

最新圖文
珍藏版

得失

「胡雪岩」

为人处世行商

官商之道



游刃于官与商之间，
追逐于时与势之中，
品够了盛衰荣辱之味，
尝尽了生死情义之道。

——清朝人陈代卿如此评价胡雪岩

司马哲◎编著 中国言实出版社

最新圖文
珍藏版

得失

胡雪岩

为人处世行商

官商之道



游刃于官与商之间，
追逐于时与势之中，
品够了盛衰荣辱之味，
尝尽了生死情义之道。

清朝人陈代卿如此评价胡雪岩

司马哲◎编著 中国言实出版社



图书在版编目(CIP)数据

得与失:胡雪岩为人处事行商的官商之道/司马哲编著.

—北京:中国言实出版社,2005.8

ISBN 7-80128-731-2

I. 得...

II. 司...

III. 胡雪岩—商业经营—谋略

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 075923 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64890042(编辑部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京明月印务有限责任公司

版 次 2005 年 10 月第 1 版 2005 年 10 月第 1 次印刷

规 格 787×1092 1/16 17 印张

字 数 302 千字

定 价 29.80 元

前言

“古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩。”说的是中华民族悠悠五千年文明史中，此二人乃商业领域的杰出典范。

“陶朱公”即战国时期的范蠡。他曾经帮助越王勾践治国安邦，天下大定时却急流勇退，携爱侣西施隐居战国时的陶朱之地，以经商成为富赛三侯的大商人，后人尊为“经商鼻祖”。

胡雪岩——晚清时期富可敌国、名震天下的商业领袖，与曾国藩为同期人物。曾为政，胡从商，二人如晚清的两条巨龙，在政商两道各自做出了令人目眩的伟业。胡雪岩出身贫寒，却心怀鸿鹄之志，在做钱庄学徒的出道初期，潜心练就超凡的阅人处事能力。后借官府要人王有龄之力，他潜龙升空，开钱庄、运漕米、贩生丝、办药店、兴洋务，以浙江巡抚黄宗汉为大树，以清末名臣左宗棠为靠山，在官场、洋人、江湖势力及商业头头脑脑之间左右逢源，层层托靠，铸就辉煌事业。他曾被清廷赐予“二品顶戴，赏穿黄马褂，准紫禁城骑马”的殊荣，史称“红顶商圣”。

胡雪岩前期可谓占尽“天时、地利、人和”，飞黄腾达赢尽天下风流。后期，却因小人算计、经营失策、官场倾轧等诸多因素，生意衰败，顶戴被革。“忽喇喇似大厦倾”，半生荣华、一世英名全部冰消云散，土崩瓦解。正可谓：“风流总被雨打风吹去。”

这一成败之间，处事行商两道，他以何立身？以何发家？完



范蠡像

成原始积累掘到第一桶金之后，又如何发展，如何扩张，如何终至事业的巅峰？后期又何以衰败如斯，悲剧收局？

最重要的是胡雪岩在那国运日衰的晚清，如何做人处事，行商经营？他天纵的奇才奇在何处？后天练就的非凡谋略又比世人高明在何处？



胡雪岩像

这正是我们编写此书的目的。

胡雪岩风云一生，离奇曲折，用他同时代人陈代卿的话来说，是“游刃于官与商之间，追逐于时与势之中，品够了盛衰荣辱之味，尝尽了生死情义之道”。在这一过程中，他不仅掌握和运用了一套套成功的行商处事之道，而且留下了关于这些商道的许多精辟论述。这些论述，语言充满机智，富于哲理，在今天仍然具有重要的借鉴意义。

但是，胡雪岩的经营智慧也有其局限性，这是和封建专制政体的背景分不开的。在这样的环境下，商人根本无法成为一个真正意义上的独立阶级，他们只能成为官僚的依附者。因此，从本质上讲，这样的社会环境是缺乏公平竞争基础的，所以也不可能出现商业的真正兴旺，最终也导致了胡雪岩的破产。

现在，随着改革的深入和法律法规的健全，市场竞争愈来愈成为在公平、公开、公正的大环境下的商业性竞争，任何不正当竞争手段都将受到鄙视和法律的惩罚。因此，学习胡雪岩，要学习其精华，摒弃其糟粕，要批判地吸收其经营智慧为自己所用，不断地使我们自己的事业推向前进。

目录

胡雪岩小传

第一章 潜龙在渊，一飞冲天

胡雪岩少年家贫，在钱庄当学徒，在义助王有龄进京捐官之前，胡雪岩绝对是一个默默无闻的小人物。但胡雪岩不同于常人之处，就在于其胸怀鸿鹄之志，他更是在此时修炼了无与伦比的阅人阅世的能力，并磨炼了坚忍的意志。

眼光独到，识人铺路（10）

不计仇怨，得饶人处且饶人（13）

成大事者必有大气魄（16）

先予后取，以诚感动客户（18）

不为眼前的宠辱得失所动（21）

事缓则圆，不必急在一时（24）

冒险绝不等于铤而走险（28）

凡事要为自己留一条退路（32）



第二章 背靠大树，终铸辉煌

俗话说，“大树底下好乘凉”。虽直白，道理却很深刻。做大生意，没有靠山是万万不行的。胡雪岩因王有龄而发迹，又缘左宗棠而如日中天。纵观他风雨波折的一生，正是凭借一个又一个靠山一步一步走向辉煌之路，并最终飞黄腾达，成为红顶商人。

敢于拿银子铺路（36）

朝中有人好经商（39）

送礼要送人家求之不得的东西（41）

关键时刻也离不开同行的帮助 (44)

广结善缘才能广博天下财 (47)

见什么人说什么话 (51)

第三章 欲成大事，得人为先

胡雪岩自小家贫，没读过几年书。但依靠他在钱庄做学徒几年时间中的历练，对用人却看得很清楚，有自己的一套用人办法。这套办法放在今天而言也是极高明的手段了。

生意场上也要用心交友 (54)

延揽人才的三个最重要的原则 (57)

示之以诚方可交到真朋友 (60)

看人应长短兼顾，扬长避短 (64)

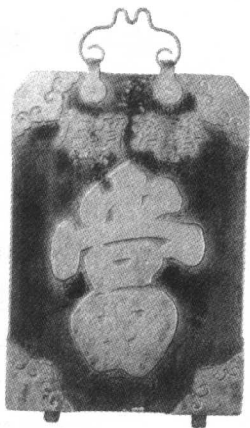
送情重于送礼，交人贵在交心 (67)

在助人过程中送一个人情 (70)

用重金调动他人的积极性 (74)

品德有问题的人不能用 (78)

花花轿儿人抬人 (80)



第四章 至诚至义，豪行天下

胡雪岩作为一个成功的商人，是一个深谙此道之士，他守信往往还带有一种义气，这种风格深为人们所欣赏。可以说胡雪岩是一位仗义守信之士。这种风格在他经营生意中体现得淋漓尽致。

言而有信，说一句算一句 (84)

十年兑诺，言出如山 (88)

背信弃义之事不可做 (92)

生意场中绝不可背信弃义 (96)

不轻易敲碎别人的饭碗 (100)

真心救人扬美名 (105)

善于忍让，以大局为重 (110)

第五章 在商言商，谋略先行

胡雪岩是商人，在商言商，商人考虑的自然是如何在竞争中求胜、如何能够赚钱、如何能够赚大钱。这是一门技巧，只有拥有了这门技巧，才能在商场中纵横驰骋。

借别人的鸡为自己下蛋 (116)

行止之间一定要量力而行 (121)

先赚名气后赚钱 (126)

靠诚实不欺建立起自己的名气 (131)

名声响则生意兴 (135)

用优质的服务招揽顾客 (140)

充分利用合作的优势取胜 (144)

生意场上要互惠互利 (148)

以名博利是一石二鸟之举 (152)

场面的收放要慎之又慎 (155)



第六章 经商有道，眼光第一

胡雪岩曾有这样一句话：“做生意怎样的精明，十三档算盘，盘进盘出，丝毫不漏，运算不得什么！顶要紧的是眼光。”又说：“一个人如果想有所成就，一半靠本事，一半靠机会。……在我这方面说，挣钱靠眼光，靠手腕，靠精神。”我们就来看看胡雪岩是怎样用他的眼光的。

经商要有过人的见识和眼光 (158)

把握好时机造势生财 (162)

生意做得越大，眼光越要放得远 (165)

生意人要看得准看得远，更要看得开 (168)

生意一定要做得活络 (172)

抓机会要眼观六路，耳听八方 (175)

顺势而行更容易成大事 (178)

随机应变，变不利为有利 (182)

第七章 铜钱眼里，翻云覆雨

胡雪岩是商人，商人重利。但胡雪岩对钱财却极放得松，不像一些商人视金银为命根，刻薄乖戾，行起事来视他人如草芥，而是颇具大家风范。

做生意也要善于变戏法 (188)

圆融处世方能事功圆满 (191)

移花接木不穿帮是一种本事 (195)

做大事首先要上下一心 (198)

识时务者必成大器 (202)



第八章 回天乏力，遗憾终生

胡雪岩是一百多年前的商人，他由一个寂寂无名的小伙计发展成为富可敌国、红极一时的红顶商人。然而，胡雪岩事业垮得很快，冰消瓦解，不过是几个月的事。好梦从来最易醒。胡雪岩半生荣华就此大江东去不复返。

志野心贪使前途尽毁 (210)

疏漏小人，终受其害 (213)

墨守成规最终会导致失败 (217)

后台既倒，难免惨遭摧残 (221)

冒险恃强，自绝退路 (227)

大包大揽，终酿苦果 (231)

调度失灵，踏上不归路 (234)

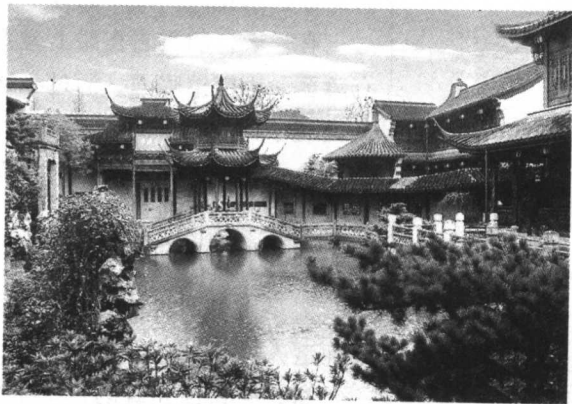
成事之果也是败事之因 (237)

胡雪岩小传

胡雪岩原名胡光墉，生于1823年，小名顺官，字雪岩，祖籍安徽绩溪，出生于杭州。

胡雪岩之父胡鹿泉做过沙船生意。因为生意失利，家道渐渐衰落。没等胡雪岩长大成人，其父胡鹿泉即撒手人寰，本来就不堪重负的家庭更是雪上加霜，从此一蹶不振。所以，胡雪岩在十二三岁就不得不进入钱庄当学徒，靠自学而通文墨。

那时，杭州一带管这种学徒叫“学生子”，还要看一定的关系师傅才肯收徒。进门拜了店主为师，这店主就得把他当自己的孩子一样照顾着。管吃管穿管住，还管他在外面的说话行事，以免招惹是非。这是店主对学生子好的一面。不过，在日常琐事上，扫地抹桌，打水倒尿，有什么跑腿的事，全



胡雪岩故居

落到了学生子的头上。没有薪俸不说，师傅刚进门时就要约法三章，说打就打，说骂就骂。

不过，胡雪岩碰到的店主还算不错，三年学徒，胡雪岩活没少干，骂也受了不少，但老板却没打过他一次。三年学徒期满，就干起了跑街。

跑街这差事最能锻炼人，接触的人都是些三教九流的角色，只要你能在这行当上混个三年五载，保管你的嘴皮子能把死鱼说活。而且，当时的政治腐败，一般向钱庄借债的，多半是去捐钱买官当的人。这伙人，成天就挖空心思如何媚上，讨人喜欢，有

王有龄

王有龄，字雪轩，福建侯官人。道光时捐官浙江盐运使。咸丰五年，任杭州知府，受巡抚何桂清器重。咸丰七年升至江苏布政使。咸丰十年又升至浙江巡抚。太平军攻破杭州城时，自缢而亡。

的是见风使舵的能耐。

胡雪岩与这种人接触多了，也渐渐地知道了官场做派和世事人心，久而久之也交了一些这样的朋友。王有龄就是其中有名的一位。这位捐钱买官的“老爷”后来官越做越大，成了胡雪岩发迹的一个重要因素。

王有龄祖籍福建，父亲客死杭州，从此家中生活每况愈下。闲着没事，他有时就去西湖边逛逛。胡雪岩发现王有龄印堂发亮，方面大耳，生的一副官相，但身上的褂子却打上了补丁。心想，这人到底是什么身份呢？

当然，想知道这些，也不能冒昧地乱问。既然胡雪岩有了这样一个好奇心，他就平时使上了劲儿。见到王有龄时，总是笑嘻嘻的，有意和他套近乎，但王有龄总是淡淡的、懒懒的。开始，胡雪岩还以为他是故意摆臭架子，假清高，就有些不以为然。见面多了，又觉得不像，倒像是有什么难言之隐。

有一天，胡雪岩在路上碰上了王有龄，见有机会，便力邀王有龄至一小饭馆喝酒，酒过三巡，一来二去，王有龄就将自己的难处说了。原来，他父亲在世之日已经给他捐了个“盐大使”，只是父亲死后，家道中落，没有钱去打点上面的头头脑脑，所以至今仍然没有补缺。

王有龄也算性情中人，这些话原本是不足与外人说的。你想，要是人家能帮你倒好说，要是不能帮你，你不是白说了吗？反而遭人轻视。

胡雪岩这回还真的帮上了他，将从别处收来的五百两银子，悉数借给了王有龄，叫他赶快北上进京去打点，好补上空缺。王有龄当然是感激不尽，揣了银票就北上。

这时期，太平天国的军队已经打下武昌、九江，直取金陵，王有龄北上，走到山东就碰到了他的总角之交何桂清。这何桂清之父原是王有龄家仆之子，因王有龄父亲见何桂清人很聪明，就命他与王有龄一起读书，后来两家各奔东西，断了音信，不想那何桂清以文章考取功名，成了穆彰阿的门人，少年得志，很快就当上了官。这也该王有龄要发，都是他父亲积下了阴德。在何桂清的帮助下，王有龄很快打通了关节。又恰好赶上何的同门师兄

黄宗汉放浙江巡抚。何桂清就修书一封，交与王有龄，叫他去打点黄宗汉，顺顺当当地当上了海运使。

就在王有龄北上期间，胡雪岩因私自拿钱庄的钱资助王有龄，丢了饭碗。没有了职业，胡雪岩家境颇为艰难。雄心勃勃的胡雪岩北上京师做生意，也没有什么起色。

而此时的王有龄一路官运亨通，饮水思源，对胡雪岩是感激不尽，在各方面都给他提供方便。初为海运使，即委胡以僚属，一切唯命是从。后来，黄宗汉又保举王有龄为粮台，因为有功又保为知府，接着又由杭州知府升道员。不出几年，王连连晋升，就做到了浙江巡抚。

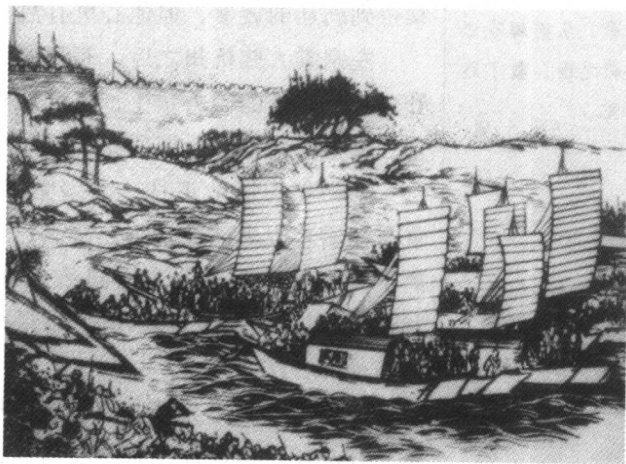
在王有龄升为巡抚之时，胡雪岩已经为自己捐了官，于是王有龄就委任他接管粮台。这里面可是油水多多，胡雪岩自然是吃了不少的好处。王有龄还以巡抚的名义下命令：“凡解饷者必由胡雪岩汇兑，否则不纳。”

这样，胡雪岩几乎掌握了浙江大半的战时财经。他翻手为云，覆手为雨，很快就聚敛了一大笔钱财。

后来，何桂清想升大官，手里缺银子，就把王有龄找去，拐弯抹角地说了半天，王有龄还是没有将其所想猜透，但何桂清有恩于他，找你王有龄必然是有所求的。王有龄就

把胡雪岩请去商量。还没等王有龄讲完，胡雪岩就猜了十之八九，当即叫王有龄修书一封，交代了一下王、胡之间的关系，胡雪岩就上路了，自己从钱庄里取了一万两的钱票，直奔何桂清的府宅。而且，就是这个机会使他结交了何桂清。何桂清得了他的资助，很快升为巡抚。

1861年，太平军第四次进入浙江，为了能解江南江北两营的围，李秀成率军攻打杭州，将杭城围了个水泄不通，以实现其



咸丰三年，洪秀全、杨秀清率太平军弃武昌顺流东下，水陆两路进军金陵（今南京）。图为太平军进军金陵的战斗场面。

围魏救赵

《史记·孙子吴起列传》载：战国时魏国围攻赵国都城邯郸。赵国向齐国求救。齐将田忌采用军师孙臆的策略，乘魏重兵在外，国内空虚，引兵围攻魏都大梁，迫使魏军回撤，并乘其疲惫，在中途予以截击，大破魏军，从而解除邯郸之围，救了赵国。

“围魏救赵”计划。王有龄万般无奈，就派胡雪岩与湖州的豪绅赵炳麟微服赴上海买办粮食和军火。只可惜，因为兵荒马乱，漕道受阻，粮食迟迟不能开船。而这边王有龄因为城破而自杀。

直到1862年，胡雪岩才将粮食运到杭州。但得知杭州城破，即改扮客商模样，夜行昼伏，逆江而上，将粮食转赈宁波，自己亲自去拜会左宗棠。当时，左宗棠正受朝廷之命到江浙平太平军，被委以巡抚一职，亲率人马一直向东打来。但一到杭州就断了粮草，军人没了粮饷，事就闹起来了。

正在左宗棠无计可施之时，胡雪岩亲自找上门去，左宗棠就要他十天筹集二十万石粮食，胡雪岩因为有货在手，心里不慌，就说：“军机大事，岂可等到十日之期，三天足矣！”左宗棠当时觉得这十天都不可能筹齐，但胡雪岩却如期将粮食交到了左宗棠的手里，避免了军人哗变。而且，有了粮饷，军士作战勇敢多了，加上左宗棠乃天生的帅才，一路打过去，攻破杭州城。左宗棠得到朝廷的褒奖，但他心里有数，胡雪岩可是忘不了的啊！

左宗棠入驻杭州之后，有很多后事要处理，胡雪岩也成了他处理善后事宜的得力帮手，负责赈抚局，设立粥厂、难民局、善堂、义塾、医局，掩埋暴露于野的尸骨及劝捐。

1865年农历的正月，左宗棠得到清廷的重用，调任闽浙总督。胡雪岩因为助他粮草，帮他处理过很多难题，左宗棠已经是离不开他了。于是他奏请同治皇帝调胡雪岩往福建，做他在闽“修明政事”的“治事之才”，结果得到了批准。从此开始了左宗棠与他的合作。

胡雪岩不光是只懂赚钱，他也帮清廷办了几件实实在在的事情。1866年，他建议左宗棠在马尾设立船政局，左宗棠也正有此意，两人不谋而合，后来又得到了皇帝的批准。筹办之初，胡雪岩利用与法国人的已有关系，出面与法国人谈判，达成《船政事宜十条》，并一手经理出入款和局务。1868年，福州船政局正式开工。

1867年，因为西北边疆出现了回民叛乱，俄罗斯也伺机窥视我疆土，大力支持叛军首领阿古柏。清廷派了很多将领前去，都难以打败陕甘的回民军和捻军。于是，改派左宗棠。左宗棠还是



离不开胡雪岩，叫他担任上海转运局委员，负责购运西洋军火，转运东南粮饷，协助自己治疆。在左宗棠治疆这件事情上，胡雪岩也真是出了力的功臣，要是没有他的支持和帮助，粮食饷银是不可能接济得上的。等左宗棠在陕甘地区扎下营盘，粮饷就告急。向地方行政长官催收，亦是无果而终。为什么呢？西北连年征战，哪有种田的农民！哪有什么经济的积累呢？东南几省，刚从太平军的战乱中恢复，可以说是饥民遍地，嗷嗷待哺，哪能抽出多少粮饷呢？整个清廷，财政早已是入不敷出，千疮百孔。惟一的办法，就是向洋人贷款，左宗棠和胡雪岩是明白人，心都想到一处去了。1867年，胡雪岩为左宗棠借到了第一笔洋款，为一百二十万两。1868年，左宗棠粮饷再度告急，胡又向洋人给他借了一百万两，这是第二笔。

1872年，左宗棠已进到甘肃，粮饷更是困难，有的士兵已经没有任何一件像样的衣服，虽是国家正规军，但衣衫褴褛，跟土匪的打扮差不了多少。这倒不是什么体面的问题，西北的冬天来得早去得迟，往往都是零下二十几度，可以说是滴水成冰，左宗棠看在眼里，急在心里。幸好有这么一个胡雪岩可以依靠。胡氏捐制的加厚加长棉衣两万件及他劝捐的棉衣裤八千件运交左宗棠西征军后路粮台。这年冬天，甘肃连降大雪，比前几年更加寒冷，这些冬服，无疑是雪中送炭！左宗棠在这件事情上，更是感激不

同治三年二月二十一日，清军合剿杭州、余杭二城。守城太平军争从武林门出，向德清方向突围。二十四日，左宗棠部攻入杭州城内，搜杀太平军数千人。图为左宗棠克复杭州之战。



左宗棠，字季高，湖南湘阴人。太平天国起义后，一度在家乡办团练，深得骆秉章倚信。咸丰十年由曾国藩保举，清廷特旨为四品京堂襄办军务。曾奉命攻灭太平军李世贤、汪海洋于广东。同治年间，相继攻灭西捻军及西北回民起义。图为左宗棠画像。

尽。胡雪岩是真知他心，急他所急！

因为胡氏的这些帮助，左宗棠又节节取胜。为感激胡雪岩，1873年，左宗棠上书皇帝，请求为胡雪岩的母亲赏匾，皇上因感激胡氏确实为西征做了大的贡献，亦准奏。

1874年，胡雪岩在杭州涌金门外购地十亩，建起了胡庆余堂药店。胡庆余堂是中国近代有名的药厂。当时曾有“北有同仁堂，南有庆余堂”，“不负众望，江南药王”之说，能与同仁堂平分秋色，并享誉“江南药王”之称，绝非一般的药厂。第二年，胡雪岩做起了丝绸生意，也逐渐开始了他的实业生涯。

1875年，新疆阿古柏叛乱，清廷又任命左宗棠为钦差大臣，督办新疆军务。左宗棠于次年出关西征。胡雪岩继续担任西征军驻上海转运局委员，承担购运西洋军火，筹措洋款的事务。左宗棠致信胡雪岩，要求速解洋枪洋炮以应前敌，并叫他帮助借洋债五百万两。

第二年，胡雪岩从汇丰银行借到五百万两银子，解了左宗棠粮饷之困。年底胡雪岩在余杭栖塘遭沉船事件，虽然保住了性命，却着实生了一场大病。左宗棠得知，亲自写信表示慰问，并希望他早日康复，“共措危局”。而且还上书皇帝，高度评价了胡雪岩的功绩，要求皇上破格赏奖，赏胡穿黄马褂。皇帝也依言而准许。这之后，胡雪岩又为西征借过五百多万两银子。可以说西北边防的巩固，胡雪岩的功劳，不比左宗棠麾下的大将逊色，在某种程度上，应是有过之而无不及的。

1881年，胡雪岩开始陆续斥资收购上市新丝，以他的说法，是“鸟争一口食，人争一口气”，他开始向洋人叫板了。因不满外国人操纵中国的丝业，低价狠杀百姓，他开始以高出洋商的价钱收购生丝，到1883年，他投进去的银子达两千多万两！

这年，恰好浙江当年气候不好，影响蚕桑生产，胡雪岩以为机会来了，就决定悉数收购本地生丝，又派人到外地去收购。他要与洋人一比高低，为中国商人出气，为黎民百姓图利。胡雪岩

在没有发迹之时，亦少不了仗着洋人，但他有了一定实力，就自然地要考虑为本民族谋利。这尽管有其商业利润的驱动，但的确有为民族利益抗争的一面。只可惜，这年意大利生丝丰收，消息灵通的都到意大利进货去了，而胡雪岩身处消息闭塞之中国，对这些情况全然不了解，结果囤丝达一万四千包，没法卖出。

其实，胡雪岩消息不灵是一回事，中国当时商界不团结是另一原因，有些人喜欢窝里斗，这是有目共睹的。以胡雪岩此次与洋人的生丝大战为例，1881年时，洋人初时惧怕，曾派人找胡雪岩商议，愿意加价一千万两买他收的丝，但胡雪岩非要加价一千

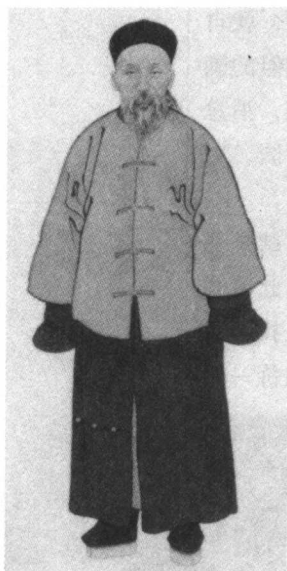


二百万两才肯答应，结果没谈成。

第二年，胡雪岩决定联合中国的几大商团共同来控制中国丝业，要让洋商一两也收不着，这样洋商必然会听命于中国商人。但当时的那些商人，根本就无法组织起来，胡氏因上年收购生丝太多，已经没有那么多的钱来收丝了，而中国的其他一些商人，惟利是图，跟着洋人低价收购，结果新丝几乎十之八九为外商所收。这样一来，胡雪岩就倒了大霉。

1883年，胡雪岩日子更是难过。中法之争升级，法国人严查过往商船，到中国做生意的更是少之又少，这时候，胡托人去劝洋人买他的丝，洋人却只答应让他按八百万两银子的价才要。结果，胡雪岩因为资金周转不灵，又担心丝货变质，被迫低价脱

入侵广州城的法国士兵



曾国荃，曾国藩的三弟，字沅甫，号叔纯，湖南湘乡人。咸丰六年在湖南募勇三千赴援江西吉安，对太平军作战。咸丰八年攻陷吉安，三年后率军攻陷安庆。图为曾国荃画像。

售。胡雪岩也就这样开始破产。同年底，胡记阜康钱庄陆续倒闭，造成了近代最早也是最大的一次金融混乱。

第二年，清廷下令清查阜康在各地方的公私款项，下令革去胡雪岩江西候补道职衔。这段日子，左宗棠也出面保过他，两江总督曾国荃（曾国藩之弟）亦客观评价胡雪岩借款接济西征的功劳，为他说好话。但这都没有办法，朝廷不下令盘查，整个江南的金融就乱套了。

胡雪岩当时可以说是四面楚歌，讨债的人排成了长队。他的最大债权人——文煜，眼见胡氏破产，心里着急，追讨最紧。文煜又有朝廷背景，最后，经左宗棠的同意，胡雪岩不得不以十八万两的低价将价值数百万的胡余庆堂变卖与文煜。声名卓卓一时的胡氏家族，到此已经是山穷水尽，犹如大厦将倾！

1885年，胡雪岩的靠山左宗棠在福州去世，这对胡雪岩可以说是一个不祥的信号。左宗棠在世时，因胡雪岩是他的得力干将，也还有人碍着左宗棠的面子，不敢将胡往死里整。但左宗棠一死，情形就产生了很大变化。户部尚书、军机大臣阎敬铭奏请将胡雪岩拿交刑部定罪，查抄胡氏的财产以报朝廷。等清廷的官员们来捉拿胡雪岩的时候，胡雪岩已经忧惧而死。

胡雪岩从学徒直到中国有名的官商，从红人到弃儿，历经人世艰辛。其发迹乃时事使然，其覆灭何尝又不是时事使然？胡雪岩从发家到中兴，都与官僚分不开。他一生中，既有商人惟利是图的一面，又有报效祖国。为民族利益争死活的一面。他的衰落，自然与旧式商人眼界狭小有关，又与国运日衰，外强入侵有关。从他的一生，我们看到这样一个道理：商人的成败，与国运具有密切的关系。