

2008年馬來西亞弟子規傳統文化學習營—中國傳統文化帶動
經濟良性發展的經驗分享 企業家胡小林先生主講 （
第一集） 2008/11/25 馬來西亞萬宜國民大學禮堂
檔名：52-311-0001

各位老師，各位家長，各位朋友，大家下午好！我覺得我還是坐著講更自然一些，謝謝大家。我姓胡，叫胡小林。一九五五年出生，到今年是五十三歲。五十一歲接觸《弟子規》，到今天七百日。剛才在車上我還跟蔡禮旭老師講我的感受，說讓我到馬來西亞講《弟子規》實際上是最不合適的，真的。我來過馬來西亞三次，去年八月、去年十二月和今年的十一月，每次來我都感覺到，無論從行為、從道德、從謙虛、從本分，我真的是沒法跟在座的諸位馬來西亞華人朋友相比，真的，我這不是恭維大家。我從小學四年級就開始大家都知道的文化大革命，一下搞了十年。四年級是十一歲，這就到了二十一歲，鄧小平先生掌握政權之後，恢復了高考，我考上了大學，當年是二十三歲。一直到今天，十一歲到五十一歲，四十年，都幹了些什麼？三四一十二，一萬二千天，十年搞文化大革命造反，那是中國文化道德水平徹底淪喪、徹底滅亡的十年，然後改革開放，一切向錢看，拉動經濟，強調科學化、強調產業化、強調市場化，除了錢什麼都沒有，這又是八千天過去了，三十年的改革，一萬二千天。所以做為大陸人來講，我剛才跟蔡禮旭老師有個比喻，我沒學《弟子規》之前可能是二十分，現在學了《弟子規》，還不及格，最多也就四十分，而在座的諸位老師、諸位朋友可能你們都已經是八十分了，真的。但是這影響不影響我到這來給大家講講我的體會？我覺得不影響。像我這麼落後的，基礎這麼差，歲數這麼大，又工作在貪瞋痴慢的領域公司，我都能學好，以後你們

的學生、你們的孩子肯定比我強。

說你胡小林真有這麼壞嗎？真有。在座的諸位誰打罵過司機？我幹過，這是最簡單的例子，在公司一不高興，喝了酒之後脾氣不好，就拿司機出氣。不要說《弟子規》這一百一十三件事，一千零八十字我做不到，我覺得我連正常人都不是，真的。那麼大家肯定會感興趣，為什麼我會學到《弟子規》？為什麼我會對《弟子規》感興趣？為什麼我會覺得《弟子規》是好東西？我飛了六個小時來到馬來西亞，要告訴大家的最後一句話、最根本的一句話，《弟子規》真是好東西！我家庭很有背景，福氣很大，祖上積的德。我生意做得特別好，我的產品在北京每年大概有一億六、七千萬的生意額。同時我又考上大學，又考上研究生，又有一個家庭兩個兒子。在一般的人看來我應該是個幸福的人，是吧？又有錢、又有家、又有勢、又有生意，出門可以坐頭等艙，度假可以住豪華的酒店，公司有司機、有祕書，家裡有三個阿姨，問題是我幸福嗎？我一點都不幸福，我很空虛。

我在農村插隊的時候，我就想著什麼時候我會變成一個最幸福的人？我能夠結束農村生活回到城裡頭。打倒四人幫之後，黨的政策落實了，學生可以回城了，我回到城裡了，這個欲望滿足了，我又不幸福了，我又覺得空虛了。小平同志說恢復高考，中國的孩子可以考大學了。我又覺得，我要是能上大學，這應該是最幸福的，我就努力複習功課，第一次恢復高考我就考上了。上了大學之後很忙，畢業以後，那時候中國就開始改革了，就開始做生意了。窮！真沒錢，看見人家開車，看見人家買冰箱，看見人家買彩電，看見人家買好的家具，真羨慕，我又不滿足了，我又覺得不幸福，我覺得應該有錢，目標又改了，我就千方百計想掙錢。從研究所工作，後來研究所把我派到美國，我一到美國就暈了，我一看美國這麼好

的物質生活條件、這麼富裕的國家，那時候你想想八幾年的時候，一九八二、八三年中國還是很落後的，一到美國之後一看天壤之別，就羨慕國外，就覺得要能到國外生活、國外工作，能過國外人的日子，這是最幸福的。最後也得到了，家裡也移民到加拿大，住在溫哥華，也買了房子，也掙了錢，我覺得還是不幸福，我覺得好像得到這個東西以後又覺得不知道該幹什麼。這時候我又得了癌症，一九八九年，得了癌症之後又覺得最幸福的人是最健康的人，錢也不重要，家庭也不重要，事業也不重要，健康。所以你看目標又變了，缺什麼要什麼，一生都在這種奔波當中、追逐當中、尋求當中，一直在向外找，內心不幸福。癌症治好了以後，大難不死，一九九三年北京開始搞房地產，我覺得搞房地產掙錢多，來得快，要是能做上房地產，蓋一個樓，那是最幸福的。一九九三年到一九九七年我又蓋了一個樓，在北京，掙了很多錢，十幾個億。

我從一九九七年蓋完這個樓就出現症狀，就是精神症狀。為什麼？空虛、迷茫、沒有人生方向，所以久而久之心態就變了，變到最後就生活不能自理。我就到了北京的協和醫院去看大夫，大夫說我這叫焦慮症，他跟我說百分之四十多的中老年人都有不同程度的焦慮症、抑鬱症和恐懼症，他說你這個屬於焦慮。焦慮症的症狀是什麼？自責，每天晚上半夜三點鐘醒來，自責、檢討、後悔、埋怨自己，做事心情浮躁，對待員工粗暴無禮，對爸爸媽媽也不耐煩，坐在那裡看電視，一個節目可能看不到十五分鐘最多。每天晚上借酒澆愁，討厭工作，又不得不工作，硬著頭皮去工作。我的工作主要是應酬請客吃飯，所以一吃飯，我自己先把自己灌醉，我就不管那麼多了。半斤酒喝下去我就等於旁若無人，客人是什麼，客人在說什麼我都不聽了，生活在自己的這種麻醉的世界裡頭，就希望利用家裡的關係，吃完這頓飯你把合同給我，我把錢掙回去。我根本

不考慮尊重客戶，客戶在我眼裡頭就是人民幣，就是錢。錢是掙到了，因為有關係，家裡有背景，但是精神崩潰了。

後來我就到了協和醫院去看這個科，我希望大家都不要去，叫心理內科，還有心理外科，心理內科。我就問大夫，我說我這個病怎麼回事？他說你這個病屬於焦慮症，一旦你戴上焦慮症這個帽子，給了你這個結論，就不是所謂心理大夫勸解你、開導你，因為你已經到了病比較重的這一端。我說這個病具體是怎麼回事，你能給我解釋解釋嗎？那個教授說，我給你說太多你也不明白，這個病就是，用我們醫學上的話來說，就是腦信息送達地址發生故障。我說腦信息送達地址發生故障錯誤？那個大夫挺不耐煩，他說算了，我就跟你說吧，你幸福的信息老是送在悲痛的地址上，悲痛的地址老是給你送到幸福的地址上，錯了，上海人講話，神經搭錯了，幸福的神經老搭在痛苦的地址上。我說那有什麼辦法？大夫說你只有服藥，西醫沒有什麼辦法。我說我這個藥管用嗎？他說管用，我們在小白鼠身上做過試驗。我說這個藥在小白鼠身上做過試驗？他說美國不允許臨床沒做小白鼠就做人，但是這個藥有後遺症，有副作用，就是你會覺得眩暈，你有肢體動作的時候你腦子裡有轟鳴的聲音，比如睡覺你翻身，肢體的位置一發生變化，你腦子就和敲鼓似的、就和打雷一樣，你旁邊有一人問你話，你這麼一轉特別難受，眩暈，吃了藥以後你倒是不會焦慮，你也不會失眠，但是你會有這種副作用，很痛苦，而且告訴我要終身服藥。而且告訴我第二條，遠離刺激源，就是什麼東西刺激你，什麼東西你不喜歡，什麼東西你討厭，你要遠離它。我說那我還怎麼生活？我挺討厭我的客戶的，你讓我遠離他我覺得我的兒子也不懂事，你說讓我遠離他？西醫沒有辦法，避免刺激。我吃了大概幾年這個藥，特別難受。所以在這裡我告訴大家這個經驗，學《弟子規》別的利益你能得到多少我真

的不知道，但是你確實可以不去心理內科吃我過去吃的那個藥，這是我給你們保證。

然後一個很機巧的因緣，就是我老岳母過世，二〇〇六年一月份她老人家過世，過世以後，鄰居就跟我說你應該做超度，佛門中的佛事。我當時不知道什麼叫超度，我也不知道什麼叫佛，我在寺院一去超度，我就覺得很舒服、很寧靜，氣氛很祥和，跟我所熟悉的招投標，跟我所熟悉的公司，跟我所熟悉的跟競爭對手的爭，完全不是一回事，我當時五十一歲，我想我真要能過這種日子有多幸福。我覺得我錯了，這種日子應該結束，但是又放不下，畢竟有公司，畢竟一年能掙一個多億，畢竟還有一個社會的，特別是北京的，認為一個人成功必須得當老闆，必須得有錢的這種價值觀的驅使，放不下。在寺院裡頭我就做了《地藏經》超度亡靈，完了就知道這個東西，有這麼個宗教。我是抱著一種，不是什麼往生西方，也不是什麼，我確確實實想離苦得樂，我覺得我太苦了，能不能有什麼更好的辦法比吃藥更強，能讓我解脫痛苦，我沒想到發財，因為我已經有錢了，我也沒想著要求孩子，因為我已經有孩子了，我就想著我能不能不痛苦。在這個寺院裡頭就請了淨空老教授的光盤，從光盤當中我知道了《弟子規》。我當時想，我四年級就文化大革命，漢語拼音，跟大家說，很慚愧，我發短信，漢語拼音十個得錯五個。我一想我真的是沒文化，不是剛才鄭老師說，我想我也別弄得太高了，什麼《地藏經》、《華嚴經》，我就聽老和尚的，就《弟子規》。

我回家一打開《弟子規》，我一看這六個部分，一對照我自己，我嚇一大跳，我覺得我沒有一條做到。「首孝弟」，我對爸爸媽媽態度特別粗暴，漠不關心，就是給錢，我覺得給錢代表一切，而且財大氣粗，對爸爸媽媽冷漠，什麼事都不能耽誤生意。爸爸住院

他們都不通知我，為什麼？家裡認為我忙，生意不容易，做買賣困難，不通知我，媽媽有病也不跟我說，都為經濟、都為掙錢開綠燈，我久而久之也就接受了這種價值觀，就認為我只要給錢代替一切。「親有疾，藥先嘗，晝夜侍，不離床」，那我是在歌廳，我可沒在我爸爸媽媽的病床旁邊晝夜侍，我的晝夜是歌廳、桑拿、網球場、陪客戶，而且堂而皇之，正大光明，誰說都說不出什麼來，說陪客人、說掙錢好像就對了。再說信，「次謹信」，我老說瞎話，沒幾句是真的，見客戶得騙，騙什麼？王婆賣瓜，自賣自誇，人家提出問題覺得你的產品不好，騙人，能夠唬弄人家就唬弄人家，競爭對手，給人家造謠，說人家質量不好、說人家服務不好、說人家產品有問題，羅列很多道聽塗說的這種不實之言，「凡出言，信為先」這六個字是真的沒做到。「汎愛眾」就更別提了，我連我自己都不愛我還能愛人家嗎？作賤自己，借酒澆愁，抽煙無度，熬夜，給自己折騰成這麼大的病。家裡的阿姨我一見就煩，我覺得她們都在吃閒飯，我媽媽給我送點大米來，我覺得別送了，我又不在家吃，都是她們吃，這是真的，兩年前、三年前的我就是這樣的，心量特別小。我這一上午要不出去，我就覺得司機這個錢我白給他了，我沒事我也得給他派點活外面溜躑溜躑，心量小。我在辦公室，聽到祕書在外面打電話聲音稍微大一點，人家一高興笑兩聲我就嫉妒，我這當老闆的這麼難，掙點錢這麼不容易，成天求爺爺告奶奶，你們在公司還樂，你們還樂得起來！你看移怒於他們，其實人家一點錯誤都沒有。所以舉這麼簡單的幾個例子，就能看到我是跟大家沒法比，說比監獄的罪犯要強點，我覺得也是有限，只是沒給我抓起來而已，在那生活就跟在監獄生活是一樣。「而親仁」，現在這個世界上還有仁人嗎？還有淨空老教授、蔡禮旭老師這種仁人嗎？打燈籠難找。現在的報紙、雜誌、電視，我們看到的、聽到的、說到

的，都是教你走向地獄、走向深淵、走向人生的末日，到哪找仁人志士？「行有餘力而學文」更談不上了，行有餘力不是喝酒就是談生意，哪還學文？所以我這一看，我這一百一十三件事真的是一件都沒做到。淨空老教授說，做到《弟子規》才是一個正常的人。所以對不起大家，我雖然穿著人的衣服，坐在這像個人，只能說像個人，確確實實汗顏，剛才鄭老師說汗顏，我真是汗顏。

所以我是基礎很差，道德水平很低，還有很強的這種精神病的症狀。今天我到這來給大家講課，現在有二十分鐘了，大家沒覺得我是精神病吧？謝謝大家。我給大家做證明，我確確實實是《弟子規》改變的。所以我敢站在這，敢坐在這給大家說，《弟子規》真是好東西。《弟子規》當中有一句話，「能親仁，無限好，德日進，過日少」，今天這個仁人就是《弟子規》。親仁，你要親近它。什麼叫親仁？須臾不可分開。處事待人接物，在社會上生活，在家裡生活，在單位工作，老想著《弟子規》，千萬別按照自己的習慣去做，真的。剛開始我學《弟子規》，改的時候是真難，你想都五十一了。剛才給大家匯報，從文化大革命十一歲開始，十一歲之前我們還學雷鋒，還知道為人民服務，還知道大公無私，還知道捨己為人，十一歲之後就完了，到了五十一歲，你想想看這個習氣有多重！改變這個習氣，我在這裡要把我的體會告訴大家，真的不是一蹴而就的事，大家千萬不能有這種，今天學了《弟子規》，明天就變成聖賢，這是不可能，真的是不可能。所以我們必須抱著一個現實的態度。但是學《弟子規》、做《弟子規》，還好，在我們今天這麼重的污染的習氣之下，不幸中之萬幸，做《弟子規》真幸福，它是一件快樂的事情，所以說它能做下去，大家相信嗎？謝謝大家！

《弟子規》做起來很快樂。企業掙錢，掙不著錢快樂嗎？《弟

子規》能解決掙錢的問題嗎？真能。我看大家眼睛都大了，你別把我看成人民幣，我不是人民幣。二〇〇六年十月份我有一個同事，屬鼠的，當年三十四歲好像是，得了癌症，鼻腔裡的鼻咽癌，他癌症的這個細胞種類叫橫紋肌肉瘤，就是肌肉的橫紋，肌肉可能分豎紋和橫紋，橫紋肌肉瘤，這個瘤子非常毒，轉移擴散非常快。那時候我已經學《弟子規》，我的人事部經理找我，他說胡總，得病了，住院了，給轉勞保吧。我當時想起來說，應該怎麼對待這件事情，能不能用《弟子規》？我這個人有一個優點，我就執著，我覺得《弟子規》一定能把這個事情給處理好。我學了《弟子規》，公司成立十年，第一次出現一個員工得癌症，我應該怎麼對待？公司員工都知道我學《弟子規》，而且身上有變化，我怎麼對待這個員工，無疑是給大家樹立一個方向，是一個導向，是一個榜樣。我說你先等等，按著制度應該轉勞保，走醫療保險，那等於就把這個員工清除了，就不是公司的員工了，回家了，從社會上拿救濟。我當時想，我在這也跟大家說，學了《弟子規》之後，遇到事別太著急做決定，先放一放，安安靜靜的自己拿著《弟子規》看幾遍，看看這《弟子規》哪一條能解決這個問題，真的，「事勿忙，忙多錯」，我找了這個竅門，在這跟大家分享。我遇到事，不論是大事小事、急事還是重要的事，我先把員工、下級、我的部門經理、中層幹部先請他們回去，我清人，關了門，打開《弟子規》看看，真的，看看找找，有些時候它有些條沒有直接聯繫到這件事，但是它的精神在，你要學會舉一反三。孔子不是說了嗎？不能舉一反三的人他就不願意教，一定要舉一反三。我就翻開《弟子規》，「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載；事諸父，如事父，事諸兄，如事兄；將加人，先問己，己不欲，即速已」，今天這個員工我應該怎麼對待？

我當時做了個決定，我說這個員工不能離開公司，工資照發，

他得治病，他治好了病肯定還回來工作，他得病之前是工作人員，得病之後他還是工作人員。然後我那個部門經理就挑戰，他說您要是這樣說的話，那是不是以後所有的員工出現類似的情況你都這麼做？你看，所以我在這裡跟大家說，學《弟子規》是有代價的，在企業學《弟子規》他不是跟你誇誇其談，他不是跟你風花雪月，他也不是跟你談玄說妙，你得動真格的，他一年十幾萬的工資。我說對，只要公司員工得了這麼重的病，從今天開始我們就立下這個規矩，病有所醫，老有所養，一直到他走，不許改變，人事制度這一條要改變過來。人病了就把人家轉，人能幹就留人在這，這不是《弟子規》的精神。大家說呢？他結婚五年，有個三歲的女兒。我剛開始想，我開了工資，所有的待遇都不變，每年十幾個月，有雙薪、有獎金，都有，就行了。你看我又開始陷入自己的這種模式，我給錢了，就可以了吧？「事諸父，如事父，事諸兄，如事兄」，我有一個妹妹，如果我妹妹要得了這麼重的病，我應該是什麼感受？事諸兄，如事兄，兄妹，我怎麼也聯繫不起來他是我的親兄弟。我說這玩意怎麼這麼難，這《弟子規》說的是真容易，「事諸父，如事父，事諸兄，如事兄」，就這六個字，你說我也是大學畢業，也是碩士研究生，做生意很成功，你要說我不懂事我還真不承認，怎麼這種感覺，「凡是人，皆須愛」，這種愛心怎麼就沒有？淨空老教授在光盤上講，每個人都有愛，我怎麼就找不到這種愛？我說不行，我這次一定要把我這個愛開發出來。

我就去看他，我看他很沮喪，他這個瘤子轉得很快，從鼻腔轉到咽喉，從咽喉轉到肺，從肺往上轉，轉到腦，嘔吐，肺裡積水，又轉到胰腺，按下葫蘆起了瓢，每天都在做放射。我得過癌症，我們歲數差不多，他三十四歲，我三十五歲，一九八九年，我找到感覺了。我當時得癌症的時候最牽掛的就是孩子，你想他結婚五年，

三歲的孩子，我從這跟他談起來。我看他悶悶不樂，也不願意說話，我說你是不是擔心孩子？他說對，我最掛念的是孩子。我說你的病要能好，到今天你的辦公室、你的桌子、你的文具、電腦我都給你留著。首先我不相信你好不了，第二，萬一你好不了，我就把我給他準備的DVD

portable便攜式拿出來，你有更好的地方去，西方極樂世界。我雖然是個佛教徒，但是現在沒有別的辦法能排解你的憂慮和煩惱，我就給你講講這個境界，我就給你講講怎麼才能去那個地方。如果你的命不該走，你就好好的在這幹；如果命要真走，你到那去，那比這強，真的。我說你走了以後我還在這給你堅守陣地，我到最後也找你去，我給你堅守陣地，我把你後面的事都給你處理好，你信得過信不過我？他說我信得過你，我哥哥就跟您幹了十年，我跟您幹了五年，其實我們都知道您這人不錯。我說你要信得過我，今天這個女兒就是我的，這個媽媽可能還得往前走，這個女兒就是我的。我兩兒子，也沒有女兒，我一直給她撫養成人，一直給她帶到她能工作、能上班。他說我明白了。

我從醫院出來，我記得是一個晚上，今天這個活動沒有一點利益在裡面，不是為了掙錢，也不是為了看客戶，我不僅掙不著錢，我還接收了一個女兒，我還給他買了好多東西，我還給他找了最好的醫院，住了單間，用了最好的藥物，我出來我的眼淚就流下來了，這個眼淚不是痛苦的眼淚。我心裡在暗暗想，原來愛別人是這麼樣一件幸福的事情，我這五十多年都幹什麼去了？這麼寶貴的財富，這麼寶貴的資源，我從插隊一直到五十一歲一直在尋求這種感覺，幸福，一直沒找到，不僅沒找到，還把自己給折騰病了。今天通過這個員工身上，我剛剛學《弟子規》不到八個月，我剛剛做了這麼一件事情，我是很少流眼淚的，我就開始覺得這《弟子規》是真

偉大，我這一個半大老頭子就能被這《弟子規》把眼淚給催下來，我覺得愛真存在，愛是真能找到，愛是真有力量，人生活在愛當中是真幸福，這是我的結論。所以《弟子規》虛嗎？不虛。《弟子規》改變了我，我就徹底的從焦慮症的陰影當中恢復了，連醫院的大夫都不相信，他說你現在可以不吃藥了？我說可以不吃了。他說你跟我說說你現在採取什麼治療？我說我沒有任何治療，我就是把這個宇宙人生的真相在《弟子規》當中找到了，我明白了我為什麼來到這個世界上，我也明白了我將來到哪去，我知道我跟大家是什麼關係，我知道我在這個社會上該做什麼、該說什麼、該想什麼，我心安理得，我再也不焦慮了。確實是《弟子規》给了我人生的方向，找到了幸福的一點小小的感覺。這點小感覺對我來講很寶貴，因為苦苦索求四十餘年沒找到，今天找到之後，我說什麼也不能夠把它放棄。

我的公司有一百多個員工，我想員工來到我這是個緣分，人沒有緣不見面，我一定要把這個好東西給員工介紹過去，我再也不希望我的員工走我的老路。他們有些孩子十八、九歲，剛剛畢業，有些跟了我十幾年，我碰到這個好東西我要讓他們知道。這個東西學校沒教過，電視上沒演過，報紙上也不報導，雜誌上也不寫，他們確確實實找不到，我胡小林找到了，我不告訴跟我有緣的人，用北京人的話，不夠意思。我就在公司，我知道這個東西跟大家距離很遠，很難對《弟子規》生起信心，我當時就想了兩條措施，第一個，我絕不佔休息時間讓大家學《弟子規》，不願意讓大家產生反感，學中國傳統文化教育本來是件好事，如果按照一般公司的習慣都是週末培訓，佔大家的休息時間，這個好事就辦壞了，我是上班時間。同時我給大家訂了一條規矩，誰背下《弟子規》，並且做了一、二件《弟子規》真正的事情在你生活當中，我就給誰三千人民幣

。當時我的人事行政部找我，他說胡總，咱們公司一百多個員工，你準備拿出三十萬？我說對。我們得癌症那個同事，二〇〇六年十月份得病，到二〇〇七年年底，十五個月的時間，醫藥費一百三十萬。我一百多個員工，有一個員工不得這個病我就夠本了。當時這些員工，在中國這種勞資關係很緊張，他們都覺得這是北京人說話這叫忽悠，當真嗎？背下來您真給三千？我說背下來真給。幾個員工到我辦公室背都沒背下來，緊張。你曉得我為什麼看出緊張來了？他到我這背《弟子規》，《弟子規》拿倒了他還跟著念，其實他是能背下來的，他緊張。我一看這不行，這個緊張反映我這個老闆沒當成功，員工緊張。我說緊張的話，我們就成立一個文化部，你們去找這個經理背，只要經理合格同意了，三千塊錢就給。剛開始大家還有點不好意思，好像上班時間胡總讓我們學習這麼好的東西，也不是公司的業務培訓，也跟公司的生意沒關係，這東西挺好，讓我們背還給我們錢，好像我們就是為了錢背的。所以大家有兩種心態，一個覺得不好意思，為了錢，還有一種是不相信。後來有那麼幾個員工就真背下來了，真背下來以後還寫了心得，我看到員工寫的心得我特別高興。

當中有個員工，三千塊錢拿走了，心得報告交給我。他說我們公司是有產品，十五萬個用戶。我們有個呼叫中心，英文叫call center，就是別人要修爐子，打進來，這個員工是在這個call center工作，呼叫中心工作。她晚上值夜班，兩點鐘上班到晚上十點鐘下班，八個小時。下班完了以後不回家，領著一幫的同學、朋友去麥樂迪，叫量販式卡拉OK，我不知道大家知不知道這個東西，唱歌去了。爸爸媽媽就這麼一個女兒，夜裡不回家，為什麼？夜裡卡拉OK的單間便宜，一晚上才一百二十塊錢，唱一夜。爸爸媽媽就睡不著覺，只要她一不回家就給她打手機。卡拉OK特別吵鬧，根本

聽不見電話的聲音。爸爸媽媽看她不接電話就更擔心，深更半夜的，就給她同學打電話，給她的朋友打電話，都找不到。這是她平常的日子，只要一值夜班就約著一幫朋友去。第二天回到家，凌晨四、五點鐘，回到家以後還給爸爸媽媽發脾氣，誰讓你們給我的朋友打電話，我多沒面子，好像我成天不回家似的，我最討厭的就是你們給我打電話，你知道在世界上我最討厭誰嗎？我就討厭你們老倆口，成天糾纏著我。你看，做飯、洗衣服從來不幹。她在報告當中寫，她說我學完《弟子規》之後，從「首孝弟」這個孝字，我看到了「親所好，力為具，親所惡，謹為去；身有傷，貽親憂，德有傷，貽親羞」，原來我的爸爸媽媽這麼跟著我，這麼叮囑我，千叮嚀萬囑咐，是因為他怕我身體有害，怕我身體有傷，他們是希望我好。而且在這個世界上，只有爸爸媽媽對我的愛是真的，當然除了胡總。她說我完全誤會了我爸爸媽媽，他們原來是這樣一種考慮，他們是在愛我的這種力量的驅使下才這麼喋喋不休的給我打電話，才這麼沒完沒了的囑咐我，而我卻對他們態度這麼粗暴，這麼不懂事情，深深的傷害他們這麼多年。我今年都快三十了，我從來沒給我爸爸媽媽洗過衣服、做過飯，我的屋子都是爸爸媽媽收拾的，我太不懂事了，我跟《弟子規》一比我差得太遠了。她說胡總讓我們做一、二件事，我利用一個週末下了廚房，周泳杉老師講的「健康飲食」，我就給爸爸媽媽做了一頓素菜，我相信我那菜肯定做得不好，很多菜都做得不熟，我爸爸媽媽坐在桌邊上眼淚就下來了，說三十年了，我們第一次吃女兒做的飯，每道菜都香，每道菜都好吃。而且她說我原來燙了一個爆炸頭，穿的牛仔褲是露著膝蓋的，我爸爸媽媽老說我這個不成樣，我學了《弟子規》以後，我知道「冠必正，紐必結，襪與履，俱緊切；上循分，下稱家，衣貴潔，不貴華」，我穿的這個衣服跟我的身分不相稱，讓人家討厭，與我的工作

環境不相稱，與爸爸媽媽的要求不相稱，我就這一條穿衣服，犯了《弟子規》就七、八條，打那以後再也不穿這種衣服，到了理髮店把髮型就改了，而且不吃油炸的麥當勞、肯得基，人也消瘦下來，就和換了一個姑娘一樣。爸爸媽媽在給我們寫的表揚信當中說，這個姑娘我們好好說過，我們也打過，我們也罵過，我們想盡一切的辦法想改變這個姑娘，始終就不奏效，是什麼東西這麼大的力量改變了我們的女兒？她是我們老倆口唯一的希望，我們今天都退休了，我們後半生取決於女兒孝不孝順，取決於女兒對我們好不好。是公司把《弟子規》介紹給她，還給我們一個幸福孝順的女兒，謝謝公司。我覺得我這三千塊錢花得特別值得。

還有員工在給我寫的報告當中說，他說沒有學《弟子規》之前我們是衝著錢，因為我們一個月的工資是八百塊錢，胡總給我們三千，相當於我們三個月的工資、四個月的工資，對我們來講一年的三分之一的收入，也是一筆可觀的數字。當我們真正背到《弟子規》，做到《弟子規》之後，我們才發現，當我們走進《弟子規》的殿堂，這三千塊錢算什麼！各位朋友，這是出自於一個一個月只掙八百元人民幣的一個年輕的員工的心裡話，「三千塊錢算什麼！當我們走進《弟子規》的殿堂」。所以我在企業落實《弟子規》，我當時真沒有想到我落實《弟子規》之後，這些員工會對公司有什麼回饋，會怎麼樣改變他們的勞動態度，怎麼樣改變他們的工作效率，怎麼樣讓老闆掙更多錢，我真的沒有想這個，我向阿彌陀佛保證我沒想這個。但是我們在二〇〇七年優秀員工評比大會上有很多感人的事蹟，讓我覺得簡直是我都不相信我自己，我覺得我做不到。有個員工，我們賣的是鍋爐，掛在牆上，叫壁掛爐，他上去維修這爐子，這爐子是掛在廚房，廚房正在裝修，地下都是木板、釘子、材料，他維修完這個爐子之後，他下來取工具的時候不小心四釐米

長的釘子他踩上去，把腳面扎透。當時這個家的主人很冷漠，你自己不小心不看著，你怨誰！這個員工給我寫的報告當中說，當時我真想上去揍他，我都扎成這樣，滿腳都是血，血都從鞋裡流出來，他還這麼說我，但是我一想到公司的教育，不能這樣做。他把這個釘子拔出來又上去把這個爐子修好，還把地面擦乾淨，離開了這個家庭。我就問這個孩子，我說你不到二十歲，你哪來的這種覺悟？釘子把你的腳面都扎透了，你一個農村來的孩子到城裡來，你有一千條理由可以帶著病回來不繼續工作，你病了、傷了，誰能說你什麼？你知道這個員工怎麼說嗎？他說我當時也沒想什麼，我就覺得別給組長添麻煩，我修完就完了，省得別的同事再來把爐子修好，耽誤人家用。你看看，我說你不是佛菩薩，你怎麼就能想到這麼做，我說我得好好給你鞠個躬。我說我五十二歲，我做不到，你此時此刻就是上帝的博愛精神，你此時此刻就是真主的精神，你此時此刻就是佛菩薩的行持，一點都不迷信，你在這一時刻表演的就是聖人。聖人是什麼人？做人做不到的事情，我說你做到了。

我們公司有很大的一個維修部，維修部的工人全是農村招來的，他們沒有文化、沒有上過大學，甚至高中都沒上過，他們沒有城市生活的經驗，他們也沒有錢，他們在城市打工，倍感世態炎涼。他們在城裡上班非常不容易，城市人家裡有錢、有房子、有地位，同時一個是被修一個是修，服務跟被服務這種關係，我們的員工其實是處於非常的劣勢，他們能在這種惡劣的環境當中做出這樣的事跡，而且我說我們維修爐子全是一個人去維修，你的旁邊沒有領導，沒有人監督你，而且公司也沒有規章制度說腳扎傷了還必須完成工作，也沒人扣你的獎金，誰能說什麼？我說你這個，你看我對《弟子規》就有信心了，一個是我自己愛的啟發，再一個我看一個員工，農村來的，大字不識幾個，他能做到，「人之初，性本善」，

這是本性現前。誰把本性給啟發出來的？《弟子規》。大家都看不起農村人，都看不起沒上過大學的人，都看不起沒錢的人，都看不起沒有文憑的人，但是他比那有錢的、有文憑的、有房子的有境界，他是幸福的，他是充實的，他絕對不會得焦慮症。

所以我學《弟子規》，大家問我信心從哪來？我給大家從我開始講，一直講到員工，講到男員工、女員工，講到低端員工，上到老闆，沒有一個不改變的，沒有一個不得利益的。企業都可以用《弟子規》，還哪不能用？說《弟子規》做到容易嗎？真不容易，我給大家舉個真實的例子。我有個兒子是八歲，小學二年級，我們爺倆在一起，家裡落實《弟子規》，說瞎話隨口就出來，連腦子都不走，習慣了，我跟我那銷售員說，有個項目，你幫我約這個經理出來吃飯，銷售員幫我約上，約上之後他給我打電話，約上客人很不容易，咱們求別人要買爐子，這時候我已經到家了，我挺累的，他給我打手機，我說你就編個瞎話，說我今天晚上有事，我的兒子在旁邊就聽見了，他說爸，「凡出言，信為先，詐與妄，奚可焉」，您說詐是胡說，妄是瞎說，你還讓人編個瞎話。你看八歲，我當時特別慚愧，你說在《弟子規》面前誰不是學生？老師不是學生嗎？家長不是學生嗎？老闆不是學生嗎？五十二歲的人不是學生嗎？都是。規，夫子之見。所以在《弟子規》的面前人人平等，人人都得受教育。

所以我在公司這兩年落實《弟子規》，大家剛開始是猶豫、懷疑，說胡總現在用《弟子規》是真的還是假的？我說真的。那我們公司的價值觀、標準是不是就以《弟子規》為準？我說對。那咱們就省事，很多公司的會不用開了，很多的報告也不用打了，因為我們學會《弟子規》我們就照著《弟子規》做，您是不是就滿意？我說絕對滿意，不僅滿意，還給你們獎金。說真的嗎？我說真的。他

說《弟子規》上說，我那個銷售部經理找我，「過能改，歸於無，倘掩飾，增一辜」，咱們公司有個事做得挺差勁的。當時我的臉就拉下來了，我不高興，習慣了，不允許員工說公司不好，員工跟我反應情況說公司有問題，原來他們從來不說，為什麼？一說我就發脾氣，我就罵他。所以你看公司的問題反應不上來，公司的問題反應不上來誰最吃虧？老闆最吃虧，員工他一個月就拿那麼多工資他就走了，你老闆的公司制度、程序，工作當中存在問題，那公司受損失，公司是我的，我就受損失。所以學了《弟子規》之後，「過能改，歸於無，倘掩飾，增一辜」，員工主動挑戰我，我當時特生氣，為什麼？這是一個什麼事？這個事我得跟大家從頭講。我們有一個項目，賣爐子，這個項目的老闆是我的好朋友，人緣好，他特別喜歡我，他願意把這個項目給我。人緣就是福報，你看我多有福報，競爭對手沒得競爭，這是福吧？是福，總在遇緣不同。我跟這個老闆認識，招投標就走程序，我比別人貴，他都買了我的，你看多好的一件事。競爭對手沒拿到這個合同，我的價錢還賣得挺好，這是件好事，為什麼？每個人來到這個世界上福報不一樣，有些人出生於豪門貴族，有些人出生於貧困家庭，這個不平等，福氣不一樣。但是如果這個福氣不在智慧的指導下使用，這個福未必能留得住，這個福未必能給你帶來利益，大家信不信？真的。所以要福慧雙修，光有福沒有慧，那叫痴慧、傻慧。你有慧而沒有福，你可以慢慢修來福，因為你有智慧。

這個項目我有福氣，買了我的，結果這個項目是複式，兩層樓，爐子安在一層，熱水要打到二層，這個距離有六米。我做過這樣的項目嗎？沒做過。「事非宜，勿輕諾，苟輕諾，進退錯」，《弟子規》在這等著我，就答應了，當時沒學，拍了胸脯，沒問題，二層有熱水，絕對保證供應。我回來以後，我把合同給簽了，我沒有

做過這個項目。大家可能不太清楚，理論上能實現的未必在工程上能實現。所以科學跟應用科學是兩個概念，科學要能被應用起來並且得到實效是要通過試驗、通過實踐，通過不斷總結，不斷提高，不斷完善，「事勿忙，忙多錯；勿畏難，勿輕略」，我全給輕略了。我如果當時要學了《弟子規》，我肯定得先翻《弟子規》，我這事能答應人家嗎？我不能答應人家，我沒有，「凡出言，信為先」沒做到，「事非宜，勿輕諾」沒做到，「事勿忙，忙多錯」沒做到，我就這一條，最後一個「汎愛眾」沒做到，人家老大哥對你那麼好，把合同給了你，你對得起人家嗎？你拿人家錢，你給人家完成得了工作嗎？「將加人，先問己，己不欲，即速已」，如果你碰到這樣一個供應商你會什麼感受？你明明信任他，你給他價錢還高，最後他唬弄你，他不能幹這個事情。你說生意場上不能用《弟子規》，我是一百八十個不願意，真能用，關鍵是你老人家願意不願意用。怎麼辦？關了門做試驗，說這個熱水確實打不到二層，因為我們的泵揚程距離只有三米，人家要求六米。怎麼辦？再買一個泵接在這個爐子的外邊，它叫外置泵，放在外邊。這個泵要放在廚房，泵是有噪音的，這個噪音很大，那怎麼辦？要買高級的泵，這個泵叫屏蔽泵，它把那個噪音屏蔽住了，我一說大家就明白。屏蔽泵九百塊錢，普通泵二百塊錢，差七百。你看我有福氣，我拿到這個合同，你看這一步步這個福給我帶到一個什麼結果，沒有智慧，欺詐。我為了省錢我就買了普通泵，買了普通泵之後我就給人裝上了，裝在廚房，最後客戶投訴說噪音太大，客戶怎麼說的，我們家這個鍋爐一開家裡就和開坦克似的，這還是義大利的產品？你們騙誰！義大利怎麼可能這麼大的聲音？我們天天晚上做惡夢，就跟第二次世界大戰來臨一樣。這個開發商就著急了，買了房子這些人都找開發商，說這個泵不行。這時候該怎麼辦？水是打到六米了，噪音大

。噪音大不是技術上解決不了，貪心，要貪這七百塊錢，這時候還沒學《弟子規》，怎麼辦？又不願意花錢，要省這七百塊錢。我就把我那個總工程師叫來，老闆這貪瞋痴慢的習氣，我說我不管那麼多，我反正不掏錢，你要把這個問題給我解決。你說這種老闆，你要求你的總工程師在不花錢的情況下把這個噪音問題解決，你這不是讓巧婦難為無米之炊嗎？你明明知道這個泵出了問題，你也知道這個屏蔽泵要九百塊錢，你讓你的總工程師怎麼辦？你不是逼良從娼嗎？你說這種員工在這種公司工作他心情能好得了嗎？他成天跟著你這個老闆騙人，你是騙到錢了，他心裡很彆扭，他搞技術的。最後大家猜猜他採用什麼方法？石棉。石棉五毛錢都不用，石棉能隔熱、能隔音，他就把那個泵旁邊用石棉包起來，噪音是沒有了，泵八十六度，這個熱往哪去？沒地方去，泵就燒壞了。解決一戶五毛錢，我這高興了，四百多戶，這算什麼錢，兩千多塊錢，原來好幾萬，十幾萬，結果給人弄壞了，泵給燒壞了。人家開發商找我來了，他說哪有你們這麼唬弄人的？噪音大了，你給我們塞上石棉，給我們隔了噪音也把熱給隔了，熱散不出來。結果全部把這個泵給換回來，這個項目本來能掙四十多萬，結果賠了二十多萬。賠錢就完了嗎？這個老闆對我什麼印象？他跟我說，我以後還有項目我還敢找你嗎？你這不是殺雞取卵嗎？誰給你打了交道你就坑誰，誰給你有過合作誰就是一肚子的委屈，我是以後再有項目我也不找你了。我能說什麼？我說大哥您再看看我下一次，我學《弟子規》了，我下次一定不給你塞石棉了。

所以蔡老師說《弟子規》是智慧，我當時真的不以為然，什麼智慧？小孩背的東西，唬弄唬弄老頭老太太行了，像我們這大學畢業，又是碩士研究生，這叫智慧？我真看不上。這件事教育了我，確確實實《弟子規》是智慧，你有了《弟子規》指導你的生意，指

導你與人相處，百戰不殆，不會失敗，交一個朋友變成一個好朋友，一門生意結一個善緣，合同你能掙到錢，人家還對你豎大拇指說你這個人不錯。你看，《弟子規》能掙著錢，為什麼？你做事規矩，中規中矩，你守誠信，你把別人的事情當你自己的事情辦，「將加人，先問己」，你沒有一個合同是不會好好處理的，所有的合同都是成功的，你怎麼可能最後生意不好？沒這個道理！為什麼？要是我，我也會再找你，對吧？我交給你一件事，你把我的困難解決，我所有的項目交給你都非常漂亮，那我下次再有這個事情，我找誰不是找，我買誰的東西不是買，我買誰的東西都得花錢，你我信得過，因為我有經驗，經驗告訴我跟你在一起OK，行了，這個雪球就滾起來了。所以我在這裡跟大家說，《弟子規》是智慧，它是什麼智慧？它是標準，它是標準的智慧，它告訴我們什麼是該做的、什麼是不該做的，換句話說，它告訴我們如何做決定。凡事臨頭，第一件事情我們要做的就是抉擇，我們到底往左邊走還是往右邊走。我告訴大家，學了《弟子規》，往左邊走也對，往右邊走也對，左右逢源，真的。

所以我學了《弟子規》之後我在公司就再也沒發過脾氣，不僅沒發脾氣，對員工開始用您這個字，這是我根本想像不到，我對我爸爸媽媽我都不用您，我現在對員工能用您。而且我學了《弟子規》之後，我把這個標準教給員工，我再也不開會了，二〇〇七、二〇〇八兩年我沒召開過會，我沒有簽過一張報銷條，我公司一年支出一千八百萬人民幣的費用，我董事長沒有簽過一個報銷條，我完全把這個權力下放給員工，下放給各級領導，大家覺得玄吧？他一簽字就報銷了。財務不幹，說：胡總，這制度行嗎？我說：你要相信聖賢人的教育，你看美國的開架購物，大家都去過美國的五金商店買螺絲、螺栓，買這個東西，你看他是隨便挑的，挑完了以後你

自己再裝到信封裡頭，裝多少你自己寫上數，十個一美分，你裝二十個你就填二十，他從來不打開檢查。為什麼？美國有個理念，客戶的一分忠誠等於我們一百分的管理，你尊重客人，客人在你這裡得到了尊嚴，他不會輕易的喪失這個尊嚴。結果美國這個連鎖店，五金商店，一年的損耗量百分之二，而在沒有實行開架服務的時候它整個銷售量跟開架服務以後的銷售量比，提高了百分之八十，方便了，得到尊嚴了。雖然百分之二損失，但是提高了百分之八十，原來只賣二十塊錢，現在賣一百塊錢，一百塊錢我就兩塊錢的浪費，我還掙九十八塊錢，我比原來的二十塊錢還多掙了七十八塊錢。大家一看我算這帳就知道我是做買賣的，比《弟子規》熟是吧？

我說人家美國人沒學習過《弟子規》都有這種心量，我們是中國人學了《弟子規》在公司都落實了，我們都不敢用。他說：胡總，這要是不自覺了怎麼辦？我說：有不自覺的我認，我上輩子欠他的，我還了就完了，幫我消業障，我感謝他。他說：真的？我說：真的。他說：一人簽字就報銷？原來副總、經理以上都是我簽字，兩年了，我就問我的財務，我說：有虛報的嗎？有瞞報的嗎？沒有。我說：你知道為什麼嗎？不知道。因為我不欠他的，我說你不相信我相信，我做給你看。我幹嘛，我是守株待兔！我從來不主動找我的下級開會，在這可能有企業家的老闆，開會是很司空見慣的，銷售策略、價格體系、員工團隊、售後服務，事太多了，我從來不管。大家說你是一個不作為的老闆嗎？不是，他會找你來，他會敲門到你的辦公室，這個時候大家要提起正念，特別是老師們，學生找你們的時候，我告訴你，都是宣傳《弟子規》、落實《弟子規》、教育《弟子規》的好時候，千萬不要錯過這個教學相長、教學互動這種時習，學而時習之。我給大家舉個例子，二〇〇三年北京有SARS，中文叫非典，二〇〇三年到今年五年了，當時我們鍋爐安裝

工地，那個時候所有的人不能互相見面，都戴著口罩。可能馬來西亞福報大，你們這沒SARS。我是從疫區來的，不能簽合同了，人也不來辦公室了，怎麼辦？打電話，order，說你給我那個工地送多少掛鉤，送多少螺栓，送多少什麼什麼材料，就是一個電話，不能見面，樓也不讓進，到時候給你結帳，這麼著。一萬二千九百塊錢我欠人家的，為什麼？經理走了，非典之後他離開公司，這個帳人家找不著人要。找不到人要完了以後他就找到原來這個經理，他說：你得還錢。經理說：得了吧，還什麼錢呀，你真不懂事，後面不是還有生意嗎？人家每年都給你生意，對吧？二〇〇三年欠了你一萬多塊錢，二〇〇四年給沒給你合同？給了合同，給了合同你就別提了，你就吃這個啞巴虧吧，你好意思跟人家要錢嗎？你看北京這個習慣，馬來西亞肯定沒有，該給人就得給人家。這家小本經營，你想一萬多塊錢對人家來講是個大數，最後就告到西城區法院，我們就接到這個傳票。我們公司有常年法律顧問，這個法律顧問，我們一有官非，一有官司，首先找這個法律顧問。法律顧問一看，一算時間，五年已經過了。大家知道這個五年叫什麼嗎？訴訟期已過，就是說我不給你都可以，過了時間，法律規定五年之內你要要，你不要，過了五年，這帳就算了。

我那個經理找我特高興，他說胡總，咱的錢可以不給了。我說為什麼？他說律師說的。我說為什麼？他說律師說五年的訴訟期過了，他這個官司一定打敗，而且他還得付訴訟費，誰讓他跟咱們打官司的？該！梁會長是律師，是吧？我當時也心裡高興，一萬二千九百塊錢，我說這不合適吧？欠人家的。這有什麼不合適的，都這樣。現在法治社會，法律面前人人平等，咱們要這樣別人也不給咱們，您知道嗎？我說我想想，這個不能，我覺得不太合適。我就跟大家說，「能親仁，無限好」，辦公室有一本《弟子規》，我這個

人老實，學了《弟子規》老實，咱們真聽話，我就翻開《弟子規》，「借人物，及時還，後有急，借不難」，大家看看，跟別人借東西都不能夠貪為己有，你這錢還是人家的，人家沒借給你，你用了五年，咱就不說你賺了多大便宜，人家今天要上門來了你還不給，借給你的，他主動借給你的你都得及時還，更何況這個東西連借都不是借，你都留下來了。「用人物，須明求，倘不問，即為偷」，用還還，不問都算偷，我這一萬二千九根本就沒打算還，我這不是犯偷盜嗎？我一想不行，我就把這個經理和律師叫回來，我說我反正不能聽你們的，我聽你的我肯定得下地獄。所以大家跟律師打交道一定要小心，他都是幫助你爭利的。我說我們得給，你把他叫回來，你們跟他談，第一，公司一分錢不少還給他，第二，道歉要做到。他說：胡總，您為什麼？我說：《弟子規》讓做的，我也不知道為什麼。錢就還了，還了以後那家就到西城法院去把訴給撤了，撤了以後跟我們經理說，現在這個社會上還有這種人，五年訴訟期都過了，一分錢不少，沒商量就全還給咱們了，真不好意思，我們這個價格報的稍微冒了一點，實際上只有八千塊錢，您給我八千就行了，真對不起，您讓我們特不好意思。你看，這個事情出來之後，我在這裡要跟大家分享的是什麼？《弟子規》要用，學以致用，而且領導要帶頭用，老師要帶頭用，熟能生巧。我現在基本上在公司遇到事情，不用再請我的下級回去我再關了門看《弟子規》，基本上一分鐘之內就能做出正確的決定。

一萬多塊錢小數，你一年掙一個多億，億分之一，大了行不行？《弟子規》管到一萬多塊錢了，能管幾十萬嗎？剛才我跟大家說了，背下來給三千，三十萬，這個關我過了。上百萬？我的同事說，胡總，您《弟子規》稍微學學就可以了，您可不能拿它當飯吃，你老這麼學你可不行。會你也不開了，報銷你也不審了，公司的財

務你也不問了。我說儒家有一本書叫《了凡四訓》，你看過嗎？我這一輩子掙多少、吃多少、喝多少是定的，你們東邊偷了我，西邊就來，你相信嗎？他說真的？我說真的。他說《了凡四訓》是這麼說的？我說這麼說的，姓孔的算命的給他算了。去年冬天還真遇到這麼一檔子事，找我來了，一個員工修爐的，售後服務部的，我那部門經理氣哼哼的滿臉通紅進我的門：胡總，這個事必須嚴肅處理，殺雞給猴看。我說：你別著急，什麼事殺雞給猴看？他說：東北來一個員工，今天修完爐子之後，拿了三千八百八十塊錢回家了！春節。因為爐子都冬天用，回家了，把工作服跟門卡還有鑰匙放在一個超市的櫃檯上，讓我們去取。三千八百八十塊錢，我說：那你們怎麼辦？在座的老師、各位大德，真刀真槍這時候《弟子規》，這可不是鬧著玩的，售後服務部所有的員工都是獨立作戰，每天手上都是上萬塊錢，殺雞給猴看是有道理的，我們公司怎麼對待這個員工，殺一儆百。五十多個維修工如果都這麼學，他很正常，他是為公司考慮，這個經理，說明《弟子規》沒做到，學得還不熟。我說：那你們準備怎麼辦？他說：我們準備立案，這屬於盜竊，侵吞公家財產，到法院。我說：那你們去了嗎？他說：我們去了。法院立案了嗎？他說：沒立。為什麼？他說：法院說五千人民幣以下的不給立案。梁會長在嗎？不知道馬來西亞多少錢以下不給立案。我說：那下邊該怎麼辦？法院說這個事情必須得找公安局，偷盜，五千塊錢以下歸公安局處理，刑事案件。我說：你找了公安局，他已經回東北了，花多少錢你要把他拉回北京來。他說：您在北京有關係，花點錢走走後門，讓西城公安局派兩個幹警到東北把他抓回來。我說：你等等，這我肯定不幹，你還別說我學《弟子規》，我沒學《弟子規》我都不幹這事。我花錢，私鹽當成公鹽賣，我買通公安局我回去把人抓來，為什麼？那不就是胡小林損失了三千八百八

十塊錢？那不就是因为怕所有員工向他學習嗎？自私自利。他說：那公司怎麼管？我說：你不信我信，如果大家都向他學習，挺好，欠的帳我還了，大家都幫我還，我包袱輕了，我在《弟子規》的菩提道上我愈走愈快活。他說：那要不是你上輩子欠人家的？我說：那叫布施，你掙錢幹什麼？他偷說明他需要，用了就完了，你至於嗎？這麼忙的時間，你弄兩個員警到東北把他抓過來，就是要解這種心頭之恨，就是要殺雞給猴看，你看看這個。這公司是我的，你聽我的，我這不能聽你的。他說：胡總，要出了事？我說：出了事我不埋怨你，你聽我的。

二〇〇八年四月份天暖和了，供暖氣結束了，爐子不修了，我就把這個經理請到辦公室，我說這個冬天雞也沒殺，你們那猴都怎麼樣？有人走第二個例子這麼做嗎？他說沒有，沒有一個人學這個員工。你看我跟你說什麼來著？咱們得感謝這個員工，暴露了公司管理上存在的問題。你在國外開車你不能把這個包放在車上，你引誘別人犯罪，對吧？我們如果冷靜，如果沒有煩惱，如果我們抱著一顆愛心，我們智慧現前，發現公司在現金流程上存在問題，如果不是這個員工，當然他有他的問題，不能說他偷東西就對，但是做為我們來講，我們應該檢查我們。你們這些經理一年掙多少錢？他說連獎金帶雙薪，一年掙個十幾萬。我說你們每個月維修爐子上百萬現金，你們為什麼不偷？你們最方便了。每天這個錢，從維修工交給你們，一個月一百萬，一天平均三萬，你把這一百萬留下來，你十萬人民幣年薪能管十年，就這一個月，不能說引誘不大，為什麼不偷？再有一個，你們那個維修站有一個零備件庫，修爐子的零備件，價值多少萬？七百萬，我們為了冬天修爐子，管這個庫的小伙子二十五歲不到，一個月工資多少錢？他說二千五。二千五一個月的工資管七百萬的備件，鑰匙就在他手上，丟過嗎？沒丟。我說

這還不明白嗎？《了凡四訓》好好看。君子樂得作君子。而且人家員工怎麼說：你看這個胡老闆，真是大人不計小人過，這傢伙也真差勁，偷了人錢就走，你看人家胡老闆從來不計較，這種公司真不錯，又教給我們《弟子規》又給我們錢，出了事以後你看對待員工能包容就包容，能原諒就原諒。員工煥發出來的積極性，就是剛才我跟大家說的，四釐米的釘子扎進去他都堅持把工作做完，這哪是三千八百塊錢能買到的精神？三百八十萬他也不幹，對不對？所以，學《弟子規》關鍵在於信心。

我今天要給大家匯報第一個題目就是老闆要真幹，老師要真幹，家長要真幹。第二個，須臾不離開，怎麼幹？每天就住在《弟子規》上，起心動念、穿衣吃飯、行住坐臥，除了《弟子規》不想別的。《弟子規》讓做的堅決做到，《弟子規》不讓做的堅決不能做，想做都不能做，忍著，「一切法得成於忍」，咬緊後牙關，真想做，真不能做。第三個就得有信心，關鍵取決於信心。我在北京宣傳《弟子規》講我的體會，大家聽的時候都點頭，都覺得有感觸，一碰到實際的事信心不足，信心不足你走不下去，容易回來，因為什麼？我們太習慣於一種自私自利的生活，我們對這個東西太熟悉，而且被社會普遍接受，無論爸爸、媽媽、妻子、兒女、同學、朋友，你這麼做都給你豎大拇哥：對的，你不爭誰爭？你不打官司能行嗎？他揍你，你不揍他可以嗎？人為財死，鳥為食亡。不行，錯的，《弟子規》沒說「人為財死，鳥為食亡」，就不能聽，真的不能聽。所以一定要有信心。我今天來到這，實際上我學的算什麼？跟各位大德、跟各位老師比，我真是芝麻一點成績，有點體會，就是因為有了這麼點信心，就是因為堅持咬緊牙關，克服自己的習氣，真的是喜悅。大家說那你能掙得錢嗎？這是大家最關心的。你這成天練《弟子規》，員工出事你也不罰，欠別人錢都還，對誰都是

寬厚、容忍、包容。二〇〇七年大家都知道是奧林匹克的準備年，北京的工地基本上不開了，二〇〇七年過去了，我從二〇〇七年一月一號開始，我當時就下定決心，我說我這一年就信《弟子規》一把，我拿出一千八百萬。我當時跟我夫人說，我夫人也在公司，她不幹，你看學《弟子規》有障礙，她說你行了吧，這一千八百萬，開玩笑，我們一個月一百多萬的費用。我說咱們今年落實《弟子規》，《弟子規》不讓做的堅決不能做，《弟子規》要做的花再多錢也得做它。二〇〇七年我的生意提高百分之三十，我一年賣二萬五千台爐子，這是正常年景，好年景，我去年賣了三萬一千台，多了六千台，一台賺一千塊錢，六百萬，我原來一年的銷售額一億二千萬到一億三千萬，我去年一億七千萬。這一年可跟我平常的一年不一樣，我沒開過會，我沒發過脾氣，我沒簽過報銷條，我對員工和氣，我出去應酬我全帶的是周泳杉老師的「健康飲食」，公司的資料我從來不帶，蔡老師的「幸福人生講座」，茂森博士的「母慈子孝」，老法師的「雍正皇帝上諭」，全是這個。

我剛開始還有功利心，什麼功利心？我願意給我的客戶，因為他買我的爐子。我想我跟你們吃飯，我請你們我花錢，我給你們送這些法寶，你不就對我生歡喜心嗎？你就覺得胡小林這人可靠、老實，學了《弟子規》，不騙人了，從他那買東西貨真價實，你看還有一個自利的這種想法。所以我的法寶都送給我的客戶，我覺得這叫做回饋社會、回饋用戶，我從你們身上掙的錢我還給你們。所以說自私自利的生活是病態的、痛苦的生活，就像我沒學《弟子規》一樣；推己及人的生活是健康的、幸福的生活。我現在正在從病態的、痛苦的生活逐步向幸福的、健康的生活前進；健康的、幸福的生活是有自己也有別人。這個「仁」字，一個單立人，右邊兩橫，用胡雪巖的話來說，「上半夜想自己，下半夜想別人」，用孔老先

生的話說「推己及人」，用《弟子規》的話來講，「將加人，先問己，己不欲，即速已」，都是一個道理。這裡面有我，但是已經好得多了，因為他有我還有別人他已經就幸福和健康了。如果說能從這個境界再走到一個無我的境界，那您就無量了。什麼東西無量？壽命無量、智慧無量、財富無量、德能相好無量，信嗎？我真信。我剛走第一步我已經幸福和健康了，我一定要走到這個無量的世界裡去。所以《弟子規》解決幸福和健康，蔡老師說得一點都不錯。這才到哪，有自己還有別人，如果再試著把自己放下，做這些好事的時候再沒有了自己，那個福報更大、更愉快、更從容，基督教那叫天堂的境界，佛教那叫西方的境界，這真是的。我現在開始也有應酬，原來我應酬是硬著頭皮，我不願意，我一應酬我就喝酒、我就痛苦，而且全是求爺爺告奶奶，不是瞎話就是胡說，不是酒話就是瞎話，你沒喝酒之前說瞎話，喝完酒之後說胡話，也加上我姓胡，你說這也沒辦法。現在不了，第一不喝酒了，清醒了，第二有機會就給人講講「健康飲食」，講講《弟子規》，講講「母慈子孝」，把這些東西給大家講講。原來是給客戶願意，到客戶的公司去給人家講，就像今天一樣，給客戶，有二百個員工我就送二百份資料，我這個我捨得，現在到了一種境界，什麼？不是客戶，跟我沒關係的，我只要有緣，坐飛機、到餐廳、打高爾夫、到醫院都送，送完以後，原來電話不願意留給這些跟自己沒關係的人，現在願意留了，留完以後他們跟你交流學習體會，都「胡老師，你看」，他們也管我叫老師，我這挺慚愧，其實我這個老師，大家現在都不叫我胡總，叫我胡老師，您說說《弟子規》這條我應該怎麼做？經常有這種電話，我特別高興。業務上的電話愈來愈少，業務上的應酬愈來愈少，而且即便有應酬，全是《弟子規》，全是傳統道德教育，別提多高興了。我這一頓飯花五千、花六千我覺得特值得，這個社

會已經到了這種程度，總得有人幹點什麼！所以為什麼解和行要相應？《弟子規》很好理解？錯了，《弟子規》真不好理解，為什麼？因為你不行你對它解得不深，你只有真幹，你再回過頭來看《弟子規》，字字真金。千萬別小看這一千零八十個字，能給你帶來幸福、能給你帶來健康。上半堂課我就先給大家匯報到這，咱們休息完了以後再跟大家見面，如果大家願意聽我再講；如果大家不願意聽就到此為止。謝謝大家。