

风靡二百多年的生意经
做大生意最实用的商战兵法

【最新图文本】

胡雪岩 最擅长的22种

胡雪岩平生嗜好两件事：一、精通“把冷灶烧热”；二、善在“钱眼里翻跟头”。前者拉开关系，后者盘活钱财。

左宗堂明言

旷世不遇的商贾奇人！

商道

北史

BEISHI

主编

HUXUEYAN
ZUISHANCHANGDE
ERSHIERZHONG
SHANGDAO



中国
经济出版社

中国
经济出版社

ZHONGGUOXIJUCHUBANSHE

胡雪岩 最擅长的 22 种 商道

北史 主编



中國戲劇出版社

图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩最擅长的 22 种商道/北史 主编. — 北京:中国戏剧出版社,
2002.9 ISBN 7-104-01689-9

I. 胡… II. 北… III. 胡雪岩-商业经营-谋略
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 070653 号

胡雪岩最擅长的 22 种商道 北史 主编

中国戏剧出版社出版
(北京市海淀区北三环西路大钟寺南村甲 81 号)
(邮政编码:100086)

新华书店总店北京发行所 经销
北京兆成印刷厂 印刷

300 千字 787×1092 毫米 1/16 开本 24 印张
2002 年 10 月第 1 版 2002 年 10 月第 1 次印刷
印数:1-15 000 册

ISBN 7-104-01689-9/C·101

定价:35.00 元

前言

胡雪岩，晚清“红顶商人”，富甲天下。这是众人都知道的历史事实。但关于胡雪岩成功商道，要么知之者甚少，要么知之者浮泛，并不能摸清其真正的底细、其真正的要诀。本书试图在这一方面做一点努力。

每个时代都离不开经济，自然每个时代也都有生意人。如果按照字面意思去理解，所谓生意人是指为生计而谋生者。显然，这些人地位并不高，处于底层。但是如果生意人凭着自己机灵的头脑、长远的眼光、多样的手段，一下把生意盘大、盘活了，这就上升到经商者的行列了。

经商是一门智能性很强的活动，凡无头脑、无眼光、无手段者，均不能入其列。因此，商道就显得尤为重要。胡雪岩身处晚清大格局中，凭着自己敏锐的眼光、精明的判断，自然练就了一套套掌握和运用商道的真功夫，所以尽管遭遇生意场上的的是是非非，曲曲折折，高高低低，仍然能按照自己大商人的计划行进，并且取得惊动天下的成果，实属不易。但细细想来，对胡雪岩又是非常容易的，因为他明白身在“圈”中，就必须按“圈”中的规则办事，绝不能自以为聪明绝顶，摆弄违背诚信的小技巧。在胡雪岩看来，所谓商道，即人道也。主要包括操纵商道的做人技巧、办事套路、局势判断、盘活钱财等一系列的商业难题。胡雪岩最擅长的商道有 22 种，摘其要者，如下：

○ **亮出招牌：做大生意的基本功**——胡雪岩最擅长的商道之一应为打造“金字招牌”法。这个道理很简单，没有亮招牌，就没有大名声，也就没有大局面。理解这一点，即是做大生意的基本功。

○ **捏住机遇：拿出自己的绝活**——机遇就是财富。胡雪岩商道之一是随时随地都要凭自己的本领，捏住机遇，因为他明白一次机遇里面总是隐藏着无数金银。

○ **善于用人：让“突击手”出面**——胡雪岩善于找可用之人，目的是做大商业局面。不善用人者，必败无疑。胡雪岩力求有能用的好名声。

○ **营造局面：绝不丢掉“造势”两字**——胡雪岩强调一个“势”字，这是为营造局面而做准备。他以为离开“乘势”法，难以成大事。

○ **精于较量：不比蛮力，比智力**——人与人的较量可以有两种力：磨力与

智力。胡雪岩以智力为上，以察力为下。

○暗中盘算：碰到难题开动脑筋——胡雪岩是解题高手，总是能在最棘手的问题上，豁然开朗，这与其经验有关，更与其盘算有关。

○眼光犀利：察人之所未察——胡雪岩心明眼亮，亮在何处？亮就亮在察人之所未察。没有这点功夫，难与人匹敌。因此“眼光犀利”是胡雪岩时刻提醒自己必须具备的一种功夫。

○不结私仇：避开鹬蚌相争——“争”什么？胡雪岩以为争利是商人本性，但不可结私仇，要懂得留退路之道，才为大商人。

○不图小利：小心眼干不了大事——胡雪岩以为在“钱眼里翻跟头”是，经商一种方法，但心眼不能少，否则就会被蝇头小利所惑。

○变化手法：施展多种套路——胡雪岩认为，套路越多，生意越活。所以不可死守一法，应该多路经营，多面术取。

○出手果断：有迅雷不及掩耳之势——在胡雪岩看来，“闯”字是商人成大事的精神之所在，没有这点劲头，就会误大事。因此他主张索性大胆去闯。

○让人三分：退一步最明智——胡雪岩认为，退则可安全。如果什么事都求一个“进”字，可能就会给自己造成很大的杀伤力，更何况，为人须以宽大身心为怀。

○诚信待人：信誉是一张通行证——胡雪岩认为，做人无非要讲个信誉，不讲信誉，何以作长久之生意。

○令人点头：让大家背后说好——胡雪岩认为，当面称好不为好，背后点头才为好。这叫人生致胜术。

○保护自己：绝不到处显威风——胡雪岩懂得“护”法，护什么？护名声，这就不像有些赚了一点小钱的人，容易在大家面前失态。

○舍近谋远：磨练大商人的能耐——胡雪岩从小到大，终于戴上“红顶商人”之冠，与其图谋远大的志向、盘大生意的目标紧密相关。

可见，胡雪岩商道的丰富和睿智。众所周知，胡雪岩平生嗜好两件事：一、精通“把冷灶烧热”；二、善在“钱眼里翻跟头”。前者摆开架势，后者盘活钱财，所以左宗堂赞叹这位“红顶商人”是“旷世不遇的商贾奇人！”如果我们能批判地理解胡雪岩商道，会从中有所借鉴。最后用下面四句话来概括全书：

察胡雪岩之商道，可察生意之多途；

学胡雪岩之商道，可悟经商之玄妙。

目 录

商道一 变弱为强：身在小店，心在天下

胡雪岩善于在人生关键时刻挺身立志，操纵自己的商道，力图成就霸业，这是把人生变弱为强的过程，即虽身在小店，却心在天下。可以讲，“变弱为强”是胡雪岩的第一种商道。

目
录



1. 立志做第一流的人 (3)

胡雪岩相信就凭自己钱庄学徒的经验，凭自己对于世事人情的了解，凭自己精到的眼光和过人的手腕，当然也凭借已有势利的王有龄的帮助，他足以支撑起一个第一流的，可以与山西票号分庭抗礼的钱庄。

2. 自己决定自己的命运 (5)

青年胡雪岩对于钱财看得开、看得准，胆识过人，后来始能成就为清代第一富商。“自己做不得自己的主，算得了什么好汉？”胡雪岩要的就是自己做主。

3. 拒绝让人摆布 (7)

胡雪岩自己打的一个比方，处在危急关头，就如一个人在舞台上顶着一个石白做戏。对于做戏的人来说，石白压在头上，既是负担，也是弱点。但越是如此，越要尽力把戏做好，如果能够做得让台底下的观众看不出自己头上顶着一个石白，戏就可以做下去，能够维持到转场换幕，那就不要紧了。

4. 既要胆大，还要心细 (10)

对于搏战于生意场上的人，要学会等待。等待，也就是等待成就一件事成功的机会。也就是说，做事情不可急躁，条件具备时要稳扎稳打，

一步一步去做，条件不具备时，则要当缓则缓，当停则停，待条件成熟之后再去做。胡雪岩确实特别注意不做“驼子跌跟头”的事，直到他面临彻底破产倒闭的最后关头，这一点也是他处理事情的一条重要原则。

商道二 亮出招牌：做大生意的基本功

胡雪岩商道为打造“金字招牌”法。这个道理很简单，没有亮招牌，就没有大名声，也就没有大局面。理解这一点，即是做大生意的基本功。

5. 求得一块金字招牌 (17)

胡雪岩深知，在生意场上的争斗，关键是有自己的“金字招牌”，创出自己的品牌来。胡庆余堂开办之初，他要的是靠做出一块不倒的“金字招牌”，建立起真正的名气。

6. 名气一响，生意就会热闹 (19)

胡雪岩更要利用一切可以利用的机会，把它的名气做出来。驰骋商场，名气其实就是一种无形的价值，一笔无形的本钱。一个商号有了名气，客户会不远千里慕名而来，而只要有了名气，就能真正树立起了自己的形象。

7. 面子就是最好的招牌 (21)

胡雪岩特别重视面子，他曾说过：“面子就是招牌，面子保得住，招牌就可以不倒。”

商道三 捏住机遇：拿出自己的绝活

机遇就是财富。胡雪岩的第三种商道是随时随地都要凭自己的本领，捏住机遇，因为他明白一次机遇里面总是隐藏着无数金银。

8. 一把抓住稍纵即逝的机遇 (27)

胡雪岩有句名言：“机遇是靠大家双手捧出来的。”胡雪岩勇于创造

机遇，让大家努力去捧出机遇来。这是胡雪岩的过人之处。

9. 在变化中明察秋毫 (29)

古人所云：“识时务者为俊杰”，识时务，就是指根据事物发展变化态势去寻找把握机缘，决定自己何去何从。胡雪岩正是善于在商场变幻中明察秋毫，找出机缘的人中豪杰。

10. 精通——赢得先手的策略 (32)

胡雪岩这里说的两个可遇不可求、可一不可再的机会，一个是指海禁大开，可以与洋人做生意，另一个则是指左宗棠西征。

商道四 滚大雪球：盘活生意经

胡雪岩极其灵活，能够在任何时候都能盘活生意经，可以讲非一般人所能及也。这就是他的第四种商道——“滚大雪球”术。

11. 场面总是越大越好 (41)

胡雪岩就特别注重做场面，以他的意思，做生意首先就要做出一个热闹的场面，而且“场面总是越大越好”。因此，一项生意投入运作之前，他也总要在如何做出一个特别的场面上动很多心思。

12. 做大局面的三种手段 (43)

胡雪岩的店址选择佳宜、修制精好、摆陈巧妙，使得胡庆餘堂的门面有很高的文化品位，与众不同，极有个性色彩。

13. 做生意一定要活络 (47)

胡雪岩的这一个“移花接木”，其实也是一种“借鸡生蛋”的方式。

14. 在钱眼里巧妙地荡秋千 (49)

胡雪岩在“钱眼里荡秋千”实在“荡”得令人叫绝。

15. 八个坛子七个盖，盖去盖去不穿帮 (51)

胡雪岩用手开出的那批十万两生丝的栈单“变”了一次戏法。

16. 一进一出，两面占便宜 (53)

胡雪岩观察行情甚精，按照他的总结就是：“世上随便什么事，都有两面，这一面占了便宜，那一面吃亏。做生意更是如此，买卖双方，一进一出，天生是敌对的，有时候买进便宜，有时候卖出便宜，涨到差不多了，卖出，跌到差不多了，买进。这就是两面占便宜。”

商道五 巧结人缘：挖掘关系的力量

胡雪岩精通关系的重要，所以总是在白天黑夜里去撒网，把他的第五种商道——“巧结人缘”体现的淋漓尽致。

17. “利”字惊动天下最大诱饵 (59)

事情都是人做出来的，不通的总是想办法让它通畅才是。这是胡雪岩一贯的观点。

18. 不拘成法，灵活机动 (62)

古今能成大事之人，手笔恢宏，行事自然开阖。胡雪岩借公家的银子开自己的药店，用苏州的富家公子的资金办自己的典当，都是他头脑灵活，随机应变的结果。

19. 凭真本事打动入 (64)

左宗棠既了解了胡雪岩的为人，也了解到胡氏办事的手段，知道这确实是一个难得的人才，于是倾心接纳，倚之为股肱，两人很快成为知己。

20. 找一个可靠的依托 (69)

办起了胡庆余堂，不仅带来了大量的财富，还给自己带来了“济世善举”的名声。

21. 在困难之中资助入 (73)

由于胡雪岩在困难之中帮助了王有龄，王因此终生感激胡雪岩，王、胡的交情天下皆知。

22. 雪里送炭，温暖人情 (78)

患难见真情，胡雪岩屡出义举，也许并非源于本性，更重要的是他深知“雪里送炭”的作用，明白先给别人面子，然后再从别人那里要面子的道理。

商道六 钻进肺腑：找到几个贴心人

胡雪岩在经商过程中，总是四处寻找“贴心人”，以此方开经商局面，这叫第六种商道——“钻进肺腑”术。

23. 点住别人的穴位 (85)

胡雪岩深知经商的规矩和经商的心理，所以他的商业行为得以顺利进行。

24. 善于投人所好 (88)

胡雪岩在生意场中如鱼得水，跟他善于抓住弱点，并进而投其所好的心计和手腕是分不开的。

25. 拍一下，捧两下 (91)

不仅是口头上恭维，胡雪岩还非常注意给左宗棠捧场面。

26. 学会与对手联手 (94)

胡雪岩是个说干就干，认准了目的就决不放弃的角儿。直觉告诉他，若想干大事业，非要挖来李治鱼不可，否则将来李治鱼成了老板，与胡雪岩分庭抗礼，必是强劲对手，那时后悔也来不及。

商道七 借力而发：用第三只手赚钱

胡雪岩善于用第三只手去赚钱，这样可以采取集体打天下的战术赢得胜局，因此“借力而发”是他的第七种商道。

27. 以财“买”才，以财揽才 (103)

胡雪岩招揽人才从来是不惜重金，在他看来，以财揽才就如将钱买



货，货好价必高，值得重金揽得的人也必是忠心而得力的人。他说用人和买物一样，“一分钱，一分货”，话糙理不糙。同时，胡雪岩也从不以自己生意的赚赔来决定给自己手下人报酬的多寡，无论赚赔，即使自己所剩无几甚至吃“宕账”，该付出的也绝对一分不少。

28. 激发人使出全力气 (106)

胡雪岩的做法是：先通过关系，摸清了朱福年自己开户头，将丝行的资金划拨“做小货”的底细，然后再到丝行看账，在账目上点出朱福年的漏洞。然而他也只是点到为止，不点破朱福年“做小货”的真相，也不再深究，让朱福年感到自己似乎已经被抓到了“把柄”但又不明实情。

29. 好花还需绿叶扶 (108)

一个人要成就一番大事业，别的许多本事也许都可以没有，但不能没有识人、用人的本事。即如胡雪岩，一个点子可以点化出一道财源，一路拳脚可以踢蹬出一条财路，但如果没有能够将一班人拢在自己的周围，而且都能为他们安妥一个位置以使他们充分施展自己的才干的能力，决不会成为一个“红顶商人”。

30. 犯点错没什么 (110)

就识人用人而言，放心放手，实际上也是延揽人才、使对方诚心办事，且充分发挥自己的能力将事情办得圆满的一个重要前提。

31. 从不自招嫉妒 (112)

一个精明的商人，虽然知道遭人嫉妒常常是免不了的，但决不自招嫉妒。而他们不自招嫉妒的方法，也不外乎和胡雪岩一样，第一，不在同行中锋芒太露，第二，不能总想着好事占全，第三，时刻注意得饶人时且饶人，以化解可能产生的敌意。总之一句话，做事要不落痕迹。

商道八 善于用人：让“突击手”出面

胡雪岩善于找可用之人，目的是做大商业局面。不善用人者，必败无疑。胡雪岩力求有能用人

的好名声，所以“善于用人”为其第八种商道。

32. 心往一处想，劲往一处拧 (117)

经商第一要齐心，第二要人缘，这是胡雪岩的总结。一个人要能够

成为一群人的核心，要能让自己手下的人，让与自己合作的人真心为自己办事，要能得到真正的人缘，必要的拢住人心的技巧总是不可少的，但最基本的，也是最重要的仍然是自己的人品。

33. 不从猫孔瞧人 (120)

看人不能拘泥于一点，不能只看一面，这是胡雪岩用人的一个很有启发性的经验。

34. 用可靠之人 (122)

胡雪岩看人总往好处看，这是其为人处世观所致。

35. 大小之才都可用 (124)

一个人有向善之心，这些短处也就可以促他改掉。比较而言，培养一个人的外场能力，比促一个人改掉毛病要难得多。

36. 不让面子碍事 (127)

用人要凭自己的眼光去看，不能只看面子，这是胡雪岩在选用生意帮手时十分注意的一个原则。

商道九 营造局面：绝不丢掉“造势”两字

胡雪岩强调一个“势”字，这是为营造局面而做准备。他以为离开“乘势”法，难以成大事。所以“营造局面”为其第九种商道。

37. 在“势”字上苦下功夫 (133)

胡雪岩有自己的一套商业理念，即“势利，势利，利与势是分不开的，有势就有利。所以现在先不要求利，要取势。”

38. 驾驭时局，巧妙应对 (136)

胡雪岩正是驾驭时局的典范。胡雪岩历经清代道光、咸丰、同治、光绪四朝，适逢一个新旧嬗变、纷纭复杂的大变动时代。

39. 盘算要准，方向要对 (139)

这一票生意做下来，胡雪岩确实没有赚到钱，但由于有这票生意“垫底”，胡雪岩也确实为自己铺就了一条与洋人做更大生意的道路。

40. 与时局共同震荡 (141)

与时局共震荡，胡雪岩不仅深刻地认识到了，而且努力地去身体力行。这既可以说是胡雪岩的高人之处，也是他成功的一个重要捷径之一。

41. 乘势打开一片局面 (143)

胡雪岩说：“做事情要如中国一句成语说的，‘与其待时，不如乘势’，许多看起来难办的大事，居然顺顺利利地办成了，就因为懂得乘势的缘故。”

商道十 精于较量：不比蛮力，比智力

人与人的较量可以有两种力：磨力与智力。胡雪岩以智力为上，以察力为下，此为其第十种商道——“精于较量”术。

42. 财源是挖掘出来的 (149)

胡雪岩眼睛盯到了上海的地产生意上，又是一下子为自己发现了一个绝对可以大发其财的财源。

43. 敢与洋人练摊过招 (151)

胡雪岩向那些前来卖生丝的蚕农们讲明：“我们先付你一部分钱，另外一部分我出具欠条。这个欠条由蚕桑商会担保，而且加盖浙江巡抚的官印。这部分钱一般等到秋天就付给你们，而且还付有利息。”胡氏这一手确实厉害，洋人一下子慌了神，西方许多国家，尤其是英国，他们的丝厂都依赖中国丝源，这样一来，让胡雪岩把丝源垄断起来，他们国内许多丝厂“无米下锅”，纷纷告急，外国洋务商办于是都跑来找胡雪岩，要求把生丝卖给他们，哪怕价格高一点也无所谓。

商道十一 暗中盘算：碰到难题开动脑筋

胡雪岩是解题高手，总是能在最棘手的问题上，豁然开朗，这与其经验有关，更与其盘算有关。所以“暗中盘算”为其第十一种商道。

44. 乱中自有胜道 (157)

像胡雪岩一样始终向前看，向远处看，不断寻找投资方向，不放过一个投资机会，而且看得那样准，确实是真正有大作为的生意人的“真眼光”。

45. 有绝活，就有办法 (159)

胡雪岩代营财款，壮大自己声势，借风行船，做得天衣无缝。

46. 常常翻一翻“人情账” (164)

“钱财账背后的‘人情’，向来是比钱财更重要的。”胡雪岩认识到这一点，也受益于这一点。胡雪岩不同凡响之处，在于他能根据不同的事情，不同的条件去区别对待，恰到好处地处理“钱财账”与“人情账”的关系。

47. 联合“虾米”去吃大鱼 (167)

胡雪岩说：“凡事就是起头难，有人领头，大家就跟着来了。做洋庄的那些人，生意不动，就得吃老本，心里何尝不想做？只是胆小，不敢动。现在我们想个风险不大的办法出来，让大家跟着我们走。那时候，你想想，我们在这行中是个什么地位？”

商道十二 眼光犀利：察人之所未察

胡雪岩心明眼亮，亮在何处？亮就亮在察人之所未察。没有这点功夫，难与人匹敌。因此“眼光犀利”是胡雪岩时刻提醒自己必须具备的一种功夫，可谓其第十二种商道。

48. 从无戏出找“戏” (175)

“顶要紧的是眼光”，胡雪岩的这话道理很深。胡雪岩所说的眼光，从常理上看，不外乎是要看得“准”，能在别人看不到“戏”的地方看出“戏”来。

49. 眼光必须精明 (177)

胡雪岩一两银子的本钱都还没有就想自立门户做老板，这是一种气魄。而他一上手就要开办自己的钱庄，则更显见他的不同一般的精明的商务眼光。

50. 让眼睛发出利器般的光亮 (180)



胡雪岩说，一个生意人的眼光“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”，这话确实不错。

51. 看准之后，就投钱 (183)

一般商人在这兵荒马乱的年月，大约更多地想到是收缩，而胡雪岩却始终想到的是发展，并且总能在乱世夹缝中为自己开出一条条的财路。胡雪岩不断为自己寻找投资方向，并且敢于大胆投资的气魄，的确让人钦佩。

商道十三 不结私仇：避开鹬蚌相争

“争”什么？胡雪岩以为争利是商人本性，但不可结私仇，要懂得留退路之道，才为大商人。所以“不结私仇”是胡雪岩的第十三种商道。

52. 同行不妒，事情好办 (189)

胡雪岩生意的成功很大一部分也来自同行同业的真心合作。胡雪岩的每行生意都有极好的合作伙伴，而几乎他的每一个合作伙伴，都对他有一个“懂门道”、够意思的评价。

53. 舍去近利，保留交情 (191)

不掠人之美，是胡雪岩圆融的处事方式的具体体现。胡雪岩不抢同行的饭碗，并非回避竞争与冲突，而是舍去近利，保留交情，从而带来更长远、更巨大的利益。

54. 千方百计化敌为友 (194)

胡雪岩一向认为生意场中，没有真正的朋友，但也不是到处都是敌人。当众拥抱敌人，化敌为友，称得上是高手中的高手。

55. 把握亲疏的分寸 (198)

如何才是适度，才是不失分寸，这却是一个很难一句话说清的问题，需当局者根据具体情况灵活处置。不过，胡雪岩从不能过分慷慨中体现出来的，以不损害自己和对方利益为前提来维系朋友关系的思路，对商务经营者应该是有启发的。

商道十四 不图小利：小心眼干不了大事

胡雪岩以为在“钱眼里翻跟头”是，经商一种方法，但心眼不能少，否则就会被蝇头小利所惑。所以“不图小利”为胡雪岩第十四种商道。

56. 不被钱财难倒在地 (205)

胡雪岩说自己就知道“铜钱眼里翻跟斗”，但他自己却似乎从来没被钱眼“卡”住过，也确实是不为物所役。对他来说，做生意赚钱的乐趣，其实不在钱上，而是在赚钱的过程中。

57. 平静才会兴旺 (207)

胡雪岩认为，做好事也是维持市面平静的办法之一。他说：“我们做好事，就是求市面平静”。他对于行善做好事，常常是能做就做，而且不遗余力，而他做的事，都是利于平民百姓的很实在的好事。

58. 操纵市面“热闹法” (212)

胡雪岩“哄”的手法，即“热闹法”虚实并举，因势得利，迅速打出了企业的名气，充分体现了一代豪商的过人胆识。

59. 输不足泄，赚不足狂 (214)

商场上没有常胜将军不倒翁。任何一个驰骋商场的人，都要做好输的心理准备，都要赢得起也输得起。只是赢得起还不能算是汉子，只有输得起——输得洒脱，才是真正的汉子；只有能够抱定“以前种种，譬如昨日死；以后种种，譬如今日生”的宗旨，且能参透个中玄机，输了还能站得住，才能成为真正的汉子。

商道十五 变化手法：施展多种套路

胡雪岩认为，套路越多，生意越活。所以不可死守一法，应该多路经营，多面术取。因此“变化手法”为其第十五种商道。

60. 不可死守一方天地 (221)



胡雪岩说，做生意要做得活络，这里的活络，自然包括很多方面，但不死守一方，灵活出击，而且想到就做，决不犹豫拖延，应该是这“活络”二字的精义所在。

61. 注意给自己留一条路 (223)

生意场上瞬息万变，许多事情都难以预料，因此，再有本事、实力再强的人，都不敢说自己做生意从不会失手。生意场上几乎没有不冒任何风险的生意，获利多少与所谓风险的大小成正比，生意规模越大，获利越大，风险也就越大。胡雪岩在他的生意由创业而至鼎盛的过程中，每桩生意的运作，就都既敢于冒险，也特别注意为自己留“后路”。

62. 事情都是人做出来的 (226)

胡雪岩的打算，是凭他的信誉、本领，因人成事。

63. 不变则死，变则活 (229)

在胡雪岩看来，店规不是死板板的。有些事不可通融，有些事却要改良。事物总是在随着时势发展的不断的变革之中获得不衰的生机。世界日日在变，死守“老规矩”不去应时而变，就会没有出路。

商道十六 出手果断：有迅雷不及掩耳之势

在胡雪岩看来，“闯”字是商人成大事的精神之所在，没有这点劲头，就会误大事。因此他主张索性大胆去闯。一句话，“出手果断”为其第十六种商道。

64. 敢于承受大风险 (235)

接受太平军逃亡兵将的存款，也就确实有点类似刀头上去舔血了。但是这笔“买卖”风险大获利也大，因为这样的存款不必计付利息，等于是人家白白送钱给你去赚钱。因此胡雪岩仍然决定要如此去做，这就是他说的：“商人图利，只要划得来，刀头上的血也要舔。”

65. 一定要做出个样子来 (237)

胡雪岩认为，“世界上很多事，本来就用不着才干的，人人能做，只看你是不是肯做，是不是一本正经地去做。能够这样，就是个了不起的人。”