

千年商贾智慧·今世商人宝典

近代红顶商人 ■ 胡雪岩 ■

少年得此奇书，细心研读，终生随身携带，

并向下属推荐，作为培训高级助手的教材，

誉之为 ■ 商人枕边书 ■



·珍藏版·

[元]许名奎 著
金盛渊 译释

经商 百忍经



中国华侨出版社

经商百忍经

[元]许名奎 著
金盛渊 译释

千年商贾智慧
今世商人宝典



中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经商百忍经 / (元) 许名奎著; 金盛渊译释. —北京: 中国华侨出版社, 2001.4

ISBN 7-80120-506-5

I. 经… II. ①许…②金… III. 商业经营 - 通俗读物 IV. F715
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 17714 号

● **经商百忍经**

释 译/金盛渊

责任编辑/王 璐

经 销/新华书店

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张/15.5 字数/320 千字

印 刷/华北石油廊坊华星印刷厂

版 次/2001 年 4 月第 1 版 2001 年 4 月第 1 次印刷

印 数/8000 册

书 号/ISBN 7-80120-506-5/G·215

定 价/25.00 元

中国华侨出版社 北京安定路 20 号院 邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部: (010) 64443051 传真: 64443051

商人枕边书

(代前言)

很多人都知道经商是发家致富的最佳途径，却不知道商场也是历练人生的最好地方。

世间百态的浓缩精华版每天都在商场上演，一幕比一幕精彩；各色人物你唱罢来我登台，一个比一个专业。世间所有的诱惑都在向商人招手；一个又一个陷阱也在虎视眈眈。

经商发小财容易，大富大贵则很难，因为经商的学问实在太复杂，或许是人世间最复杂的学问。而且这门学问一直没有人系统研究，只是依靠商人自己的感悟，得到的经验不想外传，也不易外传（这都是发家致富的商业秘密）。

商人成功实在不容易，短短的一生往往要经历很多事情，面临很多考验。从前的经验往往成为再发展的障碍，所以巨贾豪商仅仅是少数。例如创业的过程中斤斤计较，这样往往很难吸引到优秀人才，帮助自己将生意做得更大。以前与普通人打交道，成功之后却要“人模人样”的进入所谓“上流社会”，前后变化之大，一般人很难顺利过渡。

元朝的许名奎老先生乃世间高人，洞察世事，专为商人撰写的《经商百忍经》，堪称“千年商贾智慧，今世商人宝典”，实为学以致用用的经商教科书。

《经商百忍经》淡化生意的表面枝节，专从商人“为人处世”入手，从一百个方面详论商人处世之道、进退之理，言简意赅、

细致入微，读之令人拍案叫绝！

近代红顶商人胡雪岩少年得此奇书，细心研读，终生随身携带，并向下属推荐，作为培训高级助手的教材，誉之为“商人枕边书”。

所有有志从商的朋友，尤其是想成就大事的朋友，当求此书，细细揣摩，商海途中定能少走很多弯路。

目 录

- 第一 言之忍** (1)
好话暖人心，恶言伤人心。言语功夫是商人首要能耐。
- 第二 气之忍** (6)
顾客是上帝，怎么可以和上帝生气？受气能赚钱，商人喜而为之。
- 第三 色之忍** (9)
好色破财伤身，最后人财两空，岂是商人作为？
- 第四 酒之忍** (16)
酒是商人的工具，生意往往借酒成事。既是工具，就要善用其长，不受其制。
- 第五 声之忍** (21)
靡靡之音，可以亡国；商人好之，破财丧志。别说发展，维持也勉为其难，多年辛苦就此玩完儿。

第六 食之忍 (26)

小吃当大赌，食不厌精甚至比赌博还容易败家！商人好美食，应适可而止。须知家常饭家常菜可以吃一辈子，美食连吃三天必反胃。

第七 乐之忍 (30)

求财路上多艰苦，贪图享乐难有大成就。乐极要生悲，商人当牢记。

第八 权之忍 (34)

商人求财非求权。求财平平安安，最多也就是破财消灾；商人弄权，鲜有善终。胡雪岩弄权富可敌国，也因此毁于一旦，尚不如一专心做生意的小老板。商圣尚且如此，何况你我凡夫俗子？

第九 势之忍 (41)

得势之时，好大喜功，一味追求发展速度，常常物极必反，前功尽弃，商界一直在上演同样的故事。商人求财，当循序渐进。

第十 贫之忍 (44)

白手起家乃商人本色！商人面对贫穷，当立志改变，岂能为贫所困？

第十一 富之忍 (48)

为富本来就容易招人嫉妒。为富不仁，恃富凌人，是给人修理自己的借口。牢记“富而好礼”，这是孔子教给商人的处世秘诀。

- 第十二 贱之忍** (53)
- 生意只有赚钱不赚钱的分别，没有贵贱之分。很多看似不起眼的小生意，往往蕴含着巨大的商机。“轻名重利”，商人为之。
- 第十三 贵之忍** (58)
- 商人求富不求贵，“贵不可言”对于商人来说并不是什么好事。贵由权生，商人弄权，离祸不远。
- 第十四 宠之忍** (63)
- 老板须善对“可造之才”，不可宠之。过分宠幸下属，不是爱才，而是害才。一则为“可造之才”树敌，招致同僚的嫉妒；二则其持宠自傲，少有长进。老板切记！
- 第十五 辱之忍** (68)
- 古人说：“能忍辱者，必能成就天下大事”。商人忍辱，发财岂不是探囊取物。
- 第十六 安之忍** (73)
- 生意场上不进则退，满足现状，不思进取，虽盛必衰。试图守成，实为自取衰败之道。
- 第十七 危之忍** (77)
- 小富易成，大富难得。利润往往与风险成正比，冒多大的险，得多大的利。风险之中显商人胆

略，求大富当然要笑对风险的压力。

第十八 忠之忍 (81)

做生意乃“产业报国”。商人绝非都是只知逐利之徒，精忠报国也是商人本色。

第十九 孝之忍 (86)

做生意赚了钱，别忘了老爸老妈。让二老实现“望子成龙”的梦想，自己也尽为人子的责任，岂不乐乎！

第二十 仁之忍 (92)

己所不欲，勿施于人，仁之本义。商人在自己的生意之外，也是消费者。作为消费者的时候，希望人家怎样对待你，做生意的时候就怎样对待顾客，生意准火！

第二十一 义之忍 (96)

“义”是指处理事情的标准。商人处事不能内外有别，尤其是家族企业的老板。内外有别，亲疏不同，自限于小圈子，生意怎么可能做得大？

第二十二 礼之忍 (102)

“礼多人不怪”，进门说“欢迎光临”，出门说“欢迎您再来”，肯定没错。顾客是上帝，对待上帝一定要“礼拜”。

第二十三 智之忍 (107)

做生意不能没有智慧，但绝对不可用智太过。过则往往求利过甚，顾客也不是傻子，改换门庭是必然的选择。

第二十四 信之忍 (112)

或许谁都可以不讲信誉，惟独商人不能不讲信誉。商人的信誉现在名为“无形资产”，据说是很值钱的喔。

第二十五 喜之忍 (116)

心胸有多大，生意就可以做多大。人逢喜事精神爽，从对待喜事的态度可以看出一个人的胸襟。商人面对成功，应当防止自己过分得意，沾沾自喜。

第二十六 怒之忍 (121)

怒则容易意气用事，小则破财，大则伤身。挣下一份产业也不是件容易的事情，忍不下一时之怒，带来无尽麻烦。算盘一打，赔本的买卖呀，商人肯定不为。

第二十七 疾之忍 (127)

身体是革命的本钱，当然也是商人赚钱的本钱。白手起家往往透支体力，爱惜自己的身体为商人首要原则，否则，赚了再多的钱也是没有用的。

第二十八 变之忍 (132)

天有不测风云，生意场上的变化比天气还难以预料。遇变不惊，遇变不乱，遇变还要找出变化带来的机会，才是真正的生意人。

第二十九 侮之忍 (137)

能够侮辱你的人，往往都是你惹不起的人，这是一个基本的常识！面对侮辱，还是先拿起算盘打一打吧。

第三十 谤之忍 (141)

有人诽谤你，很好呀，至少说明你已经足够成功，否则谁理你呀！面对诽谤，最好的方式就是再接再厉，成功到一定程度，诽谤你的人就会由妒忌变为害怕，进而佩服得五体投地，自然就不会诽谤你了，巴结还来不及呢。

第三十一 誉之忍 (146)

马屁精绝对是企业中的毒瘤，实为无才无德之辈。无才只好出此下策，因为只要脸皮厚就行；无德才能面不改色心不跳地拍马屁。精明的商人又怎么可能容许这样的情形出现呢？

第三十二 谄之忍 (151)

经商应当凭借真本事，巴结他人赚点蝇头小利，这样的钱不赚也罢。

第三十三 笑之忍 (155)

快乐之后发笑,人之常情。不过,“嘲笑”却是结怨惹祸的根源。嘲笑往往揭人短处,伤人之心,多年难以忘记,成为刻骨铭心的仇恨。他日咸鱼翻身,你不倒霉才怪呢。

第三十四 妒之忍 (160)

商人致富最容易招人妒忌。不管人品好坏,出身贵贱,赚钱之后都会招致妒忌。人品不好,肯定赚的是黑心钱;人品好,肯定是假仁假义,否则又怎么可能赚钱?出身豪门,赚钱不是自己的真本事,是沾了老爹的光;白手起家,发财只是运气好。既然如此,还用管它吗?

第三十五 忽之忍 (165)

商人成功的关键在于发掘商机。商机刚出现的时候,仅仅露出一点点萌芽,只有高手才能捕捉。当所有人都知道的时候,竞争也就不可避免,高利润的阶段也就成为昨日黄花。经商之道千万不可忽视小处,其中或许就是发达的机会。

第三十六 忤之忍 (169)

冒犯他人,很多情况都是无心之过,应当以宽容之心对之。如果见忤而怒,往往会伤人自尊,自树对手,得不偿失。经商过程中,下属出现错误是难免的。既然错误已经出现,让他牢记教训即可,不要过分责备,否则下属不但不会总结教训,反而记恨于你,损失变成双倍,这是绝对赔本的买卖。

第三十七 仇之忍..... (172)

商场既无永远的朋友，更没有什么永远的仇人，有的仅仅是能否赚钱。商人自立仇人，一则丧失可能的合作机会；二则往往意气用事，浪费精力和金钱。

第三十八 争之忍..... (178)

商人争利于市是必然的，但也要明白哪些是自己可争之利，哪些不是自己能争之利。有所争，有所不争，才是经商高手。

第三十九 欺之忍..... (182)

“童叟无欺”是商人的基本职业道德。虽有“无奸不成商”的说法，却不是说商人要用欺骗的手法发家致富。这里的“奸”是指有商业眼光和头脑，善于发掘商业机会。

第四十 淫之忍..... (189)

淫乱之事，很容易将一个人的名声搞坏。对于商人来说，个人的声誉是很重要的资产，尤其是做正当生意的商人。好淫还往往惹祸上身，干扰正常的经营活动。

第四十一 惧之忍..... (193)

“不做亏心事，不怕鬼敲门”，恐惧通常源于做非分之事，担心遭到报应，因为天道为公。商人求财，当求安心之财；否则尽管赚了很多钱，每天却

生活在恐惧之中，也是得不偿失的事情。

第四十二 好之忍…………… (196)

商场如战场，商人全力以赴也不能说一定成功。玩物虽说不一定丧志，多少也会分散自己的时间和精力，还是忍一忍的好。

第四十三 恶之忍…………… (200)

为富一定要仁，孔子早就告戒过商人。拥有万贯家产，做恶人行恶事，大概真的是神经有毛病。古今中外富贾豪商，哪一个不想以“善人”自居？

第四十四 劳之忍…………… (206)

勤劳致富，这是经商的基本原则。商人劳力更要劳心，天下没有白吃的午餐，不付出艰苦的劳动，白花花的银子是不会自己送上门来的。

第四十五 苦之忍…………… (210)

不吃苦中苦，难为人上人。很多人只看到商人舒舒服服地赚钱，却不知商人背后的辛苦。所有成功的商人，说起自己的创业史，哪一个不都是眼泪汪汪？

第四十六 俭之忍…………… (215)

大富大贵之家，往往也是勤俭之家。商人有财，已经容易遭人妒忌；弃俭入奢，不遭人妒忌才是怪事。所以，还是勤俭持家的好。

第四十七 贪之忍 (219)

人心不足蛇吞象，贪心似乎是人性的弱点，商人更是容易犯这个毛病。其实，商人贪心是求利，结果往往是连本带利全泡汤。做生意一定要牢记“适可而止”的原则。

第四十八 躁之忍 (224)

商人的形象一直是“老谋深算”和“老奸巨滑”，哪有什么急躁的影子。

第四十九 虐之忍 (228)

不教而杀谓之虐。下属如果没有受到适当的培训，老板抓住一点错误就处罚员工，就是“虐”，因为错不在员工，而在老板。

第五十 骄之忍 (233)

骄傲自满是商人的大忌讳。骄傲就会过分相信自己；自满就听不进去不同的意见。这样的老板，别说发展，自保也是问题。

第五十一 矜之忍 (237)

犬言不惭，自我吹嘘，多是跳梁小丑上串下跳的行为。商人还是管好自己的生意，不要自吹自擂的好。

第五十二 侈之忍 (241)

生意做到一定程度，商人多少都会有宿命论的意思。或许一个人一辈子能够赚多少钱，花费多少

钱都是注定的。奢侈过度，往往祸来而福去。

第五十三 勇之忍 (247)

商人斗智不斗力，匹夫之勇，商人还是不逞的好。

第五十四 直之忍 (250)

几乎所有的商业法则，都是以曲代直。将自己的商业秘密直接示人，谁都可以照猫画虎，你还赚什么钱！所以一定要保守自己的商业秘密。

第五十五 急之忍 (255)

虽然有“时间就是金钱”的说法，同时也有“效率就是生命”的提法。做事情着急是要不得的，急了就会乱了章法，不但没有效率，反而是帮倒忙。因此，一定要戒急戒躁，想清楚，规划好了再做。还有，生意做到一定程度，很多事情最好的解决方法就是“等一等”，不信，去喻一问成功的大老板。

第五十六 死之忍 (259)

对于商人来说，“死”的概念应当是破产，而不是生命的终结。破产是永远悬在商人头上的一把利剑，无论生意做得多好多大，有很多因素是商人无法把握和控制的。因此，商人对待破产也要学习圣人对待死亡的态度，淡泊应之。

第五十七 生之忍 (265)

破产不要紧，只要有东山再起的信念，这就是商人的“生之忍”。

第五十八 满之忍 (270)

月亮到了圆时，就会渐缺。人也一样，自满就是走下坡路的开始。商海无止境，有志商人哪能自满呢。

第五十九 快之忍 (274)

行一时痛快，添无穷烦恼。做生意赚钱通常是一个相对漫长的过程，世上哪有什么速成的致富途径。很多生意都是“守”出来的，门市晚一会儿关门，就能够多赚几块钱。

第六十 取之忍 (278)

君子爱财，取之有道。有大成就的事业也是这个道理。商人赚钱，也应取之有道，除了做正当生意赚钱之外，还应当回报社会。

第六十一 与之忍 (283)

有钱了，帮助别人也应当讲究方式方法，否则就是害人！古人说，君子救急不救穷。人在危难中，直接的帮助是必须的，但不能把他养起来。这样增加了人的惰性，逐渐丧失了自力更生的能力，如果你也破了产，不就是害死人了吗？