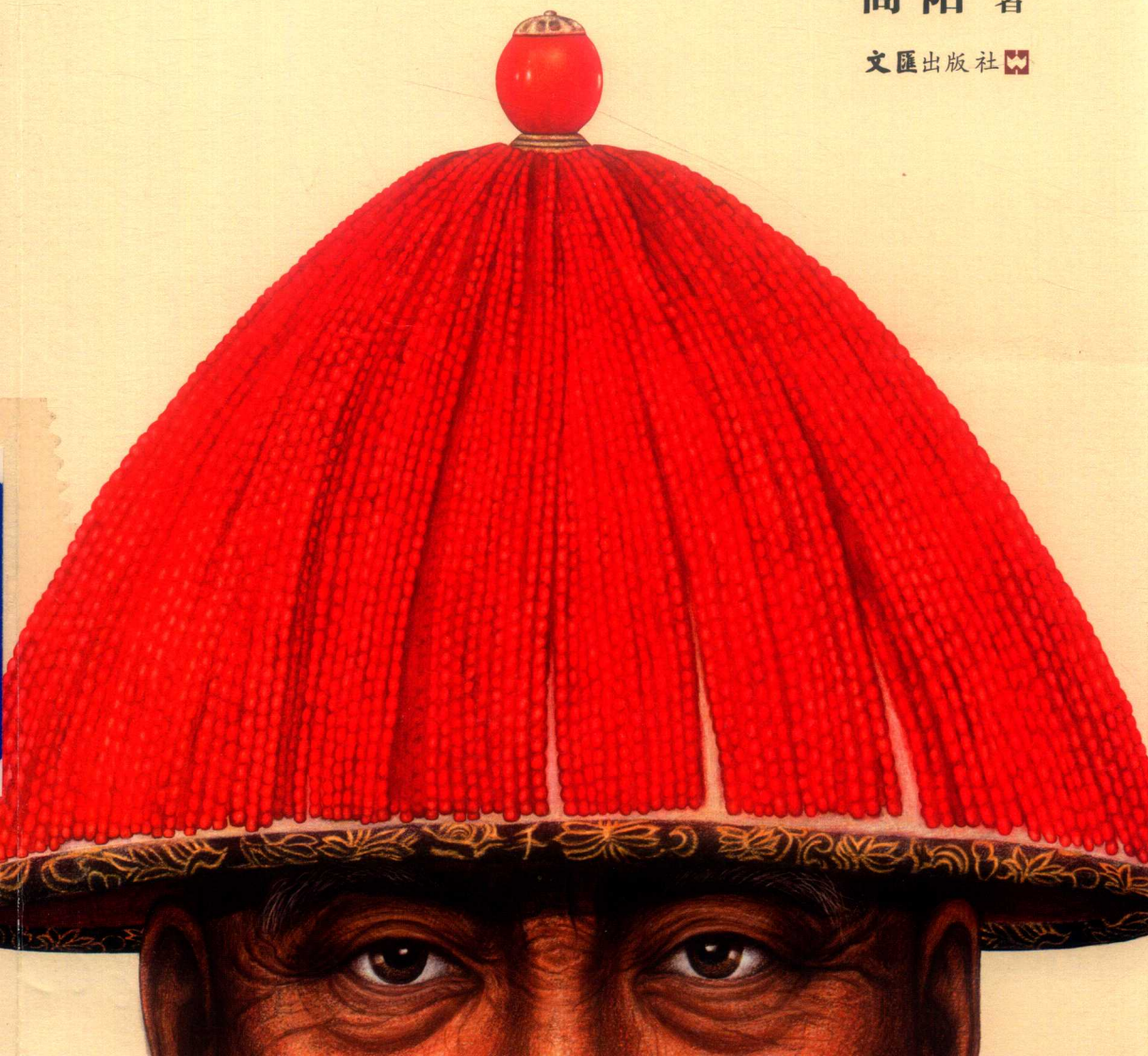


# 高阳版 胡雪岩全传⑥

胡雪岩传记小说至高经典，讲透一代商圣的天才与宿命！

高阳 著

文匯出版社



# 高阳版 胡雪岩全传⑥

珍藏版大全集 全6册

高阳著

 文匯出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

高阳版《胡雪岩全传》：珍藏版大全集：全6册 /  
高阳著. — 上海：文汇出版社，2018.12

ISBN 978-7-5496-2703-5

I. ①高… II. ①高… III. ①长篇历史小说—中国—  
当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第182295号

---

本书中文简体字版由联经出版事业公司授权出版 (原著作名《胡雪岩 (上)》《胡雪岩 (中)》《胡雪岩 (下)》《红顶商人》《灯火楼台 (上)》《灯火楼台 (下)》)

版权登记号 图字：09-2018-235

## 高阳版《胡雪岩全传》：珍藏版大全集：全6册

作 者 / 高 阳

责任编辑 / 甘 棠

特邀编辑 / 蔡若兰 沈 骏 张福建 胡艳艳 赵晨凤 王丹丹 吴 涛

封面装帧 / 谢明华 杨贵妮

出版发行 / **文匯**出版社

上海市威海路755号

(邮政编码200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 三河市龙大印装有限公司

版 次 / 2018年12月第1版

印 次 / 2018年12月第1次印刷

开 本 / 710mm × 1000mm 1/16

字 数 / 1987千字

印 张 / 139.5

ISBN 978-7-5496-2703-5

定 价 / 379.90元

侵权必究

装订质量问题，请致电010-87681002 (免费更换，邮寄到付)



读客® 这本史书真好看文库

轻松有趣，扎实有力



## 目 录

第一章	改弦易辙	001
第二章	家有喜事	018
第三章	甲申之变	060
第四章	变起不测	098
第五章	仗义执言	124
第六章	夜访藩司	142
第七章	回光返照	166
第八章	探骊得珠	184
第九章	大封典铺	205
第十章	赠妾酬友	246
第十一章	少年绮梦	268
第十二章	不堪回首	288
第十三章	人去楼空	313
第十四章	城狐社鼠	339
第十五章	烟消云散	362
后 记		388

## 第一章 改弦易辙

汇丰银行的买办曾友生，为人很势利，喜欢借洋人的势力以自重。他对胡雪岩很巴结，主要的原因是，胡雪岩跟汇丰银行的“大班”不论以前是否认识，都可以排闼直入去打交道，所以他不敢不尊敬。但胡雪岩却不大喜欢这个人，就因为其势利之故。

但这次曾友生是奉了他们“大班”之命，来跟胡雪岩商量，刚收到五十万现银，需要“消化”，问胡雪岩可有意借用。

“现在市面上头寸很紧，你们这笔款子可以借给别人，何必来问我这个做钱庄的？”

“市面上头寸确是很紧，不过局势不大好，客户要挑一挑。论到信用，你胡大先生是天字第一号的金字招牌。”曾友生陪着笑说，“胡大先生，难得有这么一个机会，请你挑挑我。”

“友生兄，你言重了。汇丰的买办，只有挑人家的，哪个够资格来挑你？”

“你胡大先生就够。”曾友生说，“真人面前不说假话，除了你，汇丰的款子不敢放给别人，所以只有你能挑我。”

“既然你这么说，做朋友能够帮忙的，只要办得到，无不如命。不过，我不晓得怎么挑法？”

“无非在利息上头，让我稍稍戴顶帽子。”曾友生开门见山地说，“胡大先生，这五十万你都用了好不好？”

“你们怕风险，我也怕风险。”胡雪岩故意问古应春，“王中堂有二十万银子，一定要摆在我们这里，能不能回掉他？”

古应春根本不知道他说的“王中堂”是谁，不过他懂胡雪岩的意思，是要表示阜康的头寸很宽裕，便也故意装困惑地问：“呀！小爷叔，昨天北京来的电报，你没看到？”

“没有啊！电报上怎么说？”

“王中堂的二十万银子一半在北京，一半在天津，都存进来了。”古应春又加一句，“莫非老宓没有告诉你？”

“老宓今天忙得不得了，大概忘掉了。”胡雪岩脸看着曾友生说，“收丝的辰光差不多也过了，实在有点为难。”

“胡大先生，以你的实力，手里多个几十万头寸，也不算回事，上海谣言多，内地市面不坏。马上五荒六月，青黄不接的时候，阜康有款子，不怕放不出去，你们再多想一想看。吃进这笔头寸，只有好处，没有坏处。”

胡雪岩点点头停了一下问道：“利息多少？”

“一个整数。”曾友生说，“不过我报只报八五。胡大先生，这算蛮公道吧？”

“年息还是月息？”

“自然是月息。”

“月息一分，年息就是一分二。这个数目，一点都不公道。”

“现在的银根，胡大先生，你不能拿从前来比，而且公家借有扣头，不比这笔款子你是实收。”

胡雪岩当然不会轻信他的话，但平心而论，这笔借款实在不能说不划算，所以彼此磋磨，最后说定年息一分，半年一付，期限两年，到期得展延



一年。至于对汇丰银行，曾友生要戴多少帽子，胡雪岩不问，只照曾友生所开的数目承认就是。

胡雪岩原来就已想到，要借汇丰这笔款子，而汇丰亦有意贷放给胡雪岩。彼此心思相同，加以有胡雪岩不贪小利，提前归还这很漂亮的一着，汇丰的大班，越发觉得胡雪岩确是第一等的客户，所以曾友生毫不困难地将这笔贷款拉成功了，利息先扣半年。曾友生的好处，等款子划拨到阜康，胡雪岩自己打一张票子，由古应春转交曾友生，连本常都不知道这笔借款另有暗盘。

司行中的消息很灵通。第二天上午城隍庙豫园的“大同行”茶会上，本常那张桌子上热闹非凡，都是想来拆借现银的。但本常的手很紧，因为胡雪岩交代，这笔款子除了弥补古应春的宕账以外，余款他另有用途。

“做生意看机会。”他说，“市面不好，也是个机会，当然，这要看眼光。看准了赚大钱，看走眼了血本无归。现在银根紧，都在脱货求现，你们看这笔款子应该怎么用？”

古应春主张囤茶叶，本常提议买地皮，但胡雪岩都不赞成，唯一的原因是，茶叶也好，地皮也好，投资下去要看局势的演变，不能马上发生作用。

“大先生，”本常说，“局势不好，什么作用都不会发生，我看还是放拆息最好。”

“放拆息不必谈，我们开钱庄，本意就不是想赚同行的钱。至于要发生作用，局势固然有，主要的是看力量。力量够，稍微再加一点，就有作用发生。”胡雪岩随手取过三只茶杯，斟满其中的一杯说，“这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，马上能够发生作用。”

古应春颇有领会了。“这是四两拨千斤的道理。”他说，“小爷叔，你的满杯茶，不止一杯，你要哪一杯发生作用？”

“你倒想呢？”

“丝？”

“不错。”

古应春大不以为然。因为胡雪岩囤积的丝很多，而这年的“洋庄”并不景气，洋人收丝，出价不高，胡雪岩不愿脱手。积压的现银已多，没有再投入资金之理。

“不！应春。”胡雪岩说，“出价不高，是洋人打错了算盘，以为我想脱货求现，打算买便宜货，而且，市面上也还有货，所以他们还不急。我呢！你们说我急不急？”

忽然冒出这么一句话来，古应春与宓本常都不知如何回答了。

“你们倒说说看，怎么不开口？”

“我不晓得大先生怎么样。”宓本常说，“不过我是很急。”

“你急我也急，我何尝不急，不过越急越坏事，人家晓得你急，就等着要你的好看了。譬如汇丰的那笔款子，我要说王中堂有大批钱存进来，头寸宽裕得很，曾友生就越要借给你，利息也讨俏了，只要你一露口风，很想借这笔钱，那时候你们看着，他又是一副脸嘴了。”

“这似乎不可以一概而论。”古应春总觉得他的盘算不对，但却不知从何驳起。

“你说不可一概而论，我说道理是一样的。现在我趁市价落的时候，把市面上的丝收光，洋人买不到丝，自然会回头来寻我。”

“万一倒是大家都僵在那里，一个价钱不好不卖，一个价钱太贵，不买。小爷叔，那时候，你要想想，吃亏的是你，不是他。”

“怎么吃亏的是我？”

“丝不要发黄吗？”

“不错，丝要发黄。不过也仅止于发黄而已，漂白费点事，总不至于一无用处，要攒到汪洋大海。”胡雪岩又说，“大家拼下去，我这里是地主，总有办法好想；来收货的洋人，一双空手回去，没有原料，他的厂就要关

门，我不相信他拼得过我。万一他们真是齐了心杀我的价，我还有最后一记死中求活的仙着。”

大家都想听他说明那死中求活的一着是什么，但胡雪岩装作只是信口掩饰短处的一句“游词”，笑笑不再说下去了。

可是当他只与古应春两个人在一起时，态度便不同了。“应春，你讲的道理我不是没有想过。”他显得有些激动，“人家外国人，特别是英国，做生意是第一等人。我们这里呢，士农工商，做生意的，叫啥‘四民之末’，现在更加好了，叫作‘无商不奸’。我如果不是懂做官的诀窍，不会有今天。你说，我是不是老实话？”

“不见得。”古应春答说，“小爷叔光讲做生意，一定也是第一流人物。”

“你说的第一流，不过是做生意当中的第一流，不是‘四民’当中的第一流。应春，你不要‘晕淘淘’，真的当你做生意的本事有多大！我跟你说一句，再大也大不过外国人，尤其是英国人。为啥？他是一个国家在同你做生意。好比借洋款，一切都谈好了，英国公使出面了，要总理衙门出公事，你欠英商的钱不还，就等于欠英国女皇的钱不还。真的不还，你试试看！软的，海关捏在人家手里；硬的，他的兵舰开到你口子外头，大炮瞄准你城里热闹的地方。应春，这同‘阎王账’一样，你敢不还？不还要你的命！”

胡雪岩说话的语气，一向平和，从未见他如此锋利过。因此，古应春不敢附和，但也不敢反驳，因为不管附和还是反驳，都只会使得他更为偏激。

胡雪岩却根本不理睬他因何沉默，只觉得“话到口边留不住”，要说个痛快：“那天我听吴秀才谈英国政府卖鸦片，心里头感慨不少。表面上看起来，种鸦片、卖鸦片的，都是东印度公司，其实是英国政府在操纵，只要对东印度公司稍为有点不利，英国政府就要出面来交涉了。东印度公司的盈余，要归英国政府，这也还罢了。然而，丝呢？完全是英国商人自己在做生意，盈亏同英国政府毫不相干，居然也要出面来干预，说你们收的茧捐太高了，英商收丝的成本加重，所以要减低。人家的政府，处处帮商人讲话，我

们呢？应春，你说！”

“这还用得着我？”古应春苦笑着回答。

“俗语说，不怕不识货，只怕货比货。政府也是一样的。有的人说，我们大清朝比明朝要好得多，照明朝末年皇帝、太监那种荒唐法子，明朝不亡变成没有天理了。但是，货要比三家，所谓货比三家不吃亏，大清朝比明朝高明，固然不错，但还要比别的国家，这就是比第三家。你说，比得上哪一国，不但英法美德，照我看比日本都不如……”

“小爷叔，”古应春插嘴说道，“你的话扯得远了。”

“好！我们回来再谈生意。我胡某人今天，朝廷帮我的忙的地方，我晓得。像钱庄，有利息轻的官款存进来，就是我比人家有利的地方。不过，这是我帮朝廷的忙所换来的，朝廷是照应你出了力、戴红顶子的胡某人，不是照应你做大生意的胡某人，这中间是有分别的。你说是不是？”

“小爷叔，你今天发的议论太深奥了。”古应春用拇指揉着太阳穴说，“等我想一想。”

“对！你要想通了，我们才谈得下去。”

古应春细细分辨了两者之间的区别以后问道：“小爷叔的意思是，朝廷应该照应做大生意的？”

“不错。”胡雪岩说，“不过，我是指的同外国人一较高下的大生意而言。凡是销洋庄的，朝廷都应该照应，因为这就是同外国人‘打仗’，不过不是用真刀真枪而已。”

“是，是。近来有个新的说法，叫作‘商战’，那就是小爷叔的意思了。”

“正是。”胡雪岩说，“我同洋人‘商战’，朝廷在那里看热闹，甚至还要说冷话、扯后腿，你想，我这个仗打得过打不过人家？”

“当然打不过。”

“喏！”胡雪岩突然大声说道，“应春，我胡某人自己觉得同人家不同的地方就在这里，明晓得打不过，我还是要打。而且，”他清清楚楚地说，

“我要争口气给朝廷看，教那些大人先生自己觉得难为情。”

“那，”古应春笑道，“那不是争气，是赌气了。”

“赌气同争气，原是一码事。会赌气的，就是争气，不懂争气的，就变成赌气了。”

“这话说得好。闲话少说，小爷叔，我要请教你，你的这口气怎么争法？万一争不到，自搬石头自压脚，那就连赌气都谈不到了。”

这就又谈到所谓“死中求活的仙着”上头来了。胡雪岩始终不愿谈这个打算，事实上他也从没有认真去想过，此时却不能不谈不想了。

“大不了我把几家新式缫丝厂都买了过来，自己来做丝。”

此言一出，古应春竟有些不相信自己的耳朵了。胡雪岩一向不赞成新式缫丝厂，现在的做法完全相反，实在不可思议。

然而稍微多想一想，就觉得这一着实在很高明。古应春在这方面跟胡雪岩的态度一直不同，他懂洋文，跟洋人打交道的辰光也多，对西方潮流比较清楚。土法做丝，成本既高，质量又差，老早该淘汰了，只因为胡雪岩一直顾虑乡下丝户的生计，一直排斥新式缫丝。现在难得他改变想法，不但不反对，而且更进一步，自己要下手做，怎不教人既惊且喜。

“小爷叔，就是洋人不跟你打对台，你也应该这样做的。你倒想——”

古应春很起劲地为胡雪岩指陈必须改弦易辙的理由。第一是新式缫丝机器比手摇脚踏的“土机器”要快好几倍，茧子不妨尽量收，收了马上运到厂里做成丝，既不用堆栈来存放干茧，更不怕茧中之蛹未死，咬出头来；第二，出品的匀净、光泽，远胜于土法所制；第三，自己收茧，自己做丝，自己销洋庄，“一条鞭”到底，不必怕洋人来竞争，事实上洋人也无法来竞争。

这三点理由，尤其是最后一点，颇使胡雪岩动心，但他一时也委决不下，只这样答一句：“再看吧！这不是很急的事。”

但古应春的想法不同，他认为这件事应该马上进行。胡雪岩手里有大批干茧，如果用土法做成丝，跟洋人价钱谈不拢，摆在堆栈里，丝会发黄；如

果自己有厂做丝直接外销，就不会有什么风险了。

因此，他积极奔走，去打听新式缫丝厂的情形。新式缫丝厂共有五家，最早是法国人卜鲁纳开设的宝昌丝厂，其次是美商旗昌洋行附设的旗昌丝厂。

第三家去年才开，名为公和永，老板是湖州人黄佐卿。此外，怡和、公平两家洋行，跟旗昌洋行一样，也都附设了丝厂。

这五家丝厂，规模都差不多，也都不赚钱。原因有二：第一，是干茧的来路不畅，机器常常停工待料；第二，机器的效用不能充分发挥，成品不如理想之好。据说，公和永、怡和、公平三家打算联合聘请一名意大利有名的技师来管工程。其余两家，已有无意经营之势，如果胡雪岩想收买，正是机会。

古应春对这件事非常热衷，先跟七姑奶奶商量，看应该如何向胡雪岩进言。

“新式缫丝厂的情形，我不大清楚，不过洋丝比土丝好，那是外行都看得出来的，东西好就不怕没有销路。”古应春说，“小爷叔做什么生意，都要最好的，现在明明有最好的东西在那里，他偏不要，这就有点奇怪了。”

七姑奶奶想了一下说：“我来跟他说。”

“七姐，不是我不要。我也知道洋丝比起土丝来起码要高两档。不过，七姐，做人总要讲宗旨、讲信用，我一向不赞成新式缫丝，现在反过来自己下手，那不是反复小人？人家要问我，我有啥话好说？”

“小爷叔，所谓此一时也，彼一时也，世界天天在变。我是从小生长在上海的，哪里会想到现在的上海，会变成这个样子？人家西洋，样样进步，你不领盆，自己吃亏。譬如说，左大人西征，不是你替他买西洋的军火，他哪里会成功？”

“七姐，你误会了，我不是说洋丝不好……”

“我知道，我也没有误会。”七姑奶奶抢着说，“我的意思是，人要

识潮流，不识潮流，落在人家后面，等你想到要赶上去，已经来不及。小爷叔，承你帮应春这么一个忙，我们夫妇是一片至诚……”

“七姐，七姐，”胡雪岩急忙打断，“你说这种话，就显得我们交情浅了。”

“好！我不说。不过，小爷叔，我真是替你担足心思。”七姑奶奶说，“现在局势不好，听说法国人预备拿兵舰拦在吴淞口外，不准商船通行。那一来洋庄不动，小爷叔，你垫本几百万银子的茧子跟丝，怎么办？”

“这，这消息，你是从哪里来的？”

“是替我看病的洋大夫说的。”

“真的？”

“我几时同小爷叔说过假话？”

“喔，喔！”胡雪岩急忙道歉，“七姐，我说错了。”

“小爷叔，人，有的时候要冒险，有的时候要稳当，小爷叔，我说句很难听的话，白相人说的‘有床破棉被，就要保身家’。小爷叔，你现在啥身家？”

胡雪岩默然半晌，叹口气说：“七姐，我何尝不晓得？不过，有的时候，由不得自己。”

“我不相信。”七姑奶奶说，“事业是你一手闯出来的，哪个也做不得你的主。”

“七姐，这你就不大清楚了，无形之中有许多牵制。譬如说，我要一座新式缫丝厂，就有多少人来央求我，说‘你胡大先生不拉我们一把，反而背后踢一脚，我们做丝的人家，没饭吃了。’这一来，你的心就狠不下去了。”

七姑奶奶没有料到，胡雪岩的话会说在前头。这等于先发制人，将她的嘴封住了。当然，七姑奶奶决不会就此罢休，另外要想话来说服他。

“小爷叔，照你的说法，好比从井救人。你犯得着犯不着？再说新式缫丝是潮流，现在光是销洋庄，将来厂多了，大家都喜欢洋机丝织的料子，土

法做丝，根本就没人要。只看布好了，洋布又细又白又薄，到夏天哪个不想弄件洋布衫穿？毛蓝布只有乡下人穿，再过几年乡下人都不穿了。”

“这不可以一概而论的。”

“为啥不可以，事情是一样的。”七姑奶奶接着又说，“从井救人看自己犯得着犯不着是一桩事，值得不值得救，又是一桩事。如果鲜龙活跳一个人，掉在井里淹死了，自然可惜。倘或是个骨瘦如柴的痲病鬼，就救了起来，也没有几年好活，老实说，救不救是一样的，现在土法做丝，就好比是个去日无多的痲病鬼。”

她这个譬仿，似乎也有点道理，胡雪岩心想，光跟她讲理没有用处，只说自己的难处好了。

“七姐，实在是做人不能‘两面三刀’，‘又做师娘又做鬼’。你说，如果我胡某人是这样一个人，身家一定保不住。”

七姑奶奶驳不倒他，心里七上八下转着念头，突然灵机一动，便即问道：“小爷叔，照你刚才的话，你不是不想做新式纛丝厂，是有牵制，不能做，是不是？”

“是的。”

“那么牵制没有了，你就能做，是不是？”

“也可以这么说。”

“那好，我有一个法子，包你没有牵制。”

“你倒说说看。”

“很容易，小爷叔，你不要出面好了。”

“是——”胡雪岩问，“是暗底下做老板？”

“对！”

胡雪岩心有点动了，但兹事体大，必须好好想一想。见此光景，七姑奶奶知道事情有转机了，松不得劲，当即又想了一番话说：“小爷叔，局势要坏起来是蛮快的，现在不趁早想办法，临时发觉不妙，就来不及补救了。几百万银子，不是小数目。小爷叔，就算你是‘财神’，只怕也背不起这个风



险。”

这话自然是不能当为耳边风的，胡雪岩不由得问了一句：“叫哪个来做呢？”

要谈到委托一个出面的人，事情就好办了。七姑奶奶说：“我在想，最好请罗四姐来。我的身子风瘫了，脑子没有坏，也可以帮她出出主意。”

“她一来，一家人怎么办？”胡雪岩说，“除非七姐你能起床，还差不多。”

“我是绝不行的。要么——”她沉吟着。

“你是说应春？不过应春同我的关系，大家都晓得的，他出面同我自己出面差不多。这种掩耳盗铃的做法，不大妥当。”

“我不是想到应春，我光是在想，哪里去寻一个靠得住的人。”七姑奶奶停了一下说，“小爷叔，你自己倒想一想，如果真的没有，我倒有个人。”

“那么，你说。”

“不！一定要小爷叔你自己先想。”

胡雪岩心想，做这件事少不了古应春的参与，而他又不能出面，如果七姑奶奶举荐一个人，就等于古应春下手一样，那才比较能令人放心。

这样一转念头，胡雪岩根本就不去考虑自己这方面的人。“七姐，”他说，“我没有。如果你有人，我们再谈下去，不然就以后再说吧！”

这是逼着她荐贤。七姑奶奶明白，这是胡雪岩加重她的责任，因而重新又考虑了一下，确知不会出纰漏，方始说道：“由我五哥出面来做好了。”

尤五退隐已久，虽然上海商场上知道他的人不多，但他在漕帮中的势力仍在，由他出面，加以有古应春做帮手，这件事是可以做的。

“如果五哥肯出面，我就没话说了。”胡雪岩说，“等应春回来，好好商量。”