

胡雪岩

● 平步青云
〔中〕

高陽
著



貴州人民出版社

胡

雪

岩

图书在版编目(CIP)数据

平步青云/高阳著. - 贵州人民出版社, 2003. 4

ISBN 7-2580-5586-1

I. 平 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

平步青云(上、中、下)

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:690 千字
印 张:36
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:25.00 元(每册)

第十二章 忍痛割爱

到新城先到富阳，走钱塘江这条水路。等送行的王有龄一走，嵇鹤龄把胡雪岩留了下来，说还有几句话要谈。

到船舱中坐定，他从拜匣里取出一张梅红单帖，放在胡雪岩面前，上面写的是：“嵇鹤龄，以字行。湖北罗田人，嘉庆二十一年十月初四午时生。”

“喔！”胡雪岩笑道：“你倒真巴结，应该我先去讨瑞云的八字来给你。其实，这也可以不必。”

“不是，不是！”嵇鹤龄摇着手说，“这张帖子是交给你的。雪岩兄，我想高攀，我们拜个把子。”

“这……”胡雪岩愣了一下，接着喜逐颜开地说：“那是我高攀了！不过，此刻来不及备帖子，但是也要磕个头。”

“这都好办，等我新城回来再行礼。”嵇鹤龄说：“相知贵相知心。如果你不嫌弃，此刻我们就改称呼。你今年贵庚？”

“我小得多。”胡雪岩改了称呼，叫一声：“大哥！”接着便给“大哥”磕头。

嵇鹤龄急忙也跪下还礼，自然称他“二弟”。两人对拜了一拜，连“撮土为香”都用不着，就结成了异姓手足。

拜罢起身，彼此肩上的感觉便都不同了，嵇鹤龄是减轻而胡雪岩是加重，“大哥！”他说，“你尽管放心到新城去，专心一致办事，家里一点都不用记挂，一切都有我！”

“那自然要托你。”嵇鹤龄又说，“不过眼前有瑞云在，也没有什么不放心的，我走了，你也赶紧动身到上海去吧！早去早回，我

们换帖子请客。”

“好的，我晓得，一路顺风。”

胡雪岩离船上岸，坐轿进城。等王有龄到家，他接着也到了他那里，脸上是掩抑不住的笑容，王有龄夫妇都觉得奇怪，问他什么事这么高兴。

“你们两位再也想不到的，就雪公上了岸那一刻工夫，我跟鹤龄拜成把弟兄了。”

“太好了！恭喜，恭喜！”王有龄对他妻子说：“太太，这一来我们跟鹤龄的情分也不同了。”

“真成了一家人，至亲好友，原是越多越好。”

“说到这一层，我倒想起来了。”胡雪岩从马褂口袋里摸出个红封套递向王太太。

她不肯接：“这是什么？”

“瑞云的聘金……”

话没有完，王有龄先就乱喊：“不行，不行！这怎么好收他的？你还给他。”

“慢慢，你不要吵！”王太太挥挥手说：“我先要问问清楚，瑞云怎么样？她自己答应了没有？”

“看样子是千肯万肯的了。”

“哪有这么快？”王太太不信，“她到底怎么说的？”“这也用不着明说。”胡雪岩把昨晚上的情形讲了一遍。这些眉目传情，灵犀暗通的事，本来就是最好的话题，胡雪岩又有意刻画人微，所以把王有龄夫妇听得津津有味，都是微张着嘴，耸起两面唇角，随时准备放声大笑的神态。

“差也差不多了。”等他讲完，王有龄点点头说。

“到底不是什么‘千肯万肯’，总还要我来说两句，她才会松口。”

“拜托，拜托！”胡雪岩拱一拱手，趁势又把红封套递了过

去。

王太太已经接到手里，王有龄一把夺了回来，塞回胡雪岩：“这不能收的。”

“没有什么不能收。”王太太接口，“我们瑞云是人家聘了去的，不是不值钱白送的。兄弟，你把聘金交给我，我另有用处。”

“你有什么用处？”王有龄大为不悦，几乎要跟太太吵架了。

“我说给你听！”王太太的声音也很大，“瑞云一份嫁妆归我们预备。这一千两银子，我另外交给她，是她的私房钱。请问王大老爷，可以不可以？”

王有龄的表情立刻改变了，歉意地笑着，却用埋怨的语气回答：“太太，你何不早说？”

“现在说也不晚。”王太太拿着红封套，得意地走了。

“雪岩！”王有龄略有忧色，“我们先商量一下，万一嵇鹤龄此去无功，下一步该如何？”

“先抚后剿”的宗旨是早已定好了的，抚既不成，自然是派兵进剿，何需问得？但胡雪岩了解他的内心，便不肯这么回答，只说：“你不必过虑！鹤龄跟我说过，无论如何，自保之策，总是有的，可见得他极有把握。而且，人逢喜事精神爽，他此去没有后顾之忧，专心一致对付公事，当然无往不利。”

听他侃侃而谈，声音中极具自信，王有龄不知不觉受了鼓舞，愁怀一放，连连点头。

“还有，雪公，”胡雪岩又说，“你正鸿运当头，瑞云也要托你的福，她又是一副福相，看起来必有帮夫运，所以鹤龄一定马到成功，瑞云迟早是个‘掌印夫人’！”

这一说，王有龄越发高兴，“不错，不错！我也觉得，这无论如何不是倒霉的时候。”他又说：“等鹤龄功成回省，我一定力保他接归安县。这个缺，一年起码有五万银子进帐。”

胡雪岩心想，归安县现在由王有龄兼署，保了嵇鹤龄，就等

于从他自己荷包里挖五万银子出来。一时慷慨，终必失悔，却又是说不出的苦。朋友相交，到了这地步一定不能善始善终，倒要劝一劝他。

“归安是一等大县，只怕上头不肯。如果碰个钉子，彼此不好，我倒有个想法。”

“噢！你说，一定是好主意。”

“你看是不是好主意？”胡雪岩说，“海运局的差使，你又兼顾不到，何不保嵇鹤龄接替？”

“啊！”王有龄恍然大悟，“对了！这才是一举数得。”

胡雪岩懂他这句话的意思，这一举数得就包括了他的便利在内，嵇鹤龄接替海运局的差使，他经手的几笔垫款、借款，料理起来就顺利了。

“准定这么办，”王有龄又问，“你哪天走？”

“至迟后天一定要走了。”

“那好，你办完了事就回来。”王有龄放低了声音说：“我托你带笔钱去。”

带给谁？心照不宣，胡雪岩只问：“带多少？”

“给她二三百两银子吧！”

“知道了，我替你垫付二百两，回来再算。”

于是胡雪岩回家重整行装。第二天抽出工夫来，亲自上街买了好些茶食，去探望嵇鹤龄的子女，只见瑞云把那六个孩子料理得干干净净，心里大为宽慰。他跟嵇鹤龄拜把子的事，没有跟他的儿女说，却跟瑞云说了。正在谈着，来了位意想不到的“堂客”，是王太太。

她的来意，胡雪岩明白，他没有理由妨碍她们谈正事，便笑笑走了。

一到松江，仍旧在出四鳃鲈的秀野桥上岸，胡雪岩没有带跟班，却有许多零零碎碎的行李，多是些杭州的土产，但他不怕照

应不了。叫船家找了轿子和挑伕来，关照到通裕米行，那就连价钱都不用讲，因为“车、船、店、脚、牙”虽然难惹，却也十分开窍，通裕米行的后台是谁？码头上没有一个人不晓得，也没有一个人不买帐。

到了通裕，却好遇见陈世龙在门口，一见面就说：“胡先生，我天天在盼望，为啥到今天才到？”

“说来话长。”胡雪岩问道，“尤五哥在不在松江？”

“昨天晚上刚从上海回来。”

“好，进去再说。”

通裕的人听见声音也迎了出来，代为开发轿子挑伕，把他奉为上宾，同时赶紧派人去通知尤五。

“不必，不必！”胡雪岩拦着他们说，“我去看尤五哥，跟他一起到老太爷那里请安。”说着，便检点土仪，叫陈世龙拿着跟了去。

尤五家住得不远，不必再用轿马。陈世龙一面走，一面把到了松江以后的情形，扼要地报告，人是分开来住，陈世龙住在通裕，老张住在船上，阿珠就住在尤五家。

胡雪岩心里明白，尤五仍旧当阿珠是他的心上人，所以特加礼遇，这且不去管她，他关心的是货色。

“货色进上海丝栈了。”陈世龙说道，“是尤五叔作的主。堆在上海二洋径桥北大街的裕记丝栈，栈单在尤五叔那里，他要交给我，我不肯收。不过一张记数的单子，还在我手里。”

陈世龙算是机警的，栈单在人家那里，自己留着一张计数的单子，多少算个字样。其实无用！把栈单收了下來，原是正办，否则就索性大方到底。捏一张记数单子算是啥名堂？

这是陈世龙做事不够老到，也正是自己要教导他的地方，但此时此地，不便多说，点点头就算了。

到了尤五那里，只见高朋满座，胡雪岩正在踌躇，尤五已迎

了出来，神情显得异常亲热，两个人拱拱手打过招呼，尤五拉着他的手问道：“我以为你还有几天才来。王大老爷的公事有了头绪没有？”

他怎么会知道王有龄的公事？看一看陈世龙，神态自如，显然不是他告诉尤五的。然则消息何以如此灵通？胡雪岩飞快地在心里转念头，同时口中答道：“有头绪了！不然我也抽不出身来。”

“好的！回头我们细谈。”尤五把他拉到一边，低声说道：“厅里那班‘神道’，我不替你引见了。你懂？”

胡雪岩一想就明白，很干脆地答了一个字：“懂！”

“那好，你先请到通裕去，等我‘送鬼出门’马上就来。”

“不要紧，不要紧！我们在老太爷那里碰头好了。”

“老太爷倒常提到你。我派人领了你去。”尤五又拍拍陈世龙的肩膀说：“这位小老弟也见过老太爷，蛮喜欢他的。”

听得这句话，陈世龙脸上象飞了金一样：“那还不是看胡先生的面子。”他一半谦虚，一半说的也是实话。

于是由尤五派了人，陪着到他老头子那里。“老太爷”已经退隐，除了有关一般的大计以外，别的事都已不问，每天空下来的工夫，都在徒子徒孙陪侍闲谈中打发。最近兴致不佳，但见了胡雪岩却是十分高兴，这有许多原因，最主要的一点是，他觉得胡雪岩顶对劲。

问过安，献上土仪，老太爷叫都打了开来，大部分是茶食之类的东西，他每样都尝了些，不断说好。这样乱过一阵，算是坐定了，老太爷吩咐：“你们都到外头坐坐！我跟胡先生有话说。”

摒人密谈的事，除非是对尤五，现在对一位远来的“空子”也是如此，大家不免诧异。不过也没有人敢问。一屋中十来个人，都静悄悄地退了出去。

“雪岩！”老太爷扶着他说道，“最近我兴致很不好。兵荒马乱，着实有些担心。老五呢，能干倒能干，运气不好，轮着他挑这

副担子，一天好日子都没有过过。我做老头子的，觉得对不起他。”

“儿孙自有儿孙福！老太爷，你实在可以想开些，船到桥门自会直，凭五哥在外头的面子，无往不利，老太爷何必替小辈担心？”

“江湖上总还好说，官面上事，再是朝廷的圣旨，叫他有啥法子？雪岩，你倒想想我们的处境！”

胡雪岩明白，这是指漕米改为海运，漕帮有解体之危。这件事，他当初也想过，打算尽点心，都为接二连三地有所发展，忙得连想这件事的工夫都没有。所以这时一听老太爷的话，内心立即泛起浓重的歉意。

“现在做官的人，不是我说句看不起他们的话，‘江西人补碗，自顾自’，妻财子禄最要紧！不然，不会弄成今天这样子的局面……”

老太爷大发了一顿牢骚，说的却是实话。这胡雪岩心里也很明白，是对漕米海运有所不满，或者说，不替漕帮谋善后之策有所不满。不过他觉得这件事也不能完全怪官府，但这话此时不便说，说也无益，所以保持着沉默，要等弄清了他的意思再作道理。

“现在能替朝廷和老百姓办事的人，不是我恭维你，实在只有象你老弟这样的人！”老太爷又说，“王大老爷的官声，我也有点晓得，算是明白事理，肯做事的官。为此，我有句话想跟老弟你说！”

“是的，老太爷尽管吩咐。漕帮都是我的好朋友，效得上劳的地方，我当我自己的事一样。”

“所以我要跟你谈。除了你够朋友、重义气以外，还有一层，你见得事明，决不会弄错我的意思。老弟，”老太爷凑过头来，低声说道：“一个人总要放他条路走，狗急跳墙，人急悬梁，何况我

们漕帮的情形，你是晓得的，好说话很好说话，不好说话也着实难弄，事情总要预先铺排，等抓破了脸，再想来摆平，交关吃力。雪岩，王大老爷还兼着海运局差使，请你劝劝他，不要顾前不顾后，替我们漕帮弟兄也要想一想。”

这番话听得胡雪岩暗暗心惊，看样子漕帮内部怨气冲天，一旦纸包不住火，烧开来会成燎原之势。局势已经够乱了，听说太平天国跟洪门有关，如果再加上“安庆”一起起事，越发不得了。

做生意总要市面平静，而市面的平静，不能光靠官府，全需大家同心协力。胡雪岩一向有此想法，所以听了老太爷的话，细想一想其中的利害关系，自觉义不容辞，有替漕帮好好出番力的必要。

于是他很郑重地说道：“你老人家的话，也不光是顾自己，是为地方着想。一条运河，从南到北，没有什么省界好分，只要我用得上力，一定效劳。”

“对呀！”老太爷拍拍他的背说，“所以我说你‘见得事明’，晓得休戚相关，不分彼此，事情就好办了。”

“那么，老太爷，你请吩咐，要我回去怎么说？”

老太爷略想一想答道：“第一，时世不同了，海运当然也有好处，不过河运也不是一点用处都没有。请你跟王大老爷说，河运能维持还要维持。”

这意思是漕米不必尽改海运，要求也不算过分。胡雪岩点头说：“这应该办得到的。”

“第二，”老太爷又说，“漕帮的运丁，总该有个安置的办法。王大老爷也该替我们说说话。”

这更是义不容辞的事，“一定，一定！”胡雪岩满口答应，“一定会说。”

“我晓得你老弟是有肩膀的。”老太爷拱拱手说，“做官的不大晓得底下的苦楚，难得有你老弟承上启下，可以替我们通条路

子。拜托，拜托！我替我们一帮磕头。”

“老太爷这话言重了！”胡雪岩又说，“不过，我倒有句话，怕不中听。”

“你尽管说。”

“我在想，漕帮自己也该寻条生路，譬如‘屯田’可以整顿整顿。”

“老弟这话，自然在道理上。不过，说到‘屯田’，真正是一言难尽，多少年下来，‘私卖’、‘私典’的不知道多少？松江独多‘挂户田’，所以成了‘疲帮’。”

“挂户田”这个名目，胡雪岩还是初次听到，因而老太爷替他作了一番解释。“屯田”原是官产，“屯丁”领来耕种，算是皇家的佃户，因此“屯丁”便有双重负担，一是向公家完纳正赋，再是论亩出银、津贴运丁，名为“津银”，每亩银子一分到三、四分不等。所以名为“屯田”，其实比民田的负担还要重。

这一来就有许多弊病出现，一种是“丁逃地荒”，一种是为土豪劣绅，或者卫所衙门的书办等类的人霸占，再有一种是私卖或者私典屯田——照律法讲，以“私典军田倒”，买卖双方均须治罪，因此有了“挂户田”这个名目，就是买或典的人，仍旧在屯丁或运丁名下挂户，完粮纳税，成了有名无实。

“从雍正十三年到道光十八年，屯田清查过七次，其中什么毛病，上头都晓得，始终整顿不出一个名堂来。老弟，”老太爷双手一摊，“请你想，朝廷都没法办的事，叫我们自己如何整顿？”

“我懂了！”胡雪岩说，“屯田既成为漕帮一累，这事情反倒好办。”

这话听来费解，还需胡雪岩补充说明，他认为田地是样“绊手绊脚的东西”，不知道多少人安土重迁，只为家乡有块田地舍不得丢下，不肯挺起胸来，去闯市面。松江漕帮的屯田如果有好处，屯丁、运丁或者会在本乡本土，你争我夺，事情就麻烦了。既

然是个累，丢掉就丢掉，只要公家筹得了办法，改行就行，无所瞻顾争执，岂非反而省事？

“老弟，真正要佩服你！”老太爷大为感叹，“英雄出少年，你的见解，实在高人一等。”

说到这里，尤五闯了进来。老太爷便把刚才与胡雪岩的谈话，扼要地告诉了他。尤五很仔细地听着，但这只是表示“孝顺”，心里觉得这件事虽然重要，但有力无处使，只有听其自然，至少在眼前来说是不急之务。因而答了句：“我跟小爷叔慢慢商量。”就把话扯开去了。

扯的是闲话，说阿珠在他家作客，跟他家内眷如何投缘。胡雪岩自然要客气几句。他从话锋中听出来，尤五似乎有事要跟他老头子谈，说闲话便有碍着自己在座的意思在内，因而很知趣地站起身来，说先回通裕休息，等尤五来一起吃饭，商量生意。

话还没有完，尤五就拉住他说：“小爷叔，你等一等。我跟老太爷稍为说两句话，一起走。”

“好的，那么我在外面坐一坐。”

“不必！”老太爷对尤五说，“你小爷叔不是外人，有话不必避他。”

“不是我避小爷叔。我们是无法，人家找到头上，不能把耳朵遮起来。小爷叔不相干的人，何必让他也晓得？眼不见，心不烦，多好呢！”

“这话也是，那么，雪岩，你就到外面坐一坐。”老太爷提高了声音说：“来个人啊！陪客人去看看我的兰花。”

老太爷养了好几百盆“建兰”，有专人替他照料，就由这个人陪着胡雪岩去看兰花，一花一叶，都能谈出好些名堂来。胡雪岩没有那么雅，敷衍着混辰光，心里只想，是什么机密而又麻烦的大事，尤五看得如此郑重？

想到尤五在他自己家所说的“送鬼出门”这句话，胡雪岩恍

然了。那班“神道”大概是“小刀会”的，不然亦必与刘丽川有关。

一想到此，又惊又喜。惊的是这要“造反”，尤五和他老头子不要被牵涉了进去，喜的是小刀会的情形，尤五都知道，避凶趋吉，对自己的生意，大有益处。

只要益处，不要坏处！他在心里说，这件事倒要跟尤五好好商量一下。

好久，尤五才跟老太爷谈完话出来，于是招呼了陈世龙一起出门。“小爷叔，”他问，“你是到我那里，还是到通裕？通裕比较静，谈天方便。”

话中的意思是，到他家便可以先跟阿珠见面。在这时来说，无此必要，所以毫不迟疑地答道：“到通裕好了。我有好些话要跟你一个人谈。”

因为有这样的暗示，所以到了通裕，只有他们两个人把杯密谈。

“你的货色，我代为作主进丝栈。栈单交了给你！”尤五首先交代这件事。

栈单在胡雪岩手里有许多花样好耍，起码也可以作为表示实力和信用的凭证，因而他不必作不必要的客气，接过来放在一边。

“这家丝栈跟我也熟，栈租特别克己。不过你能早脱手，还是早脱手的好，丝摆下去会变黄，价钱上就要吃亏了。”

“五哥说得不错。不过，”胡雪岩停了一下说：“我现在又有了新主意，要跟你商量。”

“这上面我不大懂，且不管它，你先讲出来再说。”

“五哥跟洋行里很熟？”

“是的。是不是要我介绍洋商？”

“还不止这一层。另外，我有句话，不知道该不该问？如果不该问，五哥老实不客气告诉我。自己弟兄，千万不要存丝毫不好

意思的心。”我晓得了！‘光棍心多，麻布筋多’，有时候，我不能不顾忌。不过对你不同。”尤五这时对胡雪岩的看法，跟刚才又不同了，“老头子跟我说，说你的见解，着实高明，有许多事，是江湖道上的人见不到的。”

“多谢他老人家的夸奖，说句实话，我别的长处没有，第一自觉从未做过对不起朋友的事，第二，事情轻重出入，我极清楚。所以我那句也许不该问的话，五哥你大可放心。”

他这是一再表示不会泄密，尤五“光棍玲珑心”，自然会意，心想何必等你问出来？我先告诉你，不显得漂亮些吗？

于是他说：“你要问的，就是你今天在我那里看见的那班‘神道’？”

“对了。”胡雪岩很严肃地点着头，“你是为我好，叫我‘眼不见，心不烦’。而我呢，另有生意上的打算。”

尤五不即回答，慢慢喝了口酒，夹了一块鱼干在嘴里嚼了半天，然后吐掉了渣滓说话。

“我不晓得你在生意上有什么打算。这件事，我老实告诉你好了，小刀会就这几天要起事，他们来请我‘入伙’，我决定随他们自己去搞。”

果然是这么回事！“五哥，”胡雪岩先敬一杯酒，“你这个主意捏得好！跟他们一起淌浑水，实在犯不着。”

“主意是容易捏，做起来不容易，浑水要泼到你身上，要躲掉也蛮难的。”

这表示尤五虽未“入伙”，但也不便反对他们。胡雪岩了解他的难处，不了解的是小刀会的作为，“那么，五哥，我还有句话请问。”他说，“你看那班人会不会成气候？”

“这很难说，有外国人夹在里头，事情就难弄了。”

“怎么？”胡雪岩一惊，“还有外国人插手？”

“那是刘丽川的关系。”

“照这样说，夷场里是一定不会乱的？”

“外国人跟刘丽川打交道，就是为了保夷场的平安。”尤五答道：“不然我为什么要把你的丝送进夷场的丝栈？”

胡雪岩不作声，默默地把他的话细想了一遍，觉得又是一个绝好的机会到了。

这个好机会自然要与尤五分享，而且事实上也不能不靠他的力量。因此，胡雪岩这样说道：“五哥，照我的看法，小刀会一起事，不是三、五个月可以了事的，丝的来路会断，洋庄价钱看好，我们可以趁此赚它一票。”

“我倒真想赚它一票。”尤五答说，“帮里越来越穷，我肩上这副担子，越来越吃力，就不知道怎么赚法？你说买丝囤在那里，等洋庄价钱好了再卖，这我也懂。不过，你倒说说看，本钱呢？”

最大的困难，就是本钱。胡雪岩已经有了成算，但需要先打听一下尤五这方面的情形，“你能调多少？”他问，“先说个有把握的数目，我们再来商量。”

“‘三大’的十万银子，我已经转了一期，不能再转了！眼前我先要凑这笔款子，哪里还谈得到别的？”

“那么，这笔借款上，你已经凑到了多少？”

“还只有一半。”

“一半就是五万。”胡雪岩问：“三天之内你还能调多少？”

“最多再调两万。”

“那就是七万，好了，你只管去调，‘三大’转期，归我来想办法。”胡雪岩接着又问：“有件事我不大明白，洋行里可能做押款？”

“这倒没有听说过。”

“那么请五哥去打问一下。”胡雪岩说，“我们本钱虽少，生意还是可以做得很热闹，这有两个办法。”

他的两个办法是这样：第一，他预备把存在裕记丝栈的货色

作抵押，向洋行借款，把“栈单”化成现银，在上海就地收货。如果洋行借不到，再向钱庄去接头。

“慢慢！”尤五打断他的话说，“你的脑筋倒动得不错，不过我就不明白，为啥不直接向钱庄做押款呢？”

胡雪岩笑了，略有些不好意思地说：“五哥，我要拿那张栈单变个戏法。”他低声说道：“‘三大’那面的款子转期，要有个说法，就说我有笔款子划给你，不过要等我的丝脱手，才能料理清楚。栈单给他们瞧一瞧，货色又在丝栈里不曾动，他们自然放心。哪晓得我的栈单已经抵押了出去？”

尤五也笑了：“你真厉害！做生意哪个都弄不过你。”他说，“我懂了！反正栈单不能流入钱庄，戏法才不会揭穿。如果洋行那方面不行，只要有东西，我在私人方面亦可以商量。”

“那就再好不过了。我再说第二个办法。”

第二个办法，一直是胡雪岩的理想，丝商联合起来跟洋行打交道，然后可以制人而非制于人。这个理想当然不是一蹴可就，而眼前不妨试办，胡雪岩的打算是用尤五的关系和他自己的口才，说服在上海的同行——预备销洋庄的“丝客人”，彼此合作。

“这又有两个办法，第一个，我们先付定金，或者四分之一，或者三分之一，货色就归我们，等半年以后付款提货。价钱上通扯起来，当然要比他现在就脱手来得划算，人家才会点头。”

第二个办法是联络所有的丝客人，相约不卖，由他们去向洋人接头讲价，成交以后，抽取佣金。

胡雪岩讲得很仔细，尤五也听得很用心。耳中在听，心里在算，照胡雪岩的办法，十万银子就可以做五十万银子的生意，赚来的钱对分，每人有五万银子，加上已经在手里的五万，恰好可以还“三大”的借款。他不能不动心。

“小爷叔！”他说，“你的算盘真精明，我准定跟你搭伙。我们啥时候动身到上海？”