

高

阳

著

# 胡雪岩全传



做官要读《曾国藩》  
经商必看《胡雪岩》

上册

# 胡 胡 胡

111

胡 胡 胡 在 胡 胡 胡 子  
胡 胡 胡 在 胡 胡 胡 子

胡雪岩全傳

上冊

著作权合同登记号:30-1995-01

## 胡雪岩全传

---

著 者 高 阳

责任编辑 金 剑

封面设计 王 辉

出版发行 南海出版公司

公司地址 海口市机场路友利园大厦B座3楼 邮编 570203

经 销 新华书店

印 刷 煤炭工业出版社印刷

开 本 850×1168 1/32

印 张 60

印 数 1-10000

字 数 1862千字

版次印次 1998年11月第1版 1998年11月第1次印刷

书 号 ISBN7-5442-0634-3/I·107

定 价 89.80元

---

南海版图书 版权所有 盗版必究

# 目 录

请读高阳(代序).....	(1)
“红顶”戴摘一巨商	
——《胡雪岩全传》赏析之一 .....	(4)
胡雪岩形象的文化蕴涵	
——《胡雪岩全传》赏析之二.....	(20)
螺蛳太太——大厦将倾时的铁腕女性	
——《胡雪岩全传》赏析之三.....	(27)
简析胡雪岩的义气	
——《胡雪岩全传》赏析之四 .....	(34)
发迹江南 .....	(38)
红顶商人.....	(936)
灯火楼台 .....	(1228)
后记 .....	(1850)

## 请读高阳(代序)

王先霈

在港台小说大家中间,金庸早已为大陆千万读者所熟知,“金迷”的队伍已经相当庞大并且还在继续壮大,“金学”的名号已经被人提出来,正在进入大学讲堂,似有成为显学的趋势;琼瑶在青少年中曾拥有众多的崇拜者;相比之下,高阳的门前则稍觉冷落。也许,高阳作品中的历史内容要深厚一些,对于读者的人生体验、历史视野和文化兴趣要求要高一些,客观限制了某些人群对它的接近。但是,为什么有的学富五车的大学者,在开拓“金学”的同时,没有给予高阳以应有的充分重视呢?文学史上不乏这样的现象:有的作者、有的作品需要更长的时间、甚至需要到作者身后,才能被社会广泛承认,其价值才得以为人们所认识。就对高阳作品的判断而言,眼下,倒是某些书摊的业主表现了职业的敏感与机智,他们用大字书写的广告是——“当官要读《曾国藩》,经商要读《胡雪岩》。”《胡雪岩》是高阳小说的代表作。这条广告意思明确,吸引力鼓动力很强,更可贵的是,它符合实际。经商的人,从事商业、金融这一类工作的人,如果不读《胡雪岩》,实在是一个小小的遗憾。不仅如此,对于任何一个爱读小说的人,对于任何一个愿意从小说看人情世态的人,不读《胡雪岩》也算得一个遗憾。胡雪岩在中国近代史上实有其人,他从给人当小伙计起步,最后竟成了红顶商人,其生平事迹本身就有极大的传奇性。此人主要活动于上一世纪70、80年代,他不但是活跃于商场之内,而且与官场、潜帮、洋人——五行八作、三教九流打交道,差不多都能游刃有余。他所处的是,由闭关锁国的封建社会向门户开放的半封建半殖民地社会转折的时期,他在那一个转型期从事经济活动,其时代背景、社会性质和我们今天根本不同,但是,他的成功与失败也还是提供了不少可供我们思索的东西。前两年已经有《胡雪岩的经营技巧》之类出版物问世,大概就是发挥这种借鉴作用的尝试。这只是一个浅层次的尝试。《胡雪岩》这一系列小说的主要价值,并不

在记录了多少经营技巧，高阳在这个人物形象中间注入了自己的读史心得和观世体验，写出了许多的人情世故。高阳的小说启悟读者，如何阅人阅世，如何立身处世，在这些方面，它们能给读者的，或许比金庸、琼瑶的作品能给读者的还多一点。

胡雪岩的经济活动的方式、形态，已经具有颇为浓厚的现代色彩。他办钱庄、贩军火、做期货，凡是那时有可能做的生意他都干。而他毕竟只是一个商人，一个标准的纯粹的商人。他依靠自己的经营胆略、经营技巧，依靠自己的资本，也依靠了自己的机遇和运气立足于社会，发展实业，聚集财富。一旦运气不佳，他就失败了，破产了。他同盛宣怀那样的官商是很不一样的。胡雪岩面临的难题是，腐败低能的官僚集团当政，列强在军事上侵略、在政治上凌逼、在经济上挤压，在这种形势下，他的事业怎样才能存在、才能发展？他要有经济上的方略，更要有政治上的方略，还要有社交上的十般武艺。我还觉得，作为高阳笔下一个文学人物的胡雪岩，作为特定境遇下的人，他面临着更为突出的难题，那就是，在那种复杂污浊的环境中人世，而想作一个活跃的、不断有所开拓的人，如何安顿自己的心灵。作为商人，想在商业上有大作为的人，不能只靠克扣斤两的小把戏，不能不讲商业道德。他与漕帮交往，被帮中人尊为“小爷叔”，他的言行必须顾及行帮的规矩。他借官员作靠山，与抚台王有龄结为生死之交，为左宗棠所倚重，不但表明他很有政治头脑，也制约着他要注意行为的政治规范。胡雪岩是从下层奋斗出来的，他了解下层人物的苦乐悲欢与期望算计，下层圈子也有一套不成文的规则，胡雪岩深知这种规则并且善于运用它，他“御下”讲究宽严有度，能够震慑也会笼络。他的接触面非常之广，所接触的各种圈子差别很大，甚至彼此对立，各有自己的道德观念和行为规范。他要适应这些不同的社会层面，同时，他还想保持自己独立的做人原则，不愿做“见人说人话，见鬼说鬼话”的滑头小人。你看，这岂不是很困难很难吗？面对这种困难，胡雪岩如何处理呢？书中写到，他的律身格言是：“上半夜替自己想想，下半夜替别人想想”。这句话大约有两重意思。第一重意思是说，商人固然要利己，利己必须把握一个限度。一味利己，只考虑自己赚钱，一点也不考虑别人，不想到别人也要赚钱，到头来必然于己不利，人家不愿与你来往，你怎么能赚钱？为了于自己有长久的利，有更大的利，就不能不适当地利人。如何划分自己的利与他人的利，如何处理两者关系，就是很高的艺术了。这句话的第二重意思是说，要在自己的办事原则和

别人办事原则之间寻找交切点,既不过分勉强别人,也不过分委屈自己。与漕帮共事,不坏漕帮的规矩;为衙门办事,不坏衙门的制度;同时,又都不改变自己做人的尺寸。这里,需要更精妙的艺术。书中许多饶有趣味的叙写,就是表现胡雪岩怎样解开这样的一个个难题。从很高的标准看,胡雪岩的这些做人的技巧也许是不足道的,同今天所要求的社会主义道德之间的距离不可以道里计。但是,如果我们暂时屈尊,把标准放低一点,那么,我们与交往的人,能够按照那一句话去做,比之还远没有绝迹的为了蝇头小利不惜戕害人命者,比那些贩卖假药假酒的人,比那些贪赃在法、侵吞挥霍民脂民膏的人,总要强得多了。

人活在世上,不可以波有:做人的原则。人在社会上生存,不可能不与他人相处。自我与他人,各自做人的原则不可能没有差别。有了差别,就会发生矛盾冲突。两种或两种以上的做人原则碰到一起,要末立刻分开,要末有人让步,比较合理的是双方各作一点让步。与人妥协是社会活动得以进行的必要前提。既然如此,那么看看胡雪岩怎么处理这类事,他周围的人怎么处理这类事,处理好坏与他们办事的成败利钝有何关系系,也可使我们多一些参照。

为了上述的原因,请读高阳。读了,可以间接地丰富阅历,可以得到教益,可以得到休息。你不会失望的。



# “红顶”戴摘一巨商

## ——《胡雪岩全传》赏析之一

刘安海

胡雪岩是确有其人的。历史上的胡雪岩生于一八二三年，安徽绩溪人（一说浙江杭州人），本名胡光墉，“雪岩”是他的字。早年在杭州设银号，继而捐纳，入浙江王有龄幕。一八六一年曾运办军火粮食接济杭州湘军，在江面被太平军阻遏，不久杭州陷落，王有龄自杀。一八六二年他奉左宗棠（兼署浙江巡抚）命，与法国人组织“常捷军”，对抗太平天国部队。一八六六年九月协助闽浙总督左宗棠创办福州船政局，十月左宗棠调任陕甘总督，开始筹划西征事宜，胡雪岩主持上海采运局，为左宗棠筹胸。一八七二年前后，胡雪岩代表左宗棠借内外债达一千二百余万两白银，继而在南方各省广设阜康银号与当铺，创立杭州庆余堂中药店，一八八四年，胡雪岩由于受洋商排挤破产，星年忧愤而死。很显然，胡雪岩的生平本身就极具传奇性，他以微贱的出身而成为清代显赫一时的大财神，最终又彻底破产，大起大落的一生充满了拔群不见的色彩，是作家求之不得的创作题材，早在一九三年署名大桥式羽的作者就创作了《胡雪岩外传》。著名文学史家阿英在《晚清小说史》中指出这是一部“写当时这金融巨人历史的小说”，同时批评这部作品“完全抛弃了这个经济巨人的社会活动，仅仅写了他的糜费的、帝王一般的私生活，他的家庭间琐琐碎碎情形”（《晚清小说史》第68页，人民文学出版社1980年版）。《胡雪岩全传》就不同了。高阳以极大的热情，用匠心独运的艺术构思、鞭辟入里的艺术笔触，替这位风云一时的巨商立传，为这位盛极而衰的人物精心谱写了一曲慷慨悲歌，对他的生财之道、笼人之方、待人之心、眼光之炬、儿女之情、生活之侈、失败之因等种种情状曲尽描摹，细致刻画，成功地塑造了胡雪岩这个先戴上“红顶”、后又摘下“红顶”的巨商典型形象，生动地表现了胡雪岩作为性情中人的性格特征。

### 1. 生财之道

胡雪岩的生财之道就是经商，而古往今来经商者远非胡雪岩一人，他何

以借经商而发了财呢？小时候的胡雪岩父死家贫，在钱庄里当学徒，扫地倒泔壶什么都做，以致给人一种“纨绔”、擦鬼儿，即地痞无赖的印象。杭州钱庄的饭碗敲破之后他到上海寻生意，由于囊中羞涩，只有终日住在小客栈里杜门不出，一连七八天仅以两个烧饼、一碗开水填肚，以致饿得头昏眼花，心里发慌，最后只得将一件线春袍子当掉，真可谓穷得叮当响。

然而胡雪岩曾以自身的失业襄助了潦倒的冗吏王有龄。这王有龄的父亲在世时，曾替他捐过一个“盐大使”，因为没有本钱，还不曾作官。自有了胡雪岩接济的五百两银子以后就顿时升迁，被委署为乌程县知县，兼署湖州府知府。王有龄深感胡雪岩对他的恩重如山，遂与其结为生死之交。后来胡雪岩充分利用王有龄在官场上的发达，在杭州、湖州、上海、宁波、长沙、汉口等二十多处开设阜康钱庄及分号；他对官府势力、漕帮首领和外商买办极尽巴结，用心钻营，层层投靠，且能左右逢源，屡屡见效；他以精明的周旋、细致的计算，不断地笼络人心，拉拢富商，进贡名流，网罗赌棍，直至不借花大价钱混迹于勾栏瓦肆赌场，殚精竭虑地做丝生意、茶生意，办典当，开庆余堂中药店，更是不遗余力地做大做军火生意；他还与德、英等国的洋商巧为周旋，出面借洋债一千二百多万两白银，力助左宗棠西征、开船运局、办洋务，从而开中国近代借外债兴实业之先河。在这整个过程中，胡雪岩还不借以重金为妓女赎身，转手又奉送于高官。由于胡雪岩长期混迹于官场，和王有龄、黄宗汉、何桂清、左宗棠、蒋益澄、宝善等官场要人以及古应春、郁四、尤五、稽鹤龄、庞二等江湖帮派、洋场买办等结为莫逆，加之他本人头脑灵活、精于谋划、眼光锐利、手段多样，很快大有建树，富甲江浙，终至在杭州、上海立足，由市井布衣跻身于江浙大贾之列，因此受到朝廷赏识。左宗棠特地用一个“附片”专为胡雪岩保荐加官，其措词曰：“按察使衔福建补用道胡光塘，自臣入浙，委办诸务，悉臻妥协。杭州光复后，在籍筹办善后，极为得力，其急公好义，实心实力，迥非寻常办理赈抚劳绩可比。逼臣自浙而闽而粤，叠次委办军火军精，络绎转运，无不应期而至，克济军需”，是故恳请“破格优奖，心昭激励，是否赏加布政使衔”。于是胡雪岩被授戴二品顶戴，成为晚清穿黄马褂、紫禁城骑马的唯一戴红顶子的商人，其发展达到了颠峰。

以胡雪岩所处的晚清的社会背景，以当时清朝复杂的政商关系，以他本人亦官亦商的糴地身分，完成这样一个从市井布衣到布政使衔的旋升，对胡雪岩来讲绝非易事。换句话说，胡雪岩在生财之道上走得并不轻松，而是艰

难有加。仅从他晋见左宗棠中就不难想象他在这整个过程中经历了怎样的曲折，受尽了怎样的羞辱。初见左宗棠时，胡雪岩在小人散布的流言之下已先处于一种非常不利的地位，因此，左宗棠对他前来拜见即使“听得脚步声”，也“挥似不觉”，“那双眼睛，颇具威严”，并讥讽胡雪岩“倒是得风气之先，怪不得王中露在世之日，你有能员之名”，还“面无表情”地嘲笑胡雪岩“很阔”、“起居饮用，伊如王侯”……在这种情况下，亏得胡雪岩以得体适当的应对、拿捏准确的行动、洞明练达的人情、款款人心的话语，当然更由于那报效的一万石米，终于赢得了左宗棠的信任：

“大人不必操心了。这一万石米，完全由光塘报效。”

“报效？”左宗棠怕自己是听错了。

“是！光塘报效。”

“这，未免太破费了。”左宗棠问道：“老兄有什么企图，不妨实说。”

“毫无企图。第一，为了王中丞；第二，为了杭州；第三，为了大人。”

“承情之至！”左宗棠拱拱手说，“我马上出奏，请朝廷褒奖。”

“大人栽培，光猜自然感激，不过，有句不识抬举的话，好比骨鲠在喉，吐出来请大人不要动气。”

“言重！言重！”左宗棠一叠连声他说，“尽管请说。”

“我报效这批米，决不是为朝廷褒奖。光塘是生意人，只会做事，不会做官。”

“好一个只会做事，不会做官！”这一句话碰到左宗棠的心坎上，拍着炕几，大声地说。赞赏之意，真个溢于言表了。

“我在想，大人也是只晓得做事，从不把功名富贵放在心上的人。”胡雪岩说，“照我看，跟现在有一位大人物，性情正好相反。”

前半段话，恭维得恰到好处，对于后面一句话，左宗棠自然特感关切，探身说道：“请教！”

“大人跟江苏李中丞正好相反。李中丞会做官，大人会做事。”胡雪岩又说：“大人也不是不会做官，只不过不屑于做官而已。”

“啊，痛快，痛快！”左宗棠仰着脸，摇着头说，是一副遇见了知音的神。

胡雪岩见好即收，不再奉上高帽子，反而谦虚一句：“我是信口胡说。在大人面前放肆。”

“老兄，”左宗棠正色说道，“你不要妄自菲薄，在我看满朝朱紫贵，及得上

老兄识见的，实在不多。你大号是哪两个字？”“草字雪岩。风雪的雪，岩整的岩。”

“雪岩兄，”左宗棠说，“你这几年想必一直在上海，李少荃的作为，必然得知，你倒拿我跟他比一比看。”

“这，”胡雪岩问道，“比哪一方面？”

“比比我们的成就。”

“是！”胡雪岩想了一下答道：“李中丞克复苏州，当然是一大功，不过，因人成事，比不上大人孤军奋战，来得难能可贵。”“这，总算是一句公道话。”左宗棠说，“我吃亏的有两种，第一是地方不如他好，第二是人才不如他多。”

“是的。”胡雪岩深深点点头，“李中丞也算会用人的。”

“那么，我有句很冒昧的话请教，以你的大才，以你在王中丞那里的业绩，他倒没有延揽之意？”

“存过的。我不能去！”

“为什么？”

“第一，李中丞对王公有成见，我还为他所用，也太没有志气了。”

“好！”左宗棠接着问：“第二呢？”

“第二，我是浙江人，我要为浙江出力，何况我还有王中丞委托我未了的公事，就是这笔买米的款子，总要有个交代。”

“难得，难得，雪岩兄，你真有信用。”左宗棠说到这里，喊一声：“来呀！留胡大人吃便饭。”

在自己处于不利的情况下第一次去见左宗棠，终于越过重重障壁，最后获得如此之礼遇，不能不叫人佩服，也不能不叫人叹慨他在生财之道上的艰辛。

## 2. 笼人之方

投靠官方是胡雪岩经商的一大法宝，同时他还极会笼络人心。最初出现在我们眼前的胡雪岩是这样一个人：

小胡生得一双四面八方都照顾得到的眼睛，，加上一张常开的笑口，而且为人“四海”，所以人缘极好。

他因为襄助王有龄而丢掉了在信和的饭碗，等王有龄做了官。胡雪岩也因此之故而开始发迹的时候，大家以为他会再度回到信和，报那被解雇的一箭之仇。可他不到信和，放弃扬眉吐气的机会，宁愿委屈自己，而保全别人的

面子，以致给人这样一种感觉：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。所以人们都愿意与胡雪岩倾心结交，说：“跟我们这位胡大哥在一起，实在有劲道。”他自己要开钱庄，首先找到信和，与张胖子商量，申明让开信和的路子，并请张胖子为他找档手，及至跟大源的刘庆生见面，很快就将对方笼络了。王有龄本想委托胡雪岩作海运局的押运委员，胡雪岩却要周委员去代理坐办，这样既误不了事，又给了周委员面子。只此一举，就将周委员笼络得服服帖帖。他笼络郁四也是极见工夫的。郁四在湖州和土娟“水晶阿七”相好，而水晶阿七和小和尚陈世龙曾是邻居，彼此颇有些暧昧关系，郁四对此心存芥蒂，甚至不准小和尚与水晶阿七见面。得知这些情况后，胡雪岩审时度势，把各个方面都核糊得光光洁白，最后决定把小和尚带到杭州去：

“噢！”郁四不解，“你怎么想的，要把他带到杭州去？”

“我在杭州，少这么一个可以替我在外面跑跑的人。”胡雪岩这样回答。

“他从没有出过湖州府一步，到省城里，两眼漆黑，有啥用处？”

胡雪岩没有防到，郁四会持反对的态度，而且说的话极在理，所以他一时无法回答，不由得楞了一楞。

这一楞便露了马脚，郁四的心思也很快，把从阿七提起小和尚以后，胡雪岩所说的话，合在一起想了一下，断定其中必有不尽不实之处，如果不想交这个朋友，可以置诸不问，现在彼此一见，要往深里结交，就不能听其自然了。

“小和尚这个人滑得很，”他以忠告的语气说：“你不可信他的话。”

光棍“一点就透”，胡雪岩知道郁四已经发觉，小和尚曾有什么话，他没有告诉他。有道是“光棍心多”，这一点误会不解释清楚，后果会很严重。但是解释也很难措调，说不定就是一出“乌龙院”，揭了开来，郁四脸上会挂不住。

再想想不至于，阿七胸无城府，不像阎婆惜，郁四更不会像宋江那么能忍，而小和尚似乎也不敢，果有其事，便决不肯坦率自道郁四不准他上阿七的门。不过阿七对小和尚另眼相看，那是毫无可疑的，趁此机会说一说，让郁四有个警觉，也不算是冒昧之事。

于是他说：“郁四哥，我跟你说实话。小和尚这个人，我倒很中意。不过他说你不准他上门，所以我不能在湖州用他。你我相交的日子长，我不能弄个你讨厌的人在眼前。我带他到杭州就无所谓了。”

这才见得胡雪岩用心之深！特别是当着阿七，不说破他曾不准小和尚上

门的话，郁四认为他为朋友打算，真个无微不至。照此看来，他要带小和尚到杭州，多半也是为了自己，免得阿七见了这个“油头小光棍”，心里七上八落。

这是在郁四面前，至于在阿七面前则又不同了：

谈完正事，谈到小和尚，却是阿七先提起来的，“胡老板，”她问，“你想把小和尚带到杭州去？”

“是啊，还不知道他自己的意思怎么样？”

“他自然肯的。”阿七又问，“我倒不懂胡老板为啥要把他带到杭州去？”

这话在郁四问，不足为奇，出于阿七之口，就得好好想一想，或许她已经疑心是郁四的指使，先得想办法替她解释这可能已有的误会。

“老实跟四嫂说，我看人最有把握。”他从从容容地答道：“小和尚人最活络，能到大地方去历练历练，将来是一把好手。我不但要带他到杭州，还想带他到上海。”

“上海十里夷场，他一去，更不得了。”

阿七以一种做姐姐的口吻拜托：“胡老板要好好管一管他。”

“是阿！”胡雪岩趁机说道：“郁四哥劝我，还是把小和尚放在湖洲，多几个‘管头’，好叫他不致调皮。调皮不要紧，只要‘上路’，我有办法管他。”

这一说，阿七释然，郁四欣然，事实上阿七确有些疑心，让胡雪岩把小和尚带到杭州是郁四的授意，现在才知道自己的疑心是多余的。

一个“释然”，一个“欣然”，皆得乎胡雪岩一心。不仅如此，以后胡雪岩还替小和尚去掉了阿七一次次前来纠缠的关系，还帮助郁四与阿七破镜重圆，并帮助郁四理好了家，胡雪岩大有笼人之方。

### 3. 待人之心

胡雪岩虽然是一个商人，但他并不唯利是图，而是古道热肠，急人所难，讲究情份，注重义气。当杭州被太平军紧紧包围时，他冒着生命危险只身逃出杭州；在上海不顾劳累，忍着伤痛，竭尽全力地筹集粮食；然后在家人状况不明的情况下，他调动关系、运用策略说服洋将华尔拨出旗下佣兵护航；他本人则不顾众人百般劝阻，带着伤指挥粮船，冒死将粮食运到了杭州城外。这一切都是为了浙江巡抚王有龄和陷人大饥饿之中的全城百姓。当他接到王有龄的遗疏的时候，“眼圈就红了”，及至病中“烧得不断谚语，不是喊‘雪公’，就是喊‘娘’。得知王有龄死了以后，更是“双眼交流”。这里除开胡雪岩当时客观上是站在反对太平天国起义军的反动立场上不说，但就他与王有龄的关

系来说，后者毕竟是他的患难之交，毕竟是他平地崛起的第一个政治靠山，毕竟王有龄“倚胡雪岩如左右手，已养成‘一日不可无此君’的习惯了”。胡雪岩之冒死出杭州、再欲进杭州虽然有彼此不可分割的利害彼关的利益在，但就中所存在的他待人厚道的心意、义薄云天的情谊，却是不容忽视的客观事实。这从王有龄在杭州自杀之后胡雪岩的行动中可以进一步看出来。王有龄的积蓄生前是交给胡雪岩营运，连同王有龄弄掉了折子，其遗属并不知道放在云南的二万，共计十二万两银子，一方面胡雪岩不会“起黑心”，另一方面当时“这样子的局面，放出去的款子，摆下去的本钱，一时哪里去回笼？”他感到一时之间不好交代，在同古应春商量的过程中，他吐出了肺腑之言：

“这倒没有什么好筹划的，反正只要胡雪岩一家有饭吃，决不会让王家吃粥，我愁的是眼前！”胡雪岩说：“王雪公跟我的交情，可以说他就是我，我就是他。他在天之灵，一定会谅解我的处境。不过王太太或者不晓得我的心，他家的亲友更加隔膜，只知道有钱在我这里，不知道这笔钱一时收不回来。现在外头既有这样的闲话，我如果不能拿白花花的现钱子捧出来，人家只当我欺侮孤儿寡母。这个名声，你想想，我怎么吃得消？”

而且胡雪岩一心所想的还是“总要想办法替他表扬表扬，留个长远的纪念，才对得起死者。”及至数年后，胡雪岩攀上左宗棠，心中念念不能忘怀的仍是要替王有龄报仇。

从胡雪岩重用张胖子的事例中也可以看出他是如何的重义气。张胖子曾是信和的“大伙”，当初胡雪岩在信和出纰漏，是他一手处置的，用他的话就是“说实在的，当初那件事，东家大发脾气，我身为大伙，实在叫没法子，只好照店规行事”，为此，他“有些内疚于心”。以后胡雪岩由学生意爬到大老板的高位，张胖子则从钱庄大伙计跌落到开小杂货店的地步。胡雪岩发迹之后不仅捐弃了前嫌，而且没有嘲笑张胖子，更为难得的是他起用张胖子作生意上的伙伴。虽然此前张胖子因为吃钱庄饭吃得寒心，曾跪在关帝菩萨面前赌咒发誓从今往后再也不吃钱庄饭，再也不帮人家做钱庄，而胡雪岩却为了既保住张胖子的面子、不会应咒，又为了让他出来做生意上的伙伴就对他说他不是请张胖子做阜康的伙计，而是请他“做股东，等于你自己做老板”，“对我来说，你是股东，对阜康来说，你是大伙。你不是替人家做伙计，是替自己做。”并且借一万两银子算做张胖子的股份，另外还开一份薪水，同时把张胖子的小杂货铺盘给阿祥，待人的善良之心布及方方面面。还有一件和张胖

子太太相关的事。在胡雪岩还没有遇见王有龄而处在落魄之际，他为朋友向张太太借了五两银子，将他娘给他的、他看得很贵重、但连一两银子都不值的一只银镶风藤圈子押上，目的在于提醒自己不要忘掉还钱。以后银子还了，但并不取走镯子，因为在胡雪岩看来，还的五两银子决不是当时的五两银子，等于欠下的情还没有报，说要等张太太有啥为难的事去找了他，他帮了一个忙，才肯将镯子收回。等胡雪岩起用张胖子做生意上的伙伴，张太太以为算是帮了她一个忙，而胡雪岩则说这是“为了同行的义气，再说男人在外头的生意，不关太太的事”，所欠之情，还不能“划帐”，仍不肯收回镯子，一直要等替张太太“做件称心满意的事”，才算补报了张太太的情。这件事使得张胖子感慨道：“雪岩这人够味道就在这种地方，明明帮你的忙，还要叫你心里舒坦。”种种事实表明，胡雪岩是一个重义气、念故旧、思谋周密、行事漂亮的人物。

#### 4. 眼光之炬

在高阳的笔下胡雪岩是一个极富理想色彩的人物，作者不是一般地写他如何经商、如何发财，而是以理想的光焰去烛照胡雪岩，极力铺排他在经商之中的眼观六路、耳听八方、处处留心、时时在意，写出了他做生意的眼光之炬。其具体表现如下：

①做生意要齐心，要有人缘。胡雪岩一再说做生意“第一要齐心，第二要人缘”，“我一向的宗旨是：有饭大家吃，不但吃得饱，还要吃得好。做生意跟打仗一样，总要同心协力，人人肯拼命，才会成功”，他强调做生意“要人手”，要“多找好帮手”，他经常引用杭州的一句俗语：“花花轿儿人抬人”，而不要拆人家的台，他说：“要成大事，全靠和衷共济，说起来，我一无所有，有的只是朋友。要拿朋友的事当自己的事，朋友才会拿你的事当自己的事”；

②做生意要先做名气，先创牌子。胡雪岩说做生意“第一步要先做名气，名气一响，生意才会热闹”，“做生意的道理都是一样的，创牌子最要紧”，他提出给军营、粮台送“诸葛行军散”等药品，“就是为了创牌子的”，他说“创出金字招牌，自然生意兴隆达四海”；

③做生意要有眼光。胡雪岩对刘庆生说：做生意“顶要紧的是眼光，生意做得越大，眼光越要放得远……做大生意的眼光，一定要看大局，你的眼光看得到一省，就能做一省的生意，看得到天下，就能做天下的生意，看得到外国，就能做外国的生意”，凭着这种眼光，他很早就打算让陈世龙学洋文，他听从稽鹤龄，主张养“门客”，他说“要弄个舒舒服服的大地方，养班吃闲饭的人，三



年不做事，不要紧，做一件事就值得养他三年”，他甚至不惜让刘不才大输嫖赌吃喝、无所不精、有几代积蓄的丝业世家庞二爷，以便好相机进言，即使一次生意做不成功，“以后跟他合作的日子还有”，胡雪岩认为“做生意也是赌心思”，他在裕记丝栈一间小房里听隔壁人谈地皮生意，等陈世龙一到两人马上就上海西面一带兜风，也计划做地皮生意；

④做生意要把握住机会。胡雪岩说：“做生意把握机会，是第一等的学问”，“用兵之妙，存乎一心！做生意跟带兵打仗的道理是差不多的，只有看人行事、看事说话，随机应变之外，还要从变化中找出机会来，那才是一等一的本事”，他强调做生意“须抢在人家前头，才有大钱可赚”，“做生意一步落不得后，越早到消息灵通的地方越好”，他对刘庆生说：“生意一定要做得活络，移东补西不穿绷，就是本事。你要晓得，所谓‘调度’，调就是调动，度就是预算，预算什么时候有款子进来，预先拿它调动一下，这样做生意，就比人家走在前面了”；

⑤冒险做生意。胡雪岩主张做生意要敢于冒险，他说：“不冒险的生意，人人会做”，而“冒险值得不值得”就看名和利这“两样当中能不能占一样”，他在进行冒险的同时还能做到如张胖子所称赞他的“总是要先想到退步”；

⑥做生意既要顾前也要顾后。胡雪岩说：做生意“顾前不顾后，一门心思想赚，那种生意做不好的”，“这一面占了便宜，那一面就要吃亏”，“买卖双方，一进一出，天生是敌对的，有时候买进占便宜，有时候卖出占便宜，会做生意的人，就是要两面占便宜，涨到差不多了，卖出，跌到差不多了，买进，这就是两面占便宜”……

胡雪岩经商的眼光之炬还有很多内容，有力地表现了他性格特征的某些侧面。而且这些内容引起了中外读者的广泛注意，高阳在《后记》中“写道：《胡雪岩全传》出版后，“许多外国读者，他们不识中文，特为请他们的中国朋友讲解。但说来让我有些啼笑皆非，这些外国读者是想从拙作中，学得胡雪岩的经商技巧”，这可以看作这方面的一个注脚。

## 5. 儿女之情

虽然在胡雪岩身上有很多不同于其他商人的品质，但他终究是一个商人，无论是他的重义气也好，热心肠也好，其中都含有直接“重利”或间“重利”的成分。以他有王有龄的关系来说，他心中清楚王有龄“在我们浙江的官声，说实话，并不是怎么样顶好，而他照样掺和，两人的情谊至少有一半是建立在