

红顶商人

讲透中国传统政商关系的至高经典

从店伙计到大清首富花了30年，从首富到倾家荡产只花了3天。
经商的看到生存的安全边界；从政的看到权力的雷区所在。

胡雪岩

长篇小说

高阳 著

6

悲凉醒世
大结局



江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

红顶商人

讲透中国传统政商关系的至高经典

从店伙计到大清首富花了30年，从首富到倾家荡产只花了3天。
经商的看到生存的安全边界；从政的看到权力的雷区所在。

胡雪岩

高阳著
浙江文艺出版社

6

悲凉醒世
大结局



图书在版编目 (CIP) 数据

红顶商人胡雪岩 . 6, 悲凉醒世大结局 / 高阳著 . --
南京 : 江苏文艺出版社, 2012. 9
(读客知识小说文库)
ISBN 978-7-5399-5563-6
I . ①红… II . ①高… III . ①长篇小说 - 中国 - 当代
IV . ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 211908 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《灯火楼台 (下)》)

书 名 红顶商人胡雪岩 . 6, 悲凉醒世大结局

著 者 高 阳

责任编辑 姚 丽 丁小卉

特约编辑 张福建 吴 涛

责任监制 刘 巍 江伟明

策 划 读客图书

版 权 读客图书

封面设计 读客图书 021-33608311

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司
江苏文艺出版社

出版社地址 南京市中央路 165 号, 邮编 : 210009

出版社网址 <http://www.jswenyi.com>

印 刷 北京盛兰兄弟印刷装订有限公司

开 本 680mm x 990mm 1/16

印 张 21.75

字 数 335 千

版 次 2012 年 12 月第 1 版 2012 年 12 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5399-5563-6

定 价 32.00 元

如有印刷、装订质量问题, 请致电 021-33608311 (免费更换, 邮寄到付)

版权所有, 侵权必究

目录

第一章 最后一步救命棋，

胡雪岩收购新式缫丝厂 /1

“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。

第二章 危机暴起，胡雪岩钱庄遭遇挤兑风潮 /53

回到阜康，他是从“灶披间”的后面进去的，大门外人声鼎沸，闻之心惊，进门未几，有个姓杜的伙计拦住他说：“宓先生，你不要到前面去！”“为啥？”“刚才来了两个大户，一个要提二十五万、一个要提十八万，我说上海的头寸，这年把没有松过，我们档手调头寸去了，他说明天再来。你一露面，我这话就不灵了。”山穷水尽的宓本常真有柳暗花明之乐，心想说老实话也是个搪塞法子，这姓杜的人很能干，站柜台的伙计，以他为首，千斤重担他挑得动，不如就让他来挑一挑。

第三章 平息风潮，胡雪岩稳住阵脚筹对策 /109

“对啊！”德馨说道，“请杨师爷拟好了稿子，就请他翻密码好了。小妾也可以帮忙。”“这，怎么好麻烦二太太？”“怕什么？我们两家什么交情。”真是盛情难却，胡雪岩只有感激的份儿，在请杨师爷的这段时间中，离座踱着方步，将要说的话都想好了。“杨师爷，拜托你起个稿子，要说这样子几点：第一，请左大人为了维持人心，打电报给上海道，尽力维持阜康；第二，请两江各衙门，暂时不要提存款；第三，浙江刘抚台、德藩台很帮忙，请左大人来个电报，客气一番。”

第四章 情势巨变，胡雪岩着手破产清算 /145

等德馨一走，胡雪岩与螺蛳太太关紧了房门，整整谈了一夜。第二天分头采取了几项行动，首先是发密电给汉口、镇江、福州、长沙、武昌各地的阜康，即日闭歇清理；其次是托古应春赶紧回上海，觅洋商议价出售存丝；第三是集中一把现银，将少数至亲好友的存款付讫，再是检点一批首饰、古玩，约略估价，抵偿德馨经手的一批存款。当然，还有最要紧的一件事是，开列财产目录。

第五章 查封典当，局中设局斗心斗智 /179

等周少棠细说了他发现唐家要卖木器的经过，杨书办立刻下了一个判断：“唐子韶要带了他的小老婆，逃之夭夭了。”周少棠也是如此看法，“逃到哪里呢？”他问，“不会逃回徽州吧？”“逃回徽州，还是可以抓回来的。只有逃到上海，在租界里躲了起来，只要他自己小心，不容易抓到。”杨书办又说，“我看他用的是缓兵之计，卖田最快也要十天半个月，要开溜，时间上足足够用。”

第六章 大势已去，胡雪岩革职散家 /234

于是古应春缓慢地念道：“现在阜康商号闭歇，亏欠公项及多处存款，为数甚巨。该号商江西候补道胡光墉，着先行革职，即着左宗棠饬提该员，严行追究，勒令将亏欠多处公私等款，赶紧逐一清理。倘敢延不完缴，即行从重治罪。并闻胡光墉有典当二十余处，分设各省，茧丝若干包值银数百万两，存置浙省。着该督咨行该省督抚一一查明办理，将此谕令知之。”念完问道，“听明白没有？”

第七章 人去楼空，一代商圣成旧梦 /272

于是谈肺腑之言、根本之计了，首先是乌先生发问：“大先生，你自己觉得这个跟斗是栽定了？”“不认栽又怎么样？”“我不认栽！”螺蛳太太接口说道，“路是人走出来的。”“年纪不饶人！”胡雪岩很冷静地说，“栽了这个跟斗，能够站起来，就不容易了，哪里还谈得到重新去走一条路出来。”“不然，能立直，就能走路。”乌先生说，“大先生，你不要气馁，东山再起，事在人为。”“乌先生，你给我打气，我很感激。不过，说实话，凡事说来容易做起来难，你说东山再起，我就不晓得东山在哪里。”

第八章 宝物遭人掠取，一线生路变绝路 /315

“阿云，”她说，“佛争一炷香，人争一口气，一口气咽不下，哽在喉咙口，我会发疯。我只有想到一件事，心里比较好过些，我要叫起黑心吞没我活命的东西，还狠得下心，到巡抚衙门去告密的人，一辈子会怕我。”阿云愕然，“怕点啥？”她怯怯地问。“怕我到阎罗大王那里告状告准了，无常鬼会来捉她。”“太太，你，”阿云急得流眼泪，“你莫非要寻死？”螺蛳太太不做声，慢慢地闭上眼，嘴角挂着微笑，安详地睡着了。这一睡再没有醒了，事后检查，从广济医院梅藤更医生那里取来的一小瓶安神药，只剩了空瓶子了。

最后一步救命棋，胡雪岩收购新式缫丝厂



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，都可以排闥直入去打交道，所以他不敢不尊敬，但胡雪岩却不大喜欢这个人，就因为势利之故。

但这次他是奉了他们“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，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，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！”

“这还用得着我说不？”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，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。”



幕后老板

“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，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，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，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，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，当面谈谈。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。”

“小爷叔你不认账，人家有什么办法？”

七姑奶奶说道：“到时候，你到京里去一趟，索性连耳根都清静了。”

“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。买丝收茧子，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，地位根本不能跟必本常这班“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大不相同了。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，便越发谨慎了。

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，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，以我们多少年的交情来说，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，光是懂得一点皮毛，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。”