

# 胡雪岩是非论

历以平 编著

现代出版社

**书名 胡雪岩是非论**

**【版权页情况】**

出版社：现代出版社

书号：ISBN 7—2205—3032—0

版本：2005年4月第一版

署名：历以平/编著

电子版定价：5.00元

## 目 录

### 第一章 一诺千金，重信守义

胡雪岩经常说的一句话是“做人无非是讲个信义”。是的，古人关于信义的说法很多，孟子曰：“人而不信，不知其可也。”、“一诺千金”、“一言既出，驷马难追”讲得都是信义。信用信义是一个人立身作事的根本。虽然道理极为浅显，但是能够真正地在为人处世中处处守信义，履行自己的诺言，而不失信于人，却很难。

答应了事，不能反悔

要想吃得开，一定要说话算数

信义重于金钱

礼尚往来，铸就信任

时刻不忘，兑现自己的承诺

维护信用，始终如一

信义经商，招来天下财

### 第二章 以情动人，以心交心

胡雪岩善于结交各种各样的朋友，从江湖帮派到官场中人，三教九流，无所不有。他结交朋友最基本的方法和原则无非是“以情动人、以心交心”。他总是能够准确地找到他要与之结为朋友的感情中的“软肋”，用真情实意打动对方，使对方视自己为知己，为亲如手足的兄弟，从而使自己多一个真心朋友。

帮人帮在实处

倾心结交朋友

### 第三章 “人情账”重于“钱财账”

胡雪岩常说：“有钱没有用，要有人。自己不懂不要紧，只要敬重懂的人。用的人没有本事不妨，只要把肯用人的名声传出去，自会有有本事的人投到你的门下。”可见在胡雪岩认为，人才比钱财更重要。在为人处事，经商做生意中，要把结交朋友放在第一位，这是因为在这个社会中，人情帐比钱财帐更重要。只要会使用人才，会经营人情，能处处以情动人，结交天下英才，与他们成为朋友。让他们心甘情愿地为你付出，就可以赚得更多的钱财，使你的事业发展壮大。

不断增加人情储蓄

不要欠下人情债

以人情做资本

### 第四章 身边小人，慎重交往

常言道：“害人之心不可有，防人之心不可无。”此话是教导人们为善不为恶，同时告诉人们要时时提防恶人伤害自己。这是因为，在我们的身边，有君子也有小人。圣人云：君子坦荡荡，小人常戚戚。为人处世，做官经商，绝对不可不防小人，切不可总是以“君子之心度小人之腹”。胡雪岩一生中，在如何地识别小人，防范小心这一方面是做的极为不够，这也导致了他辛苦经营几十年的事业大厦，为小人所毁，所有功名化为灰烬。

小人不能不防  
用人失察，大厦倾倒  
识别小人，避而远之

## 第五章 超脱于金钱之外

为人处世，做官经商等等做一些事情，都会或多或少地牵涉到个人利益，有时自己可能从中获得一些好处，有时则需要自己付出一些努力甚至代价。一个人要想交到真心朋友，想做成大事业，就必须超脱于金钱之外，眼光放得长远一些，不要总是盯着眼前的一些蝇头小利，计较个人一时的得失。很难想象，一个时时斤斤计较，事事锱铢必较的惟利是图的人，会有许多朋友。得失面前，重义轻利，胡雪岩能够超脱于金钱之外，以结交朋友，维护大局为重。惟有如此，他才能拥有许多朋友，获得常人不敢想象的成功。

人不可为物所役  
生意场上，要输得起  
安邦济世，红顶商人  
有钱大家一起赚

## 第六章 和为贵，万事兴

古人认为做事成功与否，决定事情成败的有三个关键条件：天时、地利、人和。只有这三个条件都具备了，才有成功的希望。而三者之中，人和又是决定事情成功与否的首要条件。有一句谚语说：“家和万事兴”。做事同样如此，惟为人和，万事才能兴旺。胡雪岩深谙人和在事情成功中所起关键作用。

以和为贵，推让名利  
设身处地，为别人着想  
处处小心，不自招嫉妒  
给人留一条出路  
不轻易敲碎别人饭碗

## 第七章 人生在世，仁义至上

胡雪岩出入商海官场，一生中结交了商人、官员、江湖人士等许多朋友，并且这些人都在他的许多生意中鞍前马后的为之奔波，出人出钱出力。胡雪岩可谓颇具人缘。纵观胡雪岩一生中的各种经历，他之所以结交了许多可以真心帮助他的朋友，取得事业上的成功，这与他始终待人以仁义，处世以仁义至上的做法是分不开的。

为人处世，仁义服人  
行侠仗义，倾心交往  
仁义致胜，无人可比

## 第八章 宽容大度，胸襟广阔

“笑口常开，笑天下可笑之人；大肚能容，容天下难容之事。”讲的是为人处世要持一种宽容的态度。做人就需要有一颗平常心，一颗宽容的心。只有如此，你才能做到笑口常开，胸襟广阔。也只有宽容大度，胸襟广阔，才能够成就一番事业。

胡雪岩信奉一句话，“没有永远的敌人，只有永远的利益。”胡雪岩认为，多一个敌人多一堵墙。在生意场上，难免发生竞争产生矛盾，但是每一次胡雪岩都能做到宽容大度地对待，总会想方设法化敌为友。

得理也要饶人

宽容大度，不计前嫌

## 第九章 人间万事，皆在一“舍”

古人云：“鱼肉熊掌不可兼得”，意思是说世间许多事情都需要人们做出选择。两全其美，占尽好处的事是没有的，要想获得一种利益，往往首先要放弃另一种利益。

商业场中，见小利而不顾身，如何不叫人耻笑？与此等人共谋，岂不事事难以取舍？成功之士，其成功之处，往往在于其深谙人间万事，皆在一“舍”的道理。胡雪岩便将其原理运用得十分娴熟。他懂得放弃，为他赢得了朋友的帮助和商业的无穷利润。

会输才会赢

该花的钱一定要舍得

## 第十章 处世圆融，事功求全

胡雪岩的处世哲学，可以用“圆融”二字来概括形容。胡雪岩家境贫寒，又时时出入商海，所以也就没有一般读书人那种洁身自好、舍身殉道的思想观念。多年的伙计经历，胡雪岩认识到为人处世要学会和做到“圆融”，要善于体察人心的喜怒哀乐，只有做事时顺应人们的爱憎恶欲，才能够取得皆大欢喜的办事效果。这虽然是为人傲慢、洁身自好的读书人所不耻，但恰恰是生意人做火生意所必需的。一旦能够做到处世为人圆融，那么就会万事无不可遂，人心无不可得，所以胡雪岩无论在官场，还是在商场，都能够游刃有余、马到成功。

“方圆”之士，能伸能屈

## 正文

### 第一章 一诺千金，重信守义

胡雪岩经常说的一句话是“做人无非是讲个信义”。是的，古人关于信义的说法很多，孟子曰：“人而不信，不知其可也。”“一诺千金”、“一言既出，驷马难追”讲得都是信义。信用信义是一个人立身作事的根本。虽然道理极为浅显，但是能够真正地在为人处世中处处守信义，履行自己的诺言，而不失信于人，却很难。

#### 答应了的事，不能反悔

胡雪岩虽是商场中人，却并非一个见利忘义之人，时时注意维护自己在社交中的信义，从来不因为贪图利益，而背弃自己的诺言，他答应了别人的事，从不会反悔。

胡雪岩与王有龄、张胖子一道赶往上海，为海运局上一任留下的运粮问题费尽周折。经过一番努力，胡雪岩、张胖子与松江漕帮老大尤五达成协议，松江漕帮在上海的通裕米行为官府垫付十几万石大米，以解浙江海运局漕米难运之困。待浙江漕米运到上海，浙江海运局再以等量大米归还松江漕帮。当时漕运改为海运，漕帮也遇到一些麻烦。漕帮外在力量虽然雄厚，根深蒂固，派头、场地都过得去。但尤五作为龙头老大，心中自有一本难念的经。整个漕帮自乾隆年间开始一直借债度日。当时漕帮有一批粮想卖掉，换些现银，让帮中兄弟心里有个安慰。但胡雪岩借米，还的仍然是米，不是现银。时下漕帮资金周转很紧张，但胡雪岩这位生客，又是师傅魏老太爷看重的人，实在不好意思说出自己的难处。

其实，胡雪岩也是预料到漕帮定有难处。心中盘算着，为人处世总要为人设想，别人才会尽心地帮你，于是诚恳地请尤五说出漕帮的难处，有事大家一起商量。见胡雪岩如此诚恳，尤五对胡雪岩有了一个较好的印象。于是他非常感激的答道：“爷叔，你老人家真是体谅！不过老头子已经交代爷叔，您就不必操心了。今天头一次见面，还有张老板在这里，先请宽饮一杯。明天我们照爷叔的吩咐去办就是了。”胡雪岩对尤五的回答也十分满意，心想正是因为自己的话“上路”才有这样漂亮的答复。胡雪岩转念一想，如果以为这样事情就成功了，就只能是这一次。所谓“人敬我一尺，我敬人一丈”，尤老五说的这些话，自然迫于魏老太爷的面子，既然说要帮他一定会算数。但自己既已知尤五有难处，视别人身处困境而不顾，岂不成了半吊子？

交情到此为止，没有下次了，于是胡雪岩非常认真地说：“话不是这样讲！不然我于心不安，五哥！我再说一句，这件事要你们能做才做。要是有半点的勉强，我们宁愿另想办法。江湖上行走，不能做坑害好朋友的勾当。”

“爷叔这样子说，我不讲实话，就不是自己人了。”尤五终于将自己“当家人”的许多难处说了出来。帮里的亏空急需弥补，倒还在其次。眼看漕米一改海运，使得江苏漕帮的处境异常艰苦，无漕可运，收入大减，帮里弟兄的生计需要维持，还要设法四处活动，撤消海运恢复河运，各处打点托情，哪里不要大把银子花出去？全靠这十几万石大米。由于借米给胡雪岩，不仅没有现银入帐，将来还的还是大米。虽说以后浙江海运局还米过来正值五六月份青黄不接，可以赚一笔差价。但是远水解不了近渴，与自己这方面脱价求现的宗旨完全不符。胡雪岩了解了尤五的实际困难，当即要求张胖子开一张十万两银子的银票，代表官府借十万银子给尤五暂度难关。当时由于漕运改海运，许多钱庄一窝蜂地去巴结沙船帮，不敢对漕帮放款，怕担当不起风险。尤老五一来怕失面子，二来自己也想争口气，所以抱定“求人不如求己”的宗旨，不向钱庄借款，只求尽早将那些大米脱货求现。

见胡雪岩待人真诚，慷慨大方，当即借钱给漕帮救急。这样一来，尤老五释然了，非常

欣慰，向胡雪岩连连拱手称谢：“好极了，好极了！这样一做，面面俱到。说实在的，倒是爷叔帮我们的忙了。不然，我们这么多米脱货求现，一时还不太容易”。胡雪岩也相当高兴，这件事做得实在太顺利太完美了。当晚宾主双方尽醉极欢。

第二天，胡雪岩将与尤老五商量好的事情向王有龄进行了详细地汇报。王有龄也觉得十分欣慰，事情办得这么顺利倒真有点出乎意料。忽然见王有龄若有所思的，两眼望空，脸上的表情非常地奇怪，倒叫胡雪岩有些猜不透。一问才知王有龄忽然有了新的想法。原来王有龄推测粮价在青黄不接又加兵荒战乱年代一定会猛涨，于是放低声音对胡雪岩说：“我有个主意，你看行不行？与其叫别人赚，不如我们自己赚！与张胖子商量一下，借出一笔款子来，买了通裕的米先交兑。浙江的那批漕米，我们自己先暗中囤着，等价钱好再卖。”

胡雪岩听后不由地正色道：“主意倒是好主意，不过我们做不得，江湖上做事，说一句算一句，我们已经答应了漕帮的事，不能反悔。否则会叫人看不起，以后就吃不开了。”听胡雪岩这么一说，王有龄也十分信服，立刻舍弃了自己的“好主意”。

胡雪岩作为生意中人，不因贪图眼前的利益，而置信义于不顾，做出毁约的事情。他的“说一句算一句”“答应了的事，不能反悔”，为他赢得了生意场上的好朋友。尤五后来对胡雪岩的生意给予了许多的帮助。胡雪岩的丝业、粮食运输、军火贩卖等等无一不是靠尤五的优先运输，才做得那么顺利。更何况尤五身为漕帮老大，利用江湖上的朋友为胡雪岩提供了许多有价值的商业信息，对胡雪岩的生意帮助很大。

胡雪岩深知，做人无非是讲个信义，自己说出去的话是不能收回的。因此，明知改变原来协议，可大赚一笔，也不能做背信弃义的事。尤其是江湖上做事，就必须能够做到“一句顶一句。”也就是说：答应了的事情或达成的协议，只要没到万不得已，就一定要认真地履行，不能随意反悔。特别是不能像王有龄所想的那样，在情况不利自己的时候，急着恳求别人帮忙，而到了情况可能对自己有利的时候，却又想按着对自己有利的方法去做，全然不顾自己与别人已经达成的协议。在常人看来，也许王有龄的打算并不过分，一来商人图得有钱赚就会不择手段地去赚，商人有商人的价值标准。二来漕帮此时本来就急于脱货求现以解燃眉之急，改垫付为收购。也许正合漕帮的心愿，也算不得不守信用。但这里还有一个扪心自问的问题。当时胡雪岩与魏老太爷的谈话中已言及自己的意向与办法，现在如果见到有利可图就改变原有的协议，想着一切按自己的打算做，显然是个“半吊子”。既使能让别人原谅自己，别人见你时常改变自己的主见，不兑现诺言，也绝不会成为你长期往来的朋友。

这种重承诺的作风最能够在社会交往中树立起自己的威信。试想，如果当时胡雪岩按王有龄所说的主意去办，不仅会被江湖上的朋友所不齿，恐怕也会被张胖子以及其他下属人员暗中看不起。威信就会大打折扣，让人认为胡雪岩是一个惟利是图的小奸商。讲信用是一个人为人处世的“修身之本”，也是取信他人的必由之路。作为处世谋略，言而有信是在朋友之中树立良好形象，维持良好人际关系、巩固和维护个人威信的一剂常效药。

## 要想吃得开，一定要说话算数

胡雪岩认为，在生意场上和社会交往中，一个人“要想吃得开，一定要说话算数”。胡雪岩不仅自己是这样做的，而且以此教导自己的下属要重守信义，正因为胡雪岩讲信义，他的员工也守信义，因此他的店铺在顾客中有着良好的声誉，他的生意也越做越火。

阿巧和胡雪岩好上之后，向胡雪岩提出一个要求，就是请他将他的弟弟带出来学做生意。阿巧也只有这一个弟弟，一直住在苏州老家。当时胡雪岩为了调解上海海关与洋务之间的冲突，到苏州去见江苏学政何桂清，顺便约见了福山。初次见面，胡雪岩便仔细地考察了他一番，发现福山精于算帐，算盘打得溜溜直响，又快又准，头脑机灵，就决定把他收了下來。在收福山为徒时，胡雪岩说了一通教导的话，告诉他仅仅把算盘打得精通是远远不够的，

若想要把生意做大，还有很多的知识要学。其中说了这样一段话：“要想吃得开，一定要说话算数。所以在答应人家之前，先要想一想自己能否做得到。做得到的事情，不但要答应，而且要答应得爽快，答应之后就一定要去做到。做不到的事情，千万不可答应人家。”

胡雪岩这番话仍然是讲为人的信义，为商的信用问题。从这里可以看出胡雪岩对“信义”二字是如何的重视。这段话，讲到信义既是做人，又是做生意的重要原则。

再如当时胡雪岩帮助王有龄解决漕米解运的难题时，松江漕帮老大尤五申述了种种困难，手中缺少银子，原想把这十几万石大米脱货兑现。如果借米给胡雪岩，手头上众多事情都急需用钱，一时愁上心头。胡雪岩了解到这一点，便要求张胖子从钱庄暂时划一笔款子给尤五贷款，帮助尤五度过眼下难关。当时张胖子对胡雪岩言听计从，心甘情愿给他打“下手”。在胡雪岩与尤五谈话过程中，察言观色，因此当胡雪岩将眼光向他投来时，说：“张兄，这下要你帮个忙了”，张胖子早已心领神会，不假思索，满口答应：“理当效劳，只请吩咐。”并进一步认真地解释只要是十万银子左右的贷款，一定可以办妥。由于答应得过于顺利，尤五与其手下顾老板对望一眼，以至于有点不相信，连胡雪岩都有点意外。张胖子的话说得太容易，太意外，让人感觉似乎缺乏诚意。于是胡雪岩连忙提醒张胖子，并用杭州方言，极其认真地对张胖子说：“张老板，说话就是‘银子’，你不要‘玩儿不正经’！”

张胖子马上意识自己的回答过于草率，急忙解释：“我之所以敢大胆地借款给尤五哥，第一是漕帮的信用、面子；第二是浙江海运局这块招牌；第三是还有米在那里，有这三样担保，我难道还有什么不放心的？”

从这里也可以看出张胖子其实也是头脑反映机敏。他因为想得十分清楚，这是可以答应的事情，因此可以脱口而应。商场上讲究做事干脆漂亮，一句话就算定局。所谓“说话就是‘银子’”，一旦答应别人，就必须为之付出做出牺牲。一句话可以让你赚个盆溢钵满，也可以让你赔得一无所有，“说话就是银子”。因此，做不到的事情你可以不答应。做得到的事情，就讲究答应得漂漂亮亮，做得踏踏实实。

守信对于做人和治理国家都具有非常重要的意义和作用。作为个人若能守信，人亦信之，其信用越高，声誉越大，越能够得到更多人的敬佩与支持，就可以有所成就。如果国家政府，重守信义，则能够得到全国人民的爱戴与拥护。作为个人丧失信义就会得不到大家的信任和支持，个人就难以成功，甚至招至祸患；作为国家政府丧失信义，就会使上下离心，有亡国之危险。

“得人心者昌”，坚守信用是获得人心的重要手段之一。历史上的许多事实都反复证明，只有取得人们的信任，才能成就一番丰功伟业。春秋战国时的齐桓公、晋文公能成霸业，守信起了很大作用。

信用可以成就一个人，可以成就一个国家！作为个人，必须信守承诺，让信用成为一座不倒的丰碑，最终才能成就自己的事业。

## 信义重于金钱

胡雪岩很善于维护朋友之间的信任和信义。作为商人，他却视信义重于金钱。在生意场上，有时为了维护信义，他宁可牺牲自己的商业利益，也要信守承诺，也要维护朋友、合作伙伴的利益。

一般而言，大多数生意人都比较愿意与陌生人做生意。这样更方便于抬价杀价，没有脸上的考虑。与熟人之间却要考虑维护彼此之间的信义和交情。胡雪岩极为重视维持商界中既为朋友又兼生意人的良好关系。胡雪岩虽为商人，却不惟利是图，经常为了守信原协定，宁可牺牲自己也不愿克扣别人。胡雪岩认为，朋友之间感情的事是一方面，生意上的事情又是另一回事。所谓“亲兄弟，明算帐”。这样，彼此生意往来明白，不会因违背信用而欠下

人情账。胡雪岩对这种事情可谓看得很清，做得也很漂亮。

比如胡雪岩做成第一笔蚕丝生意时，历经了种种磨难和挫折，与尤五、古应春、郁四、庞二等人之间分“红利”。因为生意中途出了问题，庞二的挡手朱福年从中作梗，处处掣肘，想搞垮胡雪岩，私下与胡雪岩抢生意。为了拔掉这颗眼中钉，胡雪岩决定用计将他拔掉。而要拔得漂亮，自然少不了各种应酬活动，疏通各个关节，还把庞二请到了上海，费了一番心思将朱福年收服。一笔生意做成，虽然赚了十八万银子。但合伙人比较多，开销的地方多，打点送礼的地方也一样多。仔细盘算一下，不仅原来想用赚到的钱来偿还债务的打算落空，甚至又拉下了万把两银子的新亏空。但胡雪岩仍然按照最初的协议约定，将该分的一笔笔分了下去。虽然朋友古应春表示自己的一份可以不必计算在内，但胡雪岩也仍然毫无例外的将他应得的一万五千两银子划到他的名下。由于胡雪岩的重守信义，宁可自己吃亏，也不让朋友赔钱，他们之间的朋友关系更加牢固，成为生死至交。生意伙伴之间与朋友关系一样也需要信用的保证。在古应春表示自己的一份可以明确不要时，胡雪岩说了一段话：“一时慷慨，终必后悔，却又是说不出的苦。朋友相交，一定要彼此恪守信义，善始善终。”

胡雪岩对世事的观察可谓入木三分，将世人的人情世故分析得淋漓尽致。尤其是朋友之间做生意，必须能够做到泾渭分明，生意归生意，感情归感情。时刻遵守信用，应该给朋友的红利一定要给，不要欠下违背信义的人情，否则将影响朋友之间长久相交的基础。一旦违反信义，贪一时之利欠下朋友的人情，让朋友之间彼此怨恨起来，这些帐就更难算了。朋友做到这个份上，朋友关系将无以为继，甚至彼此成为仇家。生意成功，伙伴之间分“花红”，按照既定协议，该怎么分就怎么分。彼此之间礼让是情分、义气，不能与具体操作相混淆。

答应别人要做的事，必须照办。若失信于人，下次很难再与别人进行合作。信誉乃为人之本，有了信誉，做任何事情都会比较顺利。重信誉就必须言而有信，说话办事要谨慎，凡与人约定，或答应人家的事，必须是可能做到和必须要做到的事，不要随便许诺答应别人。

## 礼尚往来，铸就信任

为人处世，朋友交往，注重“礼尚往来”。唯有礼尚往来，方可确立朋友之间彼此的信任关系。亲朋好友，必须经常不断地互相走动，讲究你来我往，才会越来越亲，朋友才会越做越熟。朋友之间只有通过这种交往才会逐渐建立形成彼此的信任关系。当然，这也要靠朋友之间识大体，懂事理，才能彼此互相产生信任。

胡雪岩当时因为与庞二合伙做丝业收购，齐心协力，逼压洋人，抬高中国丝业出口的价格。为了做好这笔生意，胡雪岩费了大量心血，做得实在不容易。谁知到了后期临近交货时朱福年暗地搞鬼，出了大乱子。作为庞二档手的朱福年，当然不敢明目张胆地跟胡雪岩对着干，这一切都在暗中操作。所幸，还是尤五最先发现问题，让古应春告诉当时身在苏州的胡雪岩。听得古应春细说事情原委，胡雪岩仔细考虑，找到了解决问题的办法，要治服朱福年。办法十分简单，只须将庞二请出来，几人合伙演一出戏，慢慢揭穿朱福年的把戏，朱福年就没得混了。做得狠一点的话，可以让朱福年在整个上海都找不到饭碗。派刘不才将庞二请到上海，决定查一查朱福年做的帐。但当时胡雪岩认为多一个朋友多一条路，多一个冤家多一堵墙。他也不愿将事情做得太狠，能保住朱福年的饭碗，最好给他留着脸面。胡雪岩若是明目张胆去查帐，不但会引人反感，且让庞二也下不了台，得罪人又不讨好。毕竟档手是庞二请来的。庞二犹豫半晌，终于想到一个办法。庞二先提出来说：“让你去查帐，最大的难处就是师出无名，现在我让你参股我的生意，你就算是与我一起做生意的股东了，查姓朱的帐那就顺理成章了。”胡雪岩也认为这是极好的办法，便同意以十万元作为二成，加入庞二丝业的股份中去。庞二相当高兴，这样，胡雪岩又帮他解决了一大难题了。但令庞二更为兴奋的是，胡雪岩认为朋友之间，必须你来我往才显得真诚。胡雪岩一定要庞二在自己的生意上

也入二成共十万股份，作为回报。

能够与庞二彻底合作，就当时情况而言，对胡雪岩也有很大好处。但胡雪岩表示不愿意坐吃“干股”，既然庞二同意让他入股，他必须拿出现银出个股本，而且还要立个合伙股份的书面合同。胡雪岩认为朋友归朋友，生意是生意。朋友之间做生意就要按生意中的规矩办，万万不可贪图蝇头小利，毁了朋友之间的信任。他这样处理事情，自然是高明的。从合作的角度看，胡雪岩拿出这十万现银作股本，胡雪岩与庞二之间订立了合伙的合同，双方也就有了一种明确的责任和义务关系。而这种朋友关系之外生意场上的权利义务关系自然靠信用维持，而这种信用，正是朋友之间能够长期合作的保证。

凡事讲个“信”，尤其是生意场上。许多人在追求利润时，往往会见利忘义，也就忘掉了所谓的“信”。立个凭证，交个现款，朋友双方有个担待。于是，不管出现怎样“狗咬狗”的事情，都可以有理说得通。而胡雪岩让庞二也参股自己的生意当中，也是出于一种讲信用的考虑，互相都有股本在对方，双方的命运连得更紧，彼此之间唇齿相依。这样，谁也不会对朋友产生任何怀疑，使得朋友之间彼此觉得不仅有友情，而且彼此之间能够公平相处，互不拖欠。但实际上，胡雪岩是替庞二解了围。否则，人家问起来，为什么入股庞二丝业？既使不明说，别人也会打听，知道庞二的挡手出了问题。这对庞二的名声和生意都是一个很大的损失。

守信用是一种高尚的美德。为人做事讲信用可以赢得别人的信任和尊重。当我们能做到在生活 and 处世行事过程中都始终讲究信用，我们就具备了建业有成的基本素质之一。

## 时刻不忘，兑现自己的承诺

在为人处世中，一旦你对别人或某件事做出了承诺，就必须排除一切困难想方设法去兑现自己的承诺，因为许诺对于你本人和被许诺的对方都是非常重要的。这种重要性在于别人对你产生的期望。如果承诺不能兑现，他人就会对你失望，你也就自然失去了影响力。最为痛楚的是，因为你失信在先，下次你说的话，做的事，即便能够真心实意踏踏实实做下来的，别人也会在心里给你打个折扣，发个疑问：是否可信？这种不被人相信的痛苦将会让你感到难以忍受。

胡雪岩曾经有过一个承诺二十多年后才得以兑现的经历。那时胡雪岩用收回的信和钱庄的外债，资助王有龄去京中捐官。这一下犯了钱庄大忌，有人不怀好意散发谣言，说是胡雪岩用这笔银子还了赌债。不管怎样，胆敢私下动用钱庄银子的伙计是没有其他钱庄敢用了。胡雪岩在杭州的生路算是断了。于是，胡雪岩来到上海一位从小一起长大的朋友那里，试图在上海闯出一条路子，同时也兼学生意。到上海，他才发现这位朋友已经由于家乡有紧急事情，回到浙江绍兴去了。别人告诉胡雪岩过不了多长时间，他的朋友就会回来的。于是胡雪岩找了一家名字叫“老同和”的小客栈住了下来。谁知这一等就等了十天，人没等到，盘缠用光了，只好在小客栈里苦熬日子。囊中无钱，一筹莫展，胡雪岩只好闭门不出。但客栈钱好欠，饭却不能不吃。胡雪岩每天都在“老同和”吃饭，先是一盘白肉，一碗大血汤，再要一样素菜。后来一汤一素菜，再后来大血汤变成黄豆汤，最后连个黄豆汤也吃不起了，买两个饼，弄碗白开水就算一顿。胡雪岩这种日子过了有七八天，实在过不下去了，饿得头昏眼花。于是他这天发个狠，拿一件长袍子当掉后，头一件事就是到“老同和”去“杀馋虫”，但仍旧是白肉、大血汤和一样素菜。吃饱后付帐，回到小客栈，胡雪岩忽然发现当票弄丢了，这样以后即使有钱也赎不回衣服来了。胡雪岩当时没有在意，丢了就丢了，以后有钱做件新的就是了。但第二天，却有人将当掉的那件长袍子送到了胡雪岩的住处。问明事情经过，胡雪岩非常感动。

原来客栈老板的女儿阿彩，由于每天在前堂招待客人，天天见胡雪岩来吃饭，是大血汤

和白肉，后来发现只有大血汤，再后来变成黄豆汤。这天忽然她发现胡雪岩身上长衫却变成了“短打”。原来胡雪岩付帐账，将长袍当票掉在地上，至晚打烊被店里伙计阿利发现，送交账台阿彩。阿彩出于对胡雪岩落魄困境的同情，于是悄悄替胡雪岩将长袍赎了出来，关照阿利送回。胡雪岩了解到事情经过，便托阿利给阿彩带了句话：谢谢阿彩，她垫的钱，以后会加利奉还。但由于各种原因，胡雪岩从此也就没有再见到阿彩。

在以后的二十多年中，胡雪岩也曾想起要还款，但由于事情不便对人说明缘故，又担心办不妥当，这件事情就这样搁下了。后来，胡雪岩到上海与古应春商量生意，正事谈完，闲庭信步到夜市逛逛。偶然中的偶然，胡雪岩踏进了“老同和”的门槛。也许又带着几分必然或上天安排，尽管古应春要求换一家，但胡雪岩仍然走了进去。

“年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”。20多年过去了，阿彩，这位当初站账台招待客人的年轻姑娘，如今已成老同和的老板娘，平时再也不会出来侍奉客人了。当年的伙计阿利是现在老同和的老板，他现在已经成了阿彩的丈夫，膝下一子一女。当时阿利阿彩正准备将“老同和”翻造，因为上海当时要修马路，老同和房子前面要削掉一半，平房改建成楼房。若要造得好一点，将老同和后面的一块地皮买下来，方方正正成个格局，要用到一千五百两银子，盖成之后，装饰后开业的费用也要一千五百两银子。由于店铺改建费用很大，阿利夫妻俩正为此发愁。胡雪岩问明了情况，决定一定要好好在这事上帮一把。胡雪岩叫古应春带三千两银子的汇票给阿利，再叫古应春去跟阿彩谈一番，告诉她自己迟迟未能偿还债款事情前因后果。二十年前的允诺今日兑现，胡雪岩和古应春二人都觉舒畅，胸怀不禁为之一宽。

正因为有当时的许诺，胡雪岩始终牢牢地记在心上。终于碰上一次实现许诺的机会，胡雪岩因此大报特报，将一桩陈年小事引起的承诺兑现得漂漂亮亮。要么就不做承诺，承诺一旦作出必须实行。这一直是胡雪岩坚守的为人处世的基本原则。

## 维护信用，始终如一

“信”为人带来的不仅仅是利，更是名声和尊敬。凡成大事者，大多是以“信”立身、立业。能让“信”行于天下者，必巩固于天下，安邦于太平。

胡雪岩向来不会因为一生注重信用而会因为一件事使自己多年建立的信用付之东流。因此，他即使到了最后是勉力支撑，而且岌岌可危的时候，宁可支撑到最后，一败涂地，也要极力地维护自己的信誉形象。

胡雪岩非常看重事情的结果。他说：“为人最要紧的是取得结果，一直说话算数，临到了失一回信用，自己就完了。”

左宗棠西征凯旋，以大学士的身份掌管兵部，并且受醇亲王之托整顿旗营，特地保荐新疆总兵王德榜教练火器、健锐两营。此时左宗棠又受朝廷委派兴办南洋防务，为加强实力，并且委派王德榜出京到湖南招募兵勇。预计招募六千人马，需要至少四千支火枪。虽说招募来的新兵粮饷有户部划拨，但首先还需要一笔开拔费，粗略一算就是二十五万两银子。左宗棠西征时，曾经在上海设了粮草转运局，由胡雪岩全面负责转运局的事务。转运局直到左宗棠西征结束回到朝廷，依旧没有撤消。此时此刻，左宗棠自然又要想到胡雪岩。左宗棠特地胡雪岩从上海召到南京，交待他为自己筹饷和购买军火两件事，胡雪岩满口应承。

胡雪岩虽然一口答应下这两件事情，但实际操作起来却十分地棘手，问题的关键首先还是一个钱字。左宗棠此前为粤闽协赈已经要求胡雪岩拨给二十万现银，如今又加了二十五万。同时，转运局存有的洋枪只剩下两千五百支，所缺之数要现买。按当时市面的价格，每支纹银十八两，加上水脚，一千五百支需银三千两。几笔加起来，所需费用已近五十万两之多，数额极其巨大。若在平时，这五十万两银子对于胡雪岩也并不是十分的为难，但当时情况已经大不相同了。

首先，由于中法两国矛盾纠纷，上海市面已经十分地萧条。加之胡雪岩为控制生丝市场已经投入两千万用于囤积生丝，致使阜康钱庄也是银根极紧，难于有能够调动的头寸。其次，李鸿章为了排挤左宗棠，不让他在东南地区插足，已经筹划在上海搞掉左宗棠的心腹胡雪岩，授意上海道台卡下各省解往上海的协饷。这一部分协饷的目的，原是用来归还胡雪岩为左宗棠经手的最后一笔洋行贷款的。这一笔洋行贷款的第一期五十万还款期限已经到了，按照协议，到期不还，由胡雪岩个人垫付。

境况如此糟糕，本来胡雪岩当时可以向左宗棠坦白陈述这些难处，求得他的谅解，即使推脱不了这两件棘手的事，至少也可以获准暂缓办理。那样胡雪岩也可以有一个喘息的机会，但他却不愿意这样做。他知道左宗棠虽然入了军机，但事实上已经老迈年高，且衰病侵身，在朝廷理事的时日不会太多，自己为他办事也许这是最后一次了。自结识左宗棠之后，胡雪岩在左宗棠面前说话从来没有打过折扣，因而也深得左宗棠的信任。他不想让人觉得左宗棠已经没有什么可以仰仗了，自己也就可以不理他，不为他办事了。更重要的是，一生都讲究信用，为自己创下牌子，最后因为一件事就把牌子砸了，实在是不划算，自己也决不甘心。

胡雪岩在对左宗棠的态度上，至少有两点很可以让我们感佩：

首先，对于热心帮助过自己的人，决不用完就扔，过河拆桥。胡雪岩结识左宗棠，从一个生意人的角度来说，虽然他是将左宗棠作为可以利用、依靠的官场靠山来“使用”的，他也确实从这座靠山的关照中获得了许多生意，赚了许多银子。但是，他并不完全仅仅只是将左宗棠作为能靠就靠，靠不住了就弃之他投的单纯的依靠，而是作为真心朋友来交往的，即使自己已经处于极其艰难的境地，他也要完成左宗棠交办的事情。从胡雪岩的个人品德上来说，这不能不让人敬佩。

其次，始终如一地维持信用。胡雪岩一生注重信用，注重维护建立起来的良好信誉。他从来不会因为一件事使自己信用付之东流。因此，宁可支撑到最后，一败涂地，也要保持自己的信誉形象。

无论是做人还是做生意，这两点其实都非常重要。一个生意人的信用，不仅仅看他在某一桩具体生意运作过程中的守信程度，更要看他以往的信誉状况。信誉形象是由一个人一贯守信建立起来的，而且建立信誉形象的过程是漫长而十分艰难的。但是破坏信誉形象却非常的容易，一次的信用危机，足以使用一辈子的努力建立起来的信誉形象彻底坍塌。这是任何一个生意人都必须时刻注意的。

一个过河拆桥，或者说话不算数，不能兑现允诺的人，是不可能取得别人的信任。说话做事言而有信，有始有终，方可广结善缘，左右逢源。

## 信义经商，招来天下财

“做人无非是讲个信义。”胡雪岩认为，其实做生意与做人本质上是非常相同的，一个真正成功的商人，往往也应该是一个极其守信义之人。

信用、信义是一个人立身行事之本。孟子说：“言而无信，不知其可也。”一个说话做事出尔反尔、言之无信的人，一定会为众人所不齿。

在一般人的眼中，商人似乎是一个不遵守信用的代名词。大多数人认为，商人似乎都有几分偷奸耍滑的手段，他们完全是靠偷奸耍滑、尔虞我诈赚取钱财的，因而商人无信义可言，譬如大多数人都会不假思索地接受“无商不奸”的观点。甚至许多生意人自己也有这种错误的认识，以为没有一副心狠手辣的肚肠，缺少几分坑蒙拐骗的伎俩，不懂一点取巧投机的技巧，就根本无法赚到钱，至少赚不来大钱。因此，许多生意人自己也往往无形中自愿地接受从商必奸的说法。

但胡雪岩从不相信“无商不奸”的说法，他认为：“做人无非是讲个信义。”胡雪岩在为

人处世与做生意中始终信奉并恪守信义的信条，因此胡雪岩成就了许多人仰慕而无法成就的丰功伟业。

胡雪岩的仗义守信从下面这件事情上我们可以略见一斑。

胡雪岩的钱庄开业不久，接待了一位特殊客户。这位客户存入阜康钱庄一万二千两银子却既不要利息，也不要存折。这位客户名叫罗尚德，担任杭州绿营兵的“千总”。罗尚德是四川人，年轻时是一个赌徒，罗尚德与家乡的一位姑娘定下婚约，迟迟不提婚期，却因为好赌，陆陆续续地竟然用去岳丈家一万五千两银子。最后岳丈家提出只要罗尚德同意退婚，宁可不要这一万五千两银子。这一下刺激了罗尚德，罗尚德认为这是别人看不起自己，但考虑自己的坏名声已经传出，婚是结不成了，所以他为了挣一口气决定戒赌。他不仅同意退婚，并发誓做牛做马也要还上这一万五千两银子。罗尚德后来投军，辛辛苦苦许多年熬到六品武官的位置，省吃俭用，积蓄了这一万二千两银子。眼看快要还清赌债了，他接到命令到江苏与太平军打仗，他苦于身边没有亲眷相托，因而拿来存入阜康钱庄。罗尚德将银子存入胡雪岩的阜康钱庄，既不要利息，也不要存折，一是因为他向来敬重阜康钱庄的良好信誉。同乡刘二经常提起胡雪岩，每次都是赞不绝口。二来也是因为自己要上战场，生死未卜，存折带在身上极为不方便。

得知这一情况，胡雪岩当即表示：第一，虽然对方不要利息，钱庄依旧必须以三年定期存款的利息照算，三年之后来取，本息付给一万五千两银子。第二，虽然对方不要存折，也仍然要立一个存折，留有帐目交由刘庆生代管。胡雪岩认为，信任归信任，做生意一定要照规矩来。

罗尚德后来在战场上阵亡了。阵亡之前，罗尚德委托两位同乡将自己在阜康的存款提出，转交老家的亲戚。由于罗尚德当初没有要存折，因此罗尚德的两位同乡在没有任何凭据的情况下就来到阜康钱庄。二位同乡在提款时原以为会遇到一些刁难或麻烦，甚至恐怕阜康会就此赖掉这笔帐，不想阜康除了为证实他们确是罗尚德的同乡，让他们请罗尚德的另一同乡刘二出面做个证明之外，没费一点周折，就为他们办了手续，不仅全数照付，而且还照算了存款的一笔不少的利息。

这就是重信用、重信义。当时罗尚德手上没有任何在阜康存款的凭据，帮助罗尚德来办理这笔存款取兑手续的人，也同阜康没有一点关系，倘若贪图钱财，否认这笔存款，当然是别无人证。这样极其不义、为人不齿的做法，事实上在商场上也并不是没有。阜康却没有这样做。从这一点上，我们也能看到胡雪岩仗义而守信用的高尚人品。

胡雪岩所谓的注重信义，自然不是那种侠客义士的所谓散财行义。他的重信义，归根到底还是为了他的事业，为了生意，说穿了，也就是为了赚更多的钱，更顺利地赚钱。这也正好体现出胡雪岩精于经商之道的一面。我们知道，商务运作中买卖双方的关系，就是一种交换关系。这种交换，本质上应该是一种互利互惠为前提的自愿交换。只有以自愿为原则，以互利为目的，商人之间的这种交换关系才能长期保持，也才会有生意的兴隆。俗话说，“信义通商”、“诚招天下客”，其含义就是说，能以自己的信用诚实招来天下客，生意也就没有不兴隆的。比如阜康付出了罗尚德的那笔没有存折凭据的存款，阜康就因为诚信的名声引来了许多慕名而来的客户。帮罗尚德办理取兑手续的同乡回到军营讲了自己的经历，使阜康重守信用的声誉一下子就在军营中传开了。许多绿营官兵把自己的积蓄甘愿“长期无息”地存入阜康钱庄。事实上，商场中生意往来是最要讲究信用的，没有信用，坑蒙拐骗，偷奸耍滑，生意最终不会长久，最终会无钱可赚。

“赌奸赌诈不赌赖”，胡雪岩将此作为为人处世和经商的一个重要手段。“赌奸赌诈不赌赖”是旧时流行于赌馆牌桌的一句行话。其真实含义是你运用你能运用的各种各样的手段去击败对手，只要你做得高明巧妙不被人发现，即使机巧奸诈也都可以行得通。惟一的前提是必须愿赌服输，任何赌注都必须兑现，不得反悔。

不讲信用就是赖。

胡雪岩就曾经借用这句话，批评杭州钱庄的档手谢云清在挤兑风潮开始时关门停业。

上海发生挤兑风潮，阜康钱庄迫于形势压力不得不关门停业，因此，挤兑风潮第二天就波及杭州。杭州钱庄里所存现银仅有四十万两，如果挤兑风潮席卷而来，很显然根本无法应对。此时胡雪岩还在回杭州的船上，回到杭州最快也需要两天。杭州只有钱庄档手谢云清和螺蛳太太，此时他们面对疯狂的挤兑想不出任何解决的办法，也有些乱了阵脚。两人商量之后，认为暂时歇业等待胡雪岩归来，是惟一可行的办法。于是由杭州府出面，贴出告示，“由于时事不靖，银根难得宽裕，周转一时不灵”，故而停业三天，待胡雪岩回杭，即会照常开门。谢云清没有料到的是，告示一出，马上激起了极大的挤兑风波，在阜康有存款的客户纷纷涌到阜康钱庄，所有的人都要求立即提现。幸亏有曾得胡雪岩资助的杭州府书办周少棠见义勇为挺身而出，百般安抚客户才没有闹出太大的乱子。

其实，螺蛳太太与谢云清商量暂时关门停业，也都有他们自己的原因可以理解。螺蛳太太是想通过停业先为胡雪岩保住阜康钱庄现存的几十万两现银，留作以后局面万一无可挽回时东山再起的资本。上海既已在发生挤兑不久就关门停业。说明钱庄挤兑的事态已经非常严重，她不能不为胡雪岩做最坏的打算。在谢云清则是一方面将解决问题的希望寄托在胡雪岩的身上，另一方面可以赢得回旋的时间对于存款大户做些安抚工作，同时调动可以调动的头寸，以应付危局，想的是避免众怒一起，造成更大的损失。总之，他们都是为胡雪岩着想。

然而，在胡雪岩看来，无论如何，这都是对客户不守信用，是在做“拆烂污”的事情。钱庄对客户的信用表现在时刻为客户着想，对客户的信托负责。无论发生什么事情，客户都有权向钱庄依约索回自己的存款。如果钱庄想通过关门停业拒绝客户提现，并希望以此为自己留一条后路，就是最大的不讲信用。同时，以通行的规矩，钱庄要确保能够为客户提供一切可能提供的方便，随时满足客户的提款要求。因此，本身也是不讲信用的一种行为。

商人要想做好生意，不断发展自己的事业，首先依赖“诚信”二字。胡雪岩认为：为人处世，说一句算一句，答应人家的事，就不应该反悔，不然叫人家看不起，以后就吃不开了。

## 第二章 以情动人，以心交心

胡雪岩善于结交各种各样的朋友，从江湖帮派到官场中人，三教九流，无所不有。他结交朋友最基本的方法和原则无非是“以情动人、以心交心”。他总是能够准确地找到他要与之结为朋友的感情中的“软肋”，用真情实意打动对方，使对方视自己为知己，为亲如手足的兄弟，从而使自己多一个真心朋友。

### 帮人帮在实处

胡雪岩熟透人情世故，遇见有才干、可以结交的朋友并能够收为己用的人就相机而变，在帮助对方的过程中自然就放出一个人情。这是胡雪岩在结交朋友时，以情服人的原则，他在帮助对方时，始终能够做到帮人帮在实处，总能够做到别人缺什么，就及时地送什么。做这种事的关键之处在于只要看出征兆就立即行动。

如当初胡雪岩随王有龄到上海办事过程中，有事情急切需要当地富商豪绅出面相助。但贸然拜访，事情肯定无法顺利办好。胡雪岩想必须找机会先送他一样紧缺的东西，但身为富商豪绅，他缺什么呢？在那年代，商人见官低一级，他缺的正是官场给他威风，给他的面子。于是，胡雪岩决定找机会送一个大大的面子给上海富商。恰好当时抚台大人送给王有龄一桌海菜全席。于是胡雪岩与王有龄商量后决定，迅速将这桌酒菜摆到了这位豪绅府中。豪绅一

听是抚台大人所送的海菜全席，平时那目中无人，十足的傲岸顿时抛于九霄云外，变得对王有龄、胡雪岩二人毕恭毕敬。

胡雪岩抓住机会，送当时尽管富甲一方但社会地位却低的商绅一个大大的官场面子。这样的做法，也许只有胡雪岩想得出来，不爱珠宝，只爱虚荣，一桌席面胜过许多重礼。这在平常人是想都没往那想的。这足以显示胡雪岩做事之高明，他做事的方式总是出人意料。

又如胡雪岩结交古应春的过程，古应春是上海洋行里的翻译。他在当时的十里洋行里是个人尽皆知的人物，也算一腕儿。由于古应春自小就读于基督教会学校，后来上海学生意，既擅长外语又懂生意经，便做上了翻译这一行。胡古二人的相交缘自于二人共同的感触和认识——做洋务，国人须拿出点自己的骨气，如果中国人内部自相揭底，吃亏的是自己，占便宜的是洋人。因此，当时中国的丝业如果要与洋人进行竞争，就必须要求至少东南沿海一带的丝业商人联合起来，作为整体来同洋行抬价。否则，零散的丝业同行之间互相拆台，不仅谁也挣不到钱，反而便宜了洋人。

共同的感触，共同的想法。二人决定联合上海丝业，一致对抗洋人商行，为中国商人争一口气。此时二人对洋人洋行都摸得十分透，以后与洋人做生意，必须相互帮忙。

事有凑巧，当胡雪岩与古应春和洋人谈完一个生意回到住处怡情院时，非常巧合地遇着了七姑奶奶。古应春掀开门帘，贸然闯入，与七姑奶奶撞个正着。二人对视良久，彼此互相吸引，心中都是怦然一动。这种错愕情迷的状态，加上二人又是初见，一时之间，半晌无语，不知如何招呼。胡雪岩随后而来，一眼就看出了二人一见钟情的苗头。事后七姑奶奶的种种表现更是验证了胡雪岩的猜测，七姑奶奶果然对古应春有意。七姑奶奶是尤五的妹妹，平素胆大独立，做事爽快，人称“女张飞”。自从她见到古应春后，竟然说话行事斯文十二分，而且双眼玲珑左顾右盼、脸颊绯红，样子像个姑娘。古应春鳏居了十几年，见如此动人姿色女人亦是春心动荡。而七姑奶奶也由于丈夫过世，孀居已多年，一直住在娘家。这餐饭吃完，古应春就恳求胡雪岩给他作媒，由于胡雪岩熟悉二人脾气，考虑到二人互相尚不了解，就找机会让他们自己相互交往。

谁知七姑奶奶是性情中人，对古应春十分中意，生怕古应春缩手缩脚，会中途突然变卦。于是她趁一次机会将古应春请到家中，将他灌得大醉，留宿家中。第二天一早，古应春一觉醒来，见自己躺于女人香榻。七姑奶奶只穿件贴身的小夹袄在灯下独坐，泪光盈盈，颇为委屈的样子。又听得七姑奶奶对他说什么都给他了，要他对灯起誓，永不变心。这也是七姑奶奶行事不同于一般人之处。她性格向来豪放不羁，连她的亲哥尤五都作不了她的主。七姑奶奶留宿古应春，其实并未让他碰自己的身子，但古应春酒醉之下根本无法知道实情。古应春身为洋场上走动的人物，为道德和责任心所使，就不得不娶她过门了。这恰恰是七姑奶奶的如意算盘，谁知事与愿违。这件事风传之后，名义上她与古应春是夫妻关系了，但却无任何嫁娶仪式。让人家说闲话，不仅七姑奶奶无脸回松江，连尤五提到这件事都觉脸上无光，家门不幸。胡雪岩听说此事，认为自己做为古应春、尤五的好朋友有义务有责任帮忙理顺这件事。如果事情处理得妥贴，这不仅是帮古应春的忙，而且又帮了尤五甚而七姑奶奶这一办事能力极强的女人的一个大忙。这三人事后总会感激自己的。事实证明，这三人事后都对胡雪岩以后做事帮助挺大。

这件事最大的困难倒不在于风言风语，而是当时已经形成了骑虎难下的僵局。当时适逢古应春家门的族老，一个七十多岁的白胡子老头到上海来看孙子。古应春是个恪守孝道之人，就跟他禀告了这件事情。谁知不讲还好，一讲，老头子极为生气，大为反对，说古家门里向来无再醮之妇。无论古应春怎么央求，就是不准。古应春托了许多人去说情，老头子回过一句话：要娶可以，依据族规，要将古应春逐出家门和家族再不来往。这下，古应春料是脑筋再好使，也似无头苍蝇急得团团转。

胡雪岩不愧为见多识广，转眼就有了想法。他认为这个白胡子老头身居乡下，很少来上

海走动，大可用瞒天过海之计，即使日后让他发现，也是无计可施。胡雪岩建议让七姑奶奶改姓，认王有龄做义兄，两头说媒娶嫁婚宴等一应事宜皆由王有龄出面打理。然后以王有龄知府大老爷的身份，在古家出面求婚时，王家应允亲事并付庚帖，只要保守秘密，外人谁知道这位老爷的妹子就是以前那位七姑奶奶呢？族长日后即使发现，难道还能驳回吗？这一着足以应付乡下老族长了。自然，郁郁寡欢的古应春顿时一扫忧急神情，觉得心头一块石头终于落了地。七姑奶奶也笑得合不拢嘴，乐得急下厨房张罗一桌佳肴来款待这位大恩人了。尤五自是很感激，胡雪岩又帮他解决了一件事关自己名声的棘手的家务事。

设想如果这件事情不是胡雪岩帮忙迅速解决，不仅仅古应春和尤五在洋行和江湖上的名声都会受到影响，他们的生意也会受影响。更严重的是，这样更摧毁了他们的自尊与自信，甚至造成古应春、尤五两位朋友彼此互相敌视与怨恨。

由于胡雪岩对古应春在婚姻一事上的大力帮助，古应春心存感激。自此之后，胡雪岩与洋人之间的丝业、枪支军火各种生意，都由古应春全力帮衬，越做越大。

## 倾心结交朋友

在胡雪岩为围困的杭州城筹集粮食的过程中，他获得江湖上、生意上许多朋友的热心帮助，出钱出力，并且，不惜为此向自己的迎家对头低头，不惜冒着生命危险护送粮船到杭州。所有的这些朋友，能够无私无畏的在关键时刻向胡雪岩伸出援助之手，是因为胡雪岩曾经倾心帮助过他们，帮他们成就一段美好姻缘，度过经济难关。朋友之间的交往出发点不应该是图利，但却可以得到利润丰厚的回报。他们帮助胡雪岩是视其为知己，是真心朋友之间的倾心交往。如果纯粹为了利而去交所谓的朋友，那就无法结交到真正的朋友，只有以一种无私奉献的精神去结交朋友，才能结交到真正的朋友。也只有从真正的朋友那里，才能得到友情的慰藉和前进的力量，才能使自己的事成为朋友们的事，自然而然，就会从中获得丰厚的回报。胡雪岩平常倾心结交的朋友，在他事业最关键的时刻也都给予了他无私的帮助，真所谓，患难之中见友情。

胡雪岩奉王有龄之命，在杭州城被围困数月将近城破之时，前往上海购粮，一路上太平天国义军对清军及各种商人的围追打击，实在是危险重重。但胡雪岩凭着救民于水火的满腔热忱及帮助好友王有龄实现报国之志的愿望，沿路直到上海。由于在嘉兴附近受太平军盘问时，一句话不对就被对方粗暴地砍了一刀。一路上无药可医，胡雪岩在荒郊野岭胡乱找些香火掩敷，从小褂子上撕了些布条扎紧，到上海古应春家中时，伤口已经溃烂，同时身心疲惫。刚住下，胡雪岩就全身发高烧。古应春与七姑奶奶视胡雪岩为可以共患难的真心朋友。因此，古应春与七姑奶奶对胡雪岩照顾十分细致，为他洗伤，请医生，弄吃的。胡雪岩一直昏厥了数日，全赖古家悉心照料。由于腿伤一时半刻还好了，无法行动，这一切自然由古应春代劳。

胡雪岩因一路上太平军封锁盘查，根本带不了银两，所以到上海是空手而来，但却要带十万石大米到杭州，途中还有太平军的盘查封锁。这件事仅凭胡雪岩个人力量是根本无法做到的。古应春的大力帮忙使他采购粮米一事并无大碍，最最关键的是运输了。虽然闻讯相助的尤五本人是漕帮运输业的老大，他的势力就在于河运，但当时的运河已不通了，嘉兴有太平军把关，这一大批粮食这一关就过不去。惟有考虑海运，海运是沙船帮的势力，沙船帮与漕帮向来有解不开的过节。沙船帮老大叫郁馥华，以航行南北洋起家。河海两运，真所谓“井水不犯河水”，彼此之间并无恩怨。但自从有南漕河运改为海运之后，情形就大为改变了。尤五倒还算明事理，认为既然朝廷决定的事，大势所趋，并非郁馥华要延揽和兜抢尤五的生意，打碎漕帮的饭碗。但他手下兄弟却没有这么想。加以沙船帮的水手进进出出，目中无人，趾高气扬，茶坊酒肆，出手阔绰，漕帮兄弟相形见拙，越发妒恨交加，两帮兄弟之间常常发生口角和摩擦。

有一次两帮群殴，虽然漕帮欠理，但依照江湖规矩：江湖事、江湖了。郁馥华却将尤五手下的几个弟兄，扭到上海县衙门。知县刘郇膏是江苏的能员，也了解到江湖中的漕帮是“百足之虫，死而不僵”，不愿多事。同时古应春去说人情。刘郇膏很是知情，大事化小，小事化了，传了尤五到堂，当面告诫一番，叫他将漕帮的几个弟兄领了回去。

两帮结怨由此生。尤五认为，连县老太爷都知道松江漕帮不是好惹的，郁馥华反倒不讲江湖义气，大家同是“靠水吃水”，一条线上吃饭的人，全然不能互相照应。尤五特地为此召集所属码头的大小头目，郑重宣布：凡是沙船帮的事情，松江漕帮，不准参预。有跳槽改行到沙船帮去做水手的，就算“破门”，见面不认。

事情过后郁馥华也认识到自己做错了一件事，心中十分不安，几次托人向尤五致意，希望修好，尤五置之不理。尤五对胡雪岩当年在漕帮经济困难时，放款给自己，心中十分感激，时常寻机会报答。因此尤五感到如今为胡雪岩的事却不得不违反自己当初对漕帮兄弟的告诫，要向对方低下了。

与郁馥华碰面，人果然热情。尽管当时他身价已过百万，却待人接物无任何骄横之态，反倒显得诚恳谦恭。尤五既为修好，这也是郁馥华多时心愿，郁馥华当时非常高兴。从利害关系上讲，沙船帮虽然兴旺一时，到底根浅，而漕帮到底根深蒂固，势力不同，两帮言归于好，在沙船帮方面更为重要。郁馥华认为两帮修好，这事值得大大铺张一番，传出去足可增添自己的光彩与声势。因此，尽管尤五焦急的神情表示他有急事相求，郁馥华的儿子郁松年也一再提醒，但当天终于没能把事情敲定。

接下来七姑奶奶也帮了胡雪岩大忙。胡雪岩养伤在床，便托七姑奶奶去照应漕帮请整个沙船帮吃饭的酒席。因为七姑奶奶经过大场面，熟车熟路，驾轻就熟，办这样的事顺顺帖帖。由于她的身份和性格特殊，胡雪岩与古应春许多不好说出口的话，她都说得极是个理，有板有眼的，令在场的所有人都十分佩服。事实也证明她的方法是最好的。当初胡雪岩与古应春的意思是两帮修好，请尤五拿一个道台的单子去与郁馥华商谈，因为当时上海道台是何桂清，胡雪岩要在他那里开个信件或命令之类的东西十分地方便。但身为江湖人的尤五认为这样做不太好，无奈古应春与胡雪岩都觉此法可行，并力劝他，一时心中犹豫不决。七姑奶奶一听说此事，马上找到尤五说：“要做官的出来圆场，就有点吃罚酒的味道，不吃不行……”。

“对，对！”尤五一拍大腿，对此大为赞赏，还是同在江湖的妹妹了解自己的心思，了解江湖的做法与规矩。他说道：“你这句话说到我心里了，小爷叔那里我实在不好驳，那样一来的确有点这样的味道。”

“江湖事，江湖了”，七姑奶奶又来了些慷慨激昂之气了，向尤五建议道：“五哥，你明天去看郁老大，只说目的是为了解杭州之围和维护小爷叔的交情，向他低头，请他帮忙。这话传出去，哪个不识你大仁大义？”

尤五凝神想了一下十分在理，骤然转身走了。他已经认可了妹子的话，认为江湖恩怨不必惊动官府，事情进展将会更加顺利。

郁馥华这一头是已经搞定了，但还有一桩事情却不得不考虑，即运粮途中的安全保障问题。运输过程中难保不遇上军队、饥民等等，一旦起事，谁来抵挡？没办法，只有使用武装，最好的办法就是请洋人的洋枪队，胡雪岩出钱。因为仅仅从洋人那购枪，要训练成百发百中的那种本领，也非一朝一夕之功。这一处古应春又立下了大功，从洋将戈尔那里雇佣了一支荷枪实弹的武装保护力量。到杭州，太平军攻打运粮队伍时，洋枪队便发挥了优势，保住了那十万石大米。以后即使送不到王有龄那里，在左宗棠那里也是靠这十万石大米立下赫赫战功。