

胡雪岩

● 萧瑟洋场

高陽
蒼



贵州人民出版社

胡雪岩



貴州人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

萧瑟洋场/高阳著. - 贵州人民出版社, 2003. 4

ISBN 7 - 2580 - 5586 - 1

I. 萧 II. 高 III. 长篇 - 历史小说 IV. 1316.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 22018 号

萧瑟洋场

作 者: 高阳

出版发行: 贵州人民出版社

社 址: 贵阳市中华北路 289 号

印 刷: 贵州新华印刷厂

开 本: 850 × 1168 毫米 1/32

字 数: 230 千字

印 张: 13.375

版 次: 2003 年 4 月第 1 版 第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 2580 - 5586 - 1/I · 852

定 价: 26.50 元

目 录

第 一 章	改弦易辙·····	1
第 二 章	萧瑟洋场·····	17
第 三 章	家有喜事·····	41
第 四 章	甲申之变·····	84
第 五 章	变起不测·····	124
第 六 章	仗义执言·····	151
第 七 章	夜访藩司·····	169
第 八 章	回光返照·····	194
第 九 章	探骊得珠·····	213
第 十 章	大封典铺·····	235
第十一章	赠妾酬友·····	277
第十二章	少年绮梦·····	300
第十三章	不堪回首·····	320
第十四章	人去楼空·····	345
第十五章	城狐社鼠·····	372
第十六章	烟消云散·····	397
后 记	·····	424

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，就因为他势利之故。

但这回他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，只要我办得到，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：“正中堂有二十万银子，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。加上五荒六月，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。”

“月息一厘，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，愈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货款拉成功了，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，连宓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，宓本常那张桌子上，热闹非凡，都是想来拆借现银的。但宓本常的手很紧，因为胡雪岩交代，这笔款子除了弥补古应春的宕帐以外，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，宓本常提议买地皮，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，”宓本常说：“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，局势固然有关系，主要的是看力量，力量够，稍为再加一点，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？”

忽然看出这么一句话来，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，不过愈急愈坏事；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，曾友生就愈要借给你，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，总不致于一无用处，要攒到汪洋大海。”胡雪岩又说：“大家拼下去，我到底是地主，总有办法好想；来收货的洋人，一双空手回去，没有原料，他厂要关门。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，叫做‘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少大！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‘阎王帐’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；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，有今天，朝廷帮我的忙的地方，我晓得；象钱庄，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？”“爷叔，你今天发的议论太深奥了。”古应春用拇指揉着太阳穴：“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。近来有个新说法，叫做‘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，你的这口气怎么争法？万一争不到，自扳石斗自压脚，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。然而稍为多想一想，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、品质又差，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，出口的匀净、光泽远胜于土法所制，第三，自己收茧，自己做丝，自己销洋庄，竟“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，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；现在明明的最好的东西在那里，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，做人总要讲定旨、进信用，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；你不领益，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，我要一做新式缫丝厂，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，你的心就狠不下来了。”

七姑奶奶没有料到，他的话会说在前头，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痨病鬼，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痨病鬼。”

她这个譬方，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，你不是不想做新式缫丝厂，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，等临时发觉不妙，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旁风的；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。”

“我是决不行的。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：“小叔爷，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预，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，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，那才比较能令人放心。这是逼着她荐贤。七姑奶奶明白，这是胡雪岩更加重她的责任；因而重新又考量了一下，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，在上海商场上，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。”

古应春专程到松江去了一趟，将尤五邀了来，当面商谈。但胡雪岩只有一句话：事情要做得隐秘，他完全退居幕后，避免不必要的纷扰。“若要人不知，除非己莫为。”尤五的话很坦率：“不过，场面摆出来以后，生米煮成熟饭，就人家晓得了，也不要紧。”“这也是实话，不过到时候，总让我有句话能推托才好。”

“小爷叔你不认帐，人家有什么办法？”七姑奶奶说道：“到时候，你到京里去一趟，索性连耳根都清净了。”“对，对！”胡雪岩连连点头，“到时候我避开好了。”

这就表示胡雪岩在这桩大生意上是完全接受了古应春夫妇的劝告。纺丝收茧子，在胡雪岩全部事业中，规模仅次于钱庄与典当而占第三位，但钱庄与典当都有联号，而且是经常性的营业，所以在制度上都有一个首脑在“抓总”，唯独丝茧的经营，是

胡雪岩自己在指挥调度。钱庄、典当两方面的人，只要是用得着时，他随时可以调用，譬如放款“买青”，要用到湖州等地阜康的档手；存丝、存茧子的堆栈不够用，他的典当便须协力，销洋庄跟洋人谈生意时，少不了要古应春出面。丝行、茧行的“档手”，只是管他自己的一部分业务，层次较低，地位根本不能跟宓本常这班“大伙”相比。

多年来，胡雪岩总想找一个能够笼罩全局的人，可以将这部分的生意，全盘托付；但一直未能如愿。如今他认为古应春应该是顺理成章地成为适当的人选了。

“应春，现在我都照你们的话做了，以后这方面的做法也跟以前不相同了。既然如此，丝跟茧子的事，我都交了给你。”胡雪岩又说：“做事最怕缚手缚脚，尤其是同洋人打交道，不管合作也好，竞争也好，贵乎消息灵通，当机立断，如果你没有完全作主的权柄，到要紧关头仍旧要同我商量，那就一定输人家一着了。”

他的这番道理说得很透彻；态度之诚恳，更是令人感动，但古应春觉得责任太重，不敢答应；七姑奶奶却沉默无语，显得跟他的感觉相同，便愈发谨慎了。但他不敢推托；因为坚持不允，便表示他对从事新式缫丝，并无把握的事，极力劝人家去做，是何居心？光在这一点上就说不通了。

于是他说：“小爷叔承你看得起我，我很感激；以我们多年的交情来说，我亦决无推辞之理。不过，一年进出几百万的生意，牵涉的范围又很广，我没有彻底弄清楚，光是懂一点皮毛，是不敢承担这样大的责任的。”

“这个自然是实话。”胡雪岩说：“不过，我是要你来掌舵，下面的事有人做。专门搞这一行的人，多是跟了我多年的，我叫他们会集拢来，跟你谈个一两天，其中的诀窍，你马上就都懂了。”

“如果我来接手，当然要这么做。”古应春很巧妙地宕开一笔：“凡事要按部就班来做，等我先帮五哥，把收买两个新缫丝厂

的事办妥当了，再谈第二步，好不好？”“应该这样子办。”

七姑奶奶附和着说：“而且今年蚕忙时期也过了：除了新式缂丝厂以外，其余都不妨照常年旧规去办。目前最要紧的是，小爷叔手里的货色要赶紧脱手。”她的话，要紧的是最后一句：她还是怕局势有变，市面愈来愈坏，脱货求现为上上之策。但胡雪岩的想法正好相反，他觉得自己办了新式缂丝厂，不愁茧子没有出路，则有恃无恐，何不与洋商放手一搏？

胡雪岩做生意，事先倒是周咨博询，不耻下问，但遇到真正要下决断时，是他自己在心里拿主意。他的本性本就是如此，加以这十来年受左宗棠的熏陶，领会到岳飞所说的“运用之妙，存乎一心”的道理，所以七姑奶奶的话，并未多想，也不表示意见，只点点头表示听到了而已。

“现在我们把话说近来。”胡雪岩说：“既然是请五哥出面，样子要做得象，我想我们要打两张合同。”

“是的，这应该。”尤五答说：“我本来也要看看，我要做多少事，负多少责任？只有合同上才看得清楚。”“五哥，”胡雪岩立即接口：“你有点误会了，我不是要你负责任。请你出来，又有应春在；用不着你负责任；但愿厂做发达了，你算交一步老运，我们也沾你的光。”

“小爷叔，你把话说倒了……”

“唷、唷，大家都不要说客气话了。”七姑奶奶性急，打断尤五的话说：“现在只请小爷叔说，打怎样两张合同？”“一张是收买那两个厂，银子要多少；开办要多少；将来开工、经常周转又要多少？把总数算出来，跟阜康打一张往来的合同、定一个额子，额子以内，随时凭折子取款。至于细节上，我会交代老宓，格外方便。”

“是的。”古应春说：“合同稿子请小爷叔交代老宓去拟；额子多少，等我谈妥当，算好了，再来告诉小爷叔。现在请问第二张。”

“第二张是厂里的原料，你要仔细算一算，要多少茧子，写个