

2007年幸福人生講座企業營(二)—最徹底的賺錢方法 (第四集) 2007/12/9 周泳杉老師主講 台灣中壢善果林 檔名：52-245-0004

有個老師看到兩個小朋友在吵架，老師也沒講什麼，進了課堂，老師就拿一支黑筆，在整個白板上點了一點，問同學說：同學請問這是什麼？同學說，一個黑點。老師說難道你們沒有看到整個白板嗎？什麼意思？我們看到別人的時候，都把別人一點點小缺點無限的放大，都沒有看到原來他還有那麼多的優點。你看點一點，這是什麼？竟然所有人都說是一個黑點，那個點在我們眼睛當中已經被無限的放大。可能別人一點點的小缺點，我們就把它無限量放大，請問這樣的領導、這樣的公司老闆，能夠選拔到人才嗎？選拔不到。因為他看到的都是別人的缺點，這是很重要的關鍵。

選賢與能講的是什麼？人才。講信修睦講的是什麼？人和。人和很重要，人和怎麼得到？這句話已經給我們標準答案。人和，這個睦來自哪裡？信，信任，人和來自於信任。怎麼才會有信任？請問人與人之間的信任容不容易建立？不容易。各位朋友，人與人的信任哪那麼簡單。大家要知道，曾子對母親非常的孝順，你看母子連心，曾母咬了一個手指，曾子就心痛。這是非常母子連心的一個狀況。可是有次鄰里鄉黨講曾參殺人，曾參殺人。第一次母親不為所動，我兒子不會殺人，對兒子很有信心，信心很強。第二次又有人來講，曾參殺人。媽媽怎麼樣？已經開始有點坐立不安。第三次又有人來講曾參殺人，媽媽怎麼樣？忍不住，沉不住氣，正在織布，把梭一丟，就逃走了。太驚嚇了，覺得自己的孩子怎麼會做出殺人的事情，就逃走了。

曾經有個將軍，人家要派他到外面打仗，因為他知道有人會給

他進讒言。他就跟皇帝講：你看，我們之間的信任比得上曾子跟他媽媽嗎？皇帝說，比不上。曾子跟他媽媽的信任，那太強了。這個大臣就問皇帝：好，我們的信任感比不上曾子跟他媽媽，然後來進讒言的又不止三個人，我如果接受你這個職位，我一定會被你殺頭。你看有沒有？讒言很多，信任感不容易建立。

我們就想到，信任感建立在什麼基礎上？需要的基礎上。就是要付出，付出要能達到別人的需要，你的付出才能得到別人信任。而且這個信任是經年累月的付出。我們對別人夠關懷嗎？我們的關懷足以讓別人對我們產生極大的信任嗎？而這樣的信任才能夠有人和，這不是很容易的。我們想想看，我們今天講一句話，真的能夠給對方受益嗎？真的能夠打到他的需要？打到他的內心當中嗎？我們無私的在付出嗎？這都是我們要想的問題。

我們就舉唐太宗的例子。魏徵，這非常好的一個臣子。有次唐太宗的長孫皇后過世了，大家都知道長孫皇后是個非常賢能的皇后，可是很短命，三十六歲就走了，很短命。這麼好的妻子走了，皇帝很傷心，非常思念他的太太，造了一個高台；因為他的太太葬在昭陵，建了一個高台，看得到昭陵，常常在台上去看他太太的陵墓，昭陵，也無心政事。旁邊的大臣都很著急，沒有人幫得上忙。有次唐太宗就拉著魏徵一起上了這個高台上面去看陵墓，又在懷念他太太。他就比，你看到了嗎？你看到陵墓了嗎？魏徵說，我沒看到。就在那裡，你沒看到嗎？很近，我都看到，你沒看到嗎？魏徵說，我沒看到。你再看清楚一點，再看清楚，就是那個。魏徵就說，我以為你叫我的是獻陵，原來你叫看的是昭陵。大家知道獻陵是什麼？是唐太宗媽媽的陵墓。魏徵用這個方式在做勸諫，我以為你叫我的是獻陵，沒想到你叫我的是昭陵，我看到了。然後就不講話，君臣兩個人就走下台子來，看到唐太宗一臉灰溜溜的。隔天

叫人去把那個台給拆了。

什麼意思大家知道嗎？魏徵用什麼方式來勸諫？聖王以孝治天下，你天天在想你太太，結果你想你媽媽了嗎？皇帝慚愧，我想我媽媽、懷念我母親的那種心境，都不如懷念我太太的心境，那我慚愧。他覺得無地自容，隔天把那台子就給拆了。真的，就把那個台子給拆了，然後精誠圖治，從喪妻的痛苦走出來。各位朋友，誰幫助他的？魏徵幫助他的。我們就想魏徵為什麼能夠得到唐太宗的信任？因為他每次的勸諫都打到了唐太宗的需要。這君臣的情感，每次都打到他的需要。我們就在想那個魏徵的用心如何？確實我們看到這些記載，我自己都覺得我差太多，對待我們的同事，對待我周遭的朋友，我有這樣關懷過他嗎？我們有魏徵的這分心境？沒有，我們怎麼要求別人來信任我們？我們怎麼要求別人要跟我和睦？那是苛求，確實是苛求。每次想到我們付出了多少？

你看講信修睦，人和。這帖藥太好了。怎麼做到？天下為公。就是那個公，我們看到人家已經把答案寫在前面給我們看，就是我們做不到。為什麼？因為前面忽略了，我們都拿什麼心在跟人家交往？拿自私自利的心在跟人家交往。什麼是公心？私這個字怎麼寫？古代這個私就是這樣寫，一個三角形，為什麼私是一個三角形？德行有缺憾，德行缺一角，一個人德行沒有缺憾，應該是四四方方，現在你德行缺一角，那就是自私自利。在這私上面加了這個符號，這個符號是兩個人背對背坐著。什麼意思？就是反的意思，反私為公。你看中國字的智慧，自私自利每個人都不用學，都會。它告訴你公是什麼？就是把自私自利反過來就好，想到自己的時候，馬上想到別人，就對了。想到我要有人生的追求，想到我的員工也要追求他的人生；想到我一家要幸福，也想到天下的百姓都要幸福。

當這個公心提起來，好惡心就放下。你看堯舜怎麼選人才？如

果他有好惡心，應該把王位給誰？給自己兒子。可是他沒有給自己的兒子，對，堯傳位給舜，舜傳位給禹。為的是什麼？公心起來，自私自利放下。怎麼樣看到別人的需要？一個人他都看到自己需要的時候，他鐵定看不到別人的需要，他都站在自己的本位在思考問題，他鐵定想不到別人。先生一直站在自己本位在想的時候，他鐵定想不到太太，想不到，夫妻關係就遇到障礙。所以公心很重要，當你這公心起來，好惡心沒有，「心有所好惡，則不得其正」。忿懣的心沒有，脾氣沒有，不情緒化。

怎麼做一個非常稱職的領導？就是無論什麼情況之下，不能有情緒；有情緒，你再對都變錯。人只要一有情緒，你再對都是錯。所以有情緒的時候，去走一走；沒有情緒的時候，再回來做決策，很重要。有公心就沒有情緒，有公心就沒有憂患。為什麼人會憂患？患得患失。如果我們都是為公在著想的話，會患得患失嗎？不會，只有為自己自私自利著想，才會患得患失。

范仲淹先生有次在為一個過世的官員寫墓誌銘，因為這個官員在生前曾經做了一件壞事，不好的事情，他要把它寫進去。結果晚上這個官員就來托夢給他，這是范文正公文集裡面看到的記載。托夢給他，跟他講，你不要寫進去，拜託他。因為古人都有羞恥心。你幫我掩飾，你不要寫進去。范公在作夢的時候，夢中就跟他講，這是你犯錯，又不是我冤枉你，所以我要把它寫進去。這要反應史實，我一定要寫。這個貴人，這個官員就跟他講，你如果執意要寫的話，他翻臉，我就奪你兒子的性命。范公有沒有恐懼？有沒有憂患？沒有。范公就跟他講「各有天命」，我還是要寫。結果他就寫了，范純仁隔天就生病了，但是范公還是把它寫完。隔天在夢裡面，這個貴人又來找他，跟他講：我奪不了你的孩子，你的正氣，我奪不了你的孩子，但是我還是拜託你不要寫。他有羞恥心。范公就

跟他講，不行，還是要寫。你看一個公心起來，沒有得失心，連自己最愛的兒子，沒有得失心。為什麼？因為「積善之家，必有餘慶」，他了解，讀古書的人都有這個信心。

各位朋友，我們作夢的時候有沒有這麼有正氣？我看到這個故事，我都很慚愧，真的很慚愧。人家范文正公在作夢都那麼有正氣，請問他醒著的時候會迷惑顛倒？不可能。各位朋友，這都是我們學習的榜樣，人就是要過這種日子。為什麼心不正？因為沒有公心，提起的都是自私自利。所以人才的選拔，只要一把公心提起來，這個人有德，「有德此有人」，人才一定來。「有人此有土」，你看人才帶來什麼？帶來商機。這個土，以前因為是農業時代，大家要種土地才能有飯吃。現在看到這個土，不能再解釋成土地。現在是商業時代，這叫商機，這叫市場。我們學傳統文化的，真的與時俱進，因為我們現在學傳統文化為誰服務？為現代人服務，不是為古人服務，古人不需要我們服務，為現代人服務。

有人才必定有市場，很多人講市場要靠行銷，對不對？我告訴大家真的，沒有人才，你千萬不要去搞行銷。我告訴大家是真的，因為很多的公司沒有人才，結果市場撐得太大，人跟不上，產品跟不上，一下子就垮，因為貸款，一下子就垮，很多。真的，有人才，你根本不需要行銷，這叫「有麝自然香，不必大風揚」，那個麝香，有麝香，自己就香了，還要風來吹嗎？不需要。所以我們現在搞行銷，搞什麼？都是用頭腦想出來的，都是用腦子想出來，不是用心去領悟的。各位朋友，我們現在學的太多知識都是腦子想出來的，不是從心裡面去領悟的。當我們真正從心裡面去領悟的時候，我們發覺這個辦法才是最好的辦法。百年老店怎麼來的？絕對不是打廣告來的。你能騙得了一時，你能騙得了一世嗎？所以以前人講誠信，那是什麼？那是自然而然，就是我的責任就應該誠信。

我看過一個小朋友（國中生）寫一篇文章，他們自己訂的題目，他訂了什麼題目，大家知道嗎？叫做「誠信的妙用」。各位朋友，看到這個題目，我們要有教育敏感度，誠信的妙用。妙，為什麼妙？因為他說我講了誠信之後，就可以做生意，就可以賺到錢。各位朋友，他為什麼要講誠信？因為有錢，因為有更大的利益在背後。如果有一天他拿個天平出來秤一秤，誠信比錢還要輕的時候，請問他還要不要誠信？他就不守了。我們就了解到現在的教育敏感度要夠。一個老闆他如果有教育敏感度，他對他的員工傳達的都是正氣。

「有人此有土」，有人就有市場；有市場之後，「有土此有財」，那你就賺錢，有市場怎麼會沒有錢。要不要去拉生意？不用拉生意，完全不用拉生意，有土此有財，有市場、有產品，你不用行銷，錢就自然來。「有財此有用」，這個用，我告訴大家，是這句話裡面的關鍵字。我常常問大家，請問有財此有用，用在哪裡？我們了解到聖賢人的存心之後，就曉得作君親師用在哪裡？用在「德日進，過日少」，用在潤澤德本上面。否則我們賺那麼多錢，用在哪裡？

各位朋友，一般的人覺得賺錢用在哪裡？這很重要。我們做企業的時候，剛開始做企業，那個心境錯了，就不會對。現在人大多數的想法，我做企業，用在哪裡？用在這裡。哪裡想到用到德？各位朋友，這是非常重要的事。請問用在德，怎麼用在德？以傳統文化的文言文講的，這個用就是兩個字，叫什麼？布施。布施就能夠用在德上面。布施把它翻成白話文叫服務，我們中國文化講服務，用什麼來服務？用三種東西來服務。用錢來服務，可不可以？可以。用錢來服務，讓員工家裡有好的生活，改善他的生活。幫員工蓋宿舍，讓員工能夠穩定，用在員工的身上。還有用在誰身上？用在

消費者的身上，回饋客戶，讓他用同樣的錢，買到更好的產品。再來回饋在誰的身上？社會國家的身上。為什麼我的企業賺錢？誰的功勞，社會國家有沒有功勞？有。這個社會如果沒有提供這麼好的平台，我憑什麼賺錢？

所以布施，用錢來布施可不可以？可以。用錢來服務可不可以？可以。但是難道只有錢可以服務嗎？能不能用你的經驗來服務？能不能用你的智慧來服務？可以。你看一個人他懂得價值跟價格之辨，他就懂得用經驗來服務。一句話能不能服務別人？可以。這很妙，大家只要了解到這一點，我們的錢真的活起來。曾經有個朋友告訴我，他說你知道怎麼用四十塊讓一個人快樂一天嗎？用四十塊買一個人快樂一天，你知道嗎？我說我不知道。他說，我告訴你，你下次開車經過收費站的時候，走高速公路收費站的時候，你給八十塊，跟那收費人員說，後面那輛車我替他買單。結果你看後面這輛車過來的時候，這收費小姐跟他講，前面那輛幫你買單了，這個司機他會怎麼樣？他回到他的公司，一定見到每個人都講這件事情，今天有一個，不是瘋子，我們怎麼可以這樣講？今天有個善人幫我買單。回到家裡看到太太，第一件事情也是講這個，而且都是笑容滿面的講。你看四十塊錢買一個人快樂一天，多好買，多好賺。我告訴大家，如果會的話，你一句話買一個人快樂一輩子，真的。

有個大學女生，因為在大陸發短訊，有那種包一次多少錢，你可以無限量的發短訊，或者不知道發多少短訊，我忘記了。結果她就講，她有次回到家裡，她的媽媽就跟她講，妳的爸爸每天要睡覺以前，他一定把他的手機拿起來，看你們姐妹發給他的短訊，他才睡覺。她一聽到這個話之後，很緊張。為什麼很緊張？因為回想自己給爸爸的短訊都是什麼？爸，我沒錢了，給我匯一點錢過來吧。她想到這個，就覺得很難受，覺得父親連我們跟他要錢的短訊，都

捨不得刪掉，每天要睡覺以前，還要拿起來複習一下，才能夠很安心的就寢。她聽到母親講這個話，她很難過。她說我這麼多的短訊，都發給我的同學、發給我的朋友，都沒有想到我的父親。她那天就立了一個志向，她說我從今以後，我到學校去，每天晚上一定要發個短訊給我爸爸。所以就想到什麼？各位朋友，她的父親每天收到一封短訊，那種快樂絕對不是金錢可以買的。

當我們一直迷信只有金錢可以買到快樂的時候，我們絕對想不到這個方法，你一定想不到。當我們了解到，原來錢可以活起來的時候，你看這些方法就出來了。所以當一個人把金錢用在德行上面的時候，你看他「德日進，過日少」。結果怎麼樣？人才愈來愈多；人才愈來愈多，產品愈來愈改善；產品愈來愈改善，錢賺得愈來愈多；市場愈來愈大，錢賺得愈來愈多。他再把它用在那裡？再用在德行上面，這叫什麼？這是永續經營的循環。這就是永續經營，這就是我們想要的。當我們忽略了把錢用在德行上面，這裡就斷。斷了之後怎麼樣？所有的福分都從這裡流掉。

很多人告訴我：周老師，你講的未必是對的。他說，有的人沒有德行，他也賺錢。我就告訴他，不是因為他沒有德行賺錢，不是的，原因不在這裡。他的那個錢，可能是因為他爸爸有德行，所以他賺錢；可能是他爺爺有德行，他現在已經在耗費他父母、祖父母的德行。我們要看清楚，請問他能耗多久？對，一個水桶破了，請問那裡面的水多久會漏光？我們要看這個。

各位朋友，我們在講學的過程當中曾經講到，我們講到祖先的庇蔭，很多沒有接觸中國文化的人，講這叫迷信。祖宗哪有庇蔭我？我今天這麼成功，這都是我的才能，祖先哪有庇蔭我？我告訴他：有個企業家，事業都非常成功，他就有體會。什麼體會？他的祖父是個醫生，這個醫生以前在村子裡面，是什麼時候都應診，只要



有人來敲門，什麼時候他都應診。他說我們家裡的每個人走路都很快，他問我：你知道為什麼？我說我不知道。他說因為我祖父是醫生，常常有人半夜，村子裡面半夜有人生病，就來敲我們家的門，叫我祖父去應診。我祖父在很黑的過程，因為以前沒有燈，很黑的過程當中，隨便抓一個家人幫他提燈，探照燈，然後祖父提著醫藥箱就趕去，走得很快，趕到那個人的家裡去看病。他每次抓的人都不一樣，所以我們家每個人都走得很快，都是這樣訓練出來的。他說我今天的企業做得這麼好，是我祖父的德蔭庇蔭的。為什麼？他說我從我祖父那裡學習到對別人的關懷，對別人的付出，對別人的照顧，這就是德蔭。這種教育的承傳是最大的福分！

而我們現在坐吃祖先的福分，砍祖先的樹根，這折福，折福太大。我們是不是在享受祖先的福分？我到中國大陸去，有很多的古蹟，這個古蹟難道不是祖先的福分嗎？因為這些古蹟，每年賺幾千萬人民幣，那麼多人來這裡觀光旅遊，結果在古蹟裡面，我們說的是什麼？這是封建迷信。在享受祖先們德蔭的時候，還不忘批評祖先一下，說這叫封建迷信。各位朋友，我們就曉得這一生能夠走到這樣一個路，確實很多是祖先庇蔭。

有個記者去採訪一個企業家，他說你的企業做得那麼成功，你談談你的成功經驗。這個企業家跟他講，我成功經驗只有五個字，哪五個字？做「正確的決定」。這個記者聽了很不痛快，當然是做正確的決定你才會成功。他就繼續問，那你怎麼做正確的決定？他覺得這個答案有講好像還沒講一樣。他說很簡單，也是五個字，「過去的經驗」。這個記者也聽了很不痛快，過去的經驗，那你怎麼從過去的經驗當中得到正確的決定？這個企業家跟他講，很簡單，還是五個字，叫做「錯誤的決定」。各位朋友，我看到這個故事的時候，我很佩服這個企業家，為什麼？因為他能從這麼多錯誤的人

生決定當中，不但沒有跌倒，不但沒有一蹶不振，而且找到了讓他人生正確的決定，走向成功的道路。我很佩服他。為什麼佩服？因為我們看到周遭很多的朋友，一生只做一個錯誤的決定，他這一生就毀滅了，他沒有第二次機會。

所以我們感受到這種人生的傷痛，就像今天蔡老師講的，我們絕對不希望我們的孩子後悔，絕對不希望我們的孩子走我們錯誤的路線，我們一定要告訴我們的孩子，千萬不要走父母犯過的錯誤。請問我們的祖先是不是這樣的心境？我們的祖先也是這個心境，而且我們祖先考慮的是什麼？考慮的是千秋萬代的子孫。我第一天講「健康飲食」的時候，講到印第安的酋長說的那句話。印第安人做一個決定都要考慮七代，這是他們的傳統，考慮七代。請問中國人的祖先做一個決定要考慮多久？考慮幾代？世世代代。

我每次翻開四書五經，我都有個體會。什麼體會？我看到了五經的第一句話，都是這本經典裡最重要的教誨。第一句話，《論語》「學而時習之，不亦說乎」，最重要，因為整個學貫穿整部《論語》。《孟子》「王何必曰利」，還有仁義。一個義字，貫穿整部《孟子》。打開《禮記》「毋不敬」，你看敬就是禮的核心。打開《三字經》第一句話，「人之初，性本善」，最重要的。《中庸》「天命之謂性，率性之謂道，修道之謂教」，最重要。《大學》「大學之道，在明明德」，最重要。我都在想，這不會是巧合吧？怎麼五經第一話都是最重要的。後來才了解到，各位朋友，我們的祖先不希望我們浪費時間，他想我的子孫只要有機會一翻開這個經典，我讓他第一個印在他眼睛裡面的，都是我這一生淬鍊最精華的人生經驗。

各位朋友，想到這個，有時候我們會流淚。為什麼流眼淚？因為想到我們不認識的祖先，天天在想著我們；完全沒有見過面的祖

先，天天在惦記著我們，流眼淚。我們是否也拿這樣的心境來給我們子孫？各位朋友，企業要賺錢，怎麼賺錢？我們要永續的賺錢，不是只有我這代賺錢就好了，我下一代也要賺錢，我世世代代都要賺錢，我的福分要給下一代分享，我們不能透支下一代的福分。有了這樣永續的概念，其實這就是孝道，這就是一個孝道的經營。我們提起這樣的信念，各位朋友，企業家要做的事太多了，我們一個企業要做的事太多，正事太多，不是一代，兩代的事情，是千秋萬代的事情。因此我們藉由這樣一個很短的課程，告訴大家管理的心境，告訴大家賺錢的方法。

明天早上的時間，我們再來談談永續的經營，這讓我們從企業的全方位，把我們的人生經營得圓滿。今天就到這裡，好，謝謝大家。