

2009年山東青島企業家交流會(第二屆)—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 (第二集)  
2009/5/4 中國山東青島 檔名：52-384-0002

真的不好意思，佔大家這麼長時間聽我在這。聽完周泳杉老師的課最後眼淚就下來，大家知道為什麼我本來是真的不想講，我也不是吃這碗飯的，而且企業今年情況這麼不好，這種狀態，這個船開的不是順風船，為什麼我願意來這兒？我一想到我找到了懺悔、改過的這把鑰匙，我不到青島來給大家說我小的不夠意思。大家利用五一節的期間到青島來學習，圖什麼？說白了圖幸福。現在我們因為沒有智慧，因為不改過，因為不認真學習經典，學而時習之太苦了，身體有疾病，精神有疲勞。我自己就得過很重的焦慮症，我得到重到什麼程度？晚上失眠，兩段式睡眠，夜裡三點鐘起床。三點鐘起床，輕則自責檢討自己，這一天又跟爸爸媽媽發了脾氣，我怎麼這麼差勁，今天又數了妹夫。我發脾氣，發完脾氣到夜裡就後悔，後悔就自責，最後重重重就重到想自殺。所以我是一個從自殺的邊緣過來的人。大家覺得您還自殺？您算了！您客氣，你們家那麼有背景，你自己研究生畢業，兒子你也有了，這麼多的身家，這麼有錢又當老闆，您得焦慮症那誰不得焦慮症？

我回想我這一生，從一九七四年插隊開始我就在追求幸福，什麼是當時的幸福？只要能把農村戶口改成北京戶口我就幸福，回城，哪怕讓我到公共汽車上賣票，哪怕讓我到北京二商局菜市場賣菜，也比農村強，一天兩毛六。一九七六年小平同志解決四人幫的問題，可以回城了，回城之後給我分配到了通縣法院刑庭搞速記員。我這家裡都是很有事業的人，爸爸、媽媽、親戚都是為黨、為人民

做出了一番轟轟烈烈事業的人，我心目中我特別嚮往他們，我想當他們。，我不甘心於在通縣刑庭，什麼這個人強姦，什麼那個人偷雞，搞那個速記員，我覺得特別不幸福。每天一到法庭的時候我的頭就暈，我的高血壓就那時候得的。你每天面對犯人，給大家講個笑話，我騎著摩托車到法院的監獄去念判決書，「如不服本判決，在接到本判決書之日起，十日內可向本法院上級法院提出上訴。」你上訴嗎？我不上訴。那你就服從本判決？我不服。我說你不服你就得上訴。我幹嘛上樹，那是我小時候幹的事我上樹，我這麼大了我幹嘛要上樹？我對你們這我不服，為什麼要逼著我上樹？我說你弄明白，我們可不是要你爬外邊的樹，我說你要上訴不上訴？那個那我上。你廢什麼話我說你這兒？我就成天跟這些人打交道，連上訴都不知道怎麼回事。同志們，當年的胡小林，三十年前！

然後小平同志恢復高考，這一股春風，就覺得上大學是最幸福的人，考上大學。第一次恢復高考，通縣第四名，就考上，考到了安徽合肥工業大學。上了大學找了對象，這倆口子挺甜蜜。快到分配了，傻眼了，系主任找你，那時候還叫指導員，說你們兩人不可能一塊分到北京，沒那麼多指標，只給一個，你們兩人要想在北京成家，有一個人必須自己解決。那我就得考研究生，我就考研究生，那就解決了戶口，當時覺得只要能回北京，能夠跟自己心愛的人成家立業，能在北京工作，其實我對研究生並沒有什麼興趣，我就是想著回北京過日子，當時的幸福又發生變化，不是上大學，是要回北京過日子。上完研究生之後，這是一九八二年，到了一九八五年，那個時候外匯券、僑匯券，資產階級的香風都吹進來，自己的羨慕，羅馬尼亞家具、電冰箱、洗衣機、佳能照相機，沒錢真苦，你想研究生一個月三十六塊錢，多苦！住在筒子樓裡頭，拿煤油爐做飯，然後又有了小孩，當時就覺得沒錢真不幸福，一定要掙錢，

覺得自己的幸福又發生了變化，覺得一定要掙錢。

然後正好那時候各個單位搞三產，所謂三產可能很多年輕的朋友不知道，就當時國家有很多事業單位，事業單位是靠行政經費，是沒有錢的，是沒有額外的錢，都是國家通過財政體系撥給你們的。辦三產的意思無外乎就是說這個企業，我當時研究生畢業以後分配在兵器工業部計算機應用技術研究所當室主任，我當時三十歲。三十歲完了以後，那時候到第三梯隊，這領導想培養我，覺得我這挺能白活的。你看我到這一說你們大家都特高興，我二十年前就這德行，領導挺喜歡我的，挺殷勤，會做人，招人愛。這麼著就是沒錢，沒錢完了以後正好辦三產，我就跟領導說，得了，咱們所裡正好開公司，我去開公司去得了。領導就把我開到公司去，這一下子就踏上不歸途！然後開了公司，給所裡掙錢。掙到最後，我記得好像是那個時候是一九八六年，一九八六年完了以後就想出國，因為有錢。因為它是承包的，這所裡把公司給了我，我一年上繳利潤多少錢，剩下全是我的。這有錢了，這時候中國對外改革開放，就愈來愈頻繁，那部裡就派我去出國，因為我英文不錯，說你小子也學計算機的，搞物理的、搞計算力學的，你帶了代表團到國外去買計算機。

這個過程一出了國就暈了，乖乖，那沒抹布，全是餐巾紙，我的天！那喝水都是礦泉水，哪像我們這燒開水。我不怕大家笑話，我那個時候，一九八幾年出國的時候，我那軍大衣帶到那兒，我一天都沒敢、不好意思穿，這麼難看的衣服，能穿得出去嗎？還穿軍大衣。就那樣我到紐約，高速公路、摩天大樓，然後那種那種太富裕了，我當時想得了，什麼是最幸福？出國！哈哈這又變了。底下我那祕書今天也來了，幫我記著這第幾次變了，又改變方向了，就覺得什麼都不如出國，出國是最幸福的。得了，削尖腦袋，出國很

費錢，搞保函，搞大學通知書，教授推薦信，考GRE，考托福，那時候還沒GRE，考托福，考上了到了加拿大，老婆、孩子往那一安，到了加拿大不到兩個禮拜覺得太孤獨了。這個地方好，除了取垃圾的，一個人都見不著！這一天一天的，好傢伙真有錢，買了個house，買了一個別墅。這人來取垃圾我拉著人家聊半天，他說：對不起，先生，我們還得下一家，明天再接著聊。真孤獨，我說這不把人給憋病了你說，幹嘛！唯一的一個樂趣就是到錄相帶那店去租什麼錄相帶，中國的錄相帶去看。我說這不行，這還行嗎？這一定得回國，回國多熱鬧，卡拉OK、桑拿按摩、打網球，到青島來找劉總，這多有意思，對吧。你看這人就是不知足，好好的加拿大溫哥華這麼好的地方，世界聯合國衛生組織多少年評定，蘇黎世跟溫哥華是世界上最宜居住的地方。你又不缺錢，對！一家人在一起不挺好嗎？不行，不甘寂寞，就回了國。

回了國就夜夜笙歌，一九八九年就得了癌症，大家一聽就愣了，真得癌症。這就是周泳杉老師講的那癌細胞，我就是受害者，不過我做手術，肺癌。我是一九八九年十月三十一號，我生日是十月三十一號，那天動的手術，十月二十三號住的醫院，住了院完了以後，六四給耽誤了，你知道不？這學生一上街，所以說鄧小平同志說這安定團結太重要。我差點沒把命給搭進去，這太不和諧了那時候，到醫院看病，醫院不給看，找個大夫馬馬虎虎摸了摸，說沒事，就是肺結核，打了四十多針鏈黴素，耳朵愈打愈聾。不行，怎麼都發低燒咳血，我們老太太一看，說：不行，兒子，咱們走吧，得到三〇一去。一檢查，大夫說這時候你才來，什麼時候開始咳血的？肺癌，趕快住院，十月二十三號住院，三十一號動了手術。動完手術之後跟我談，那個時候我三十五歲，孩子四歲，第三梯隊，剛剛移民，那時候什麼錢、什麼出國！我這次「鏘鏘三人行」竇文濤

問我：胡先生，當時你的幸福觀。什麼幸福觀？我說我跟您說句沒起子的話，我當時跟那大夫我就哭著說：您救救我！我活了以後，我出去掃大街我都願意，我最幸福的人！我怎麼那麼嫉妒你們這些不得癌症的人，為什麼偏偏讓我得你說，我媽就這麼一個兒子，人家四個兒子怎麼都不得？你說這自私自利到什麼程度，你得了病，你還想別人四個兒子給你饒上一個。當時大夫就說兩萬個人裡邊，我是胚胎癌，細胞種類，十六種毒瘤之一。他說：小林，你也是學科學的，出過國見過世面，跟你說實話，這兩萬個人裡面才能有一個人恢復。我說：有什麼辦法？他說：積極配合治療，大夫讓你幹什麼就幹什麼，想吃點什麼吃點什麼，想喝點什麼喝點什麼。我記得那時候冬天，十月三十一號，我媽說你想吃點什麼？我想吃個屁，我什麼都不想吃，我就想活著。所以你看這時候掃大街都行，現在讓我掃大街我估計還不行我覺得，我還是願意給大家講講，我不願意掃大街，我覺得給大家講講作用更大。你看這人生的幸福又發生了目標的變化，就想活著。

手術之後一共做了八次化療，八次化療是住醫院十一天，出來休息十天，十天之後再給送進來，二十一天一個療程，做了八次。後來我再到三〇一醫院門口的時候，就是現在這二十年，可不是二十年，我到三〇一醫院門口我都條件反射要吐，就這麼重。我媽媽來看我，那身上炒菜的味兒我都吐，那樓道送飯的車一響我就想吐。那個口裡頭全是鮮血，因為哪個細胞長得快它殺哪個細胞。我當時想就是想活，我只要活著就行，幹什麼都可以。這個天不讓我走，一九九二年就好了，四次化療這肺上的腫物就沒了，那個院長說再鞏固四次，我說：謝謝您，能不能不鞏固？我告訴您：應該鞏固十六次，給你減一半。一個小時吐多少次？那時候藥的副作用大，二十年前，不像現在藥的副作用少。一個小時吐六次，十分鐘一次

，抱著盆就離不開，頭髮全是禿的，上那個廁所跟大家說，尿都和洗衣粉似的全是泡沫，而且尿道、食道、舌苔全都是鮮紅鮮紅流血，受盡了人間的苦，今天講話叫消業障，要不然我到不了這跟你們講這個。

然後就好了，好了以後，大家知道多少時間這幸福的指標又轉了嗎？一九九二年好了，一九九三年就忘，又抽煙、又喝酒，你這習氣多重！而且覺得要做房地產，做計算機有什麼意思，競爭那麼激烈，北京當地產老闆那多棒。心想事成，一九九三年跟香港的朋友合作蓋了北京的豐田廣場，豐田廣場在朝陽門立交橋，外交部的東邊那個樓就是我蓋的，十二萬八千平方米。從一九九三年我開始蓋這個樓，一直到一九九四年七月份動工，這一年零七個月我一共刻下一百四十八個章，我動了第一鐵釵土，一百四十八個章，每個章沒三頓酒拿得下來嗎？根本拿不下來。天天求爺爺告奶奶，今天說什麼見人是人民幣，我那時候見人就是公章！我看那領導，我根本沒把他當領導，就是壓力，因為你不給我蓋章我就過不了你這一關。比如說綠化，比如說人防，比如說消防，那你就蓋不了樓！天天就是抱著這個規劃方案，喝完酒吃飯，吃完飯第二天蓋章，拜拜，再也不見面。對！過去了，下一站。

然後一九九七年七月份之後就是非常強度大的施工建設，我又負責前期，我又負責施工管理，我又還負責銷售，那時候你想想這人處在焦慮、壓力，因為所有的錢全是銀行貸款。所以大家千萬別貸款，不是什麼好東西。明天鍾茂森博士就跟你說，金融風暴就是次貸危機，有多少錢幹多少事。所以貸了款壓力大，每天晚上六點鐘吃飯，我能喝酒，大概四十分鐘、半個小時左右我就八兩酒下肚了。為什麼？我煩這些客人，我討厭，我願意活在我酒精的世界裡頭，我用酒來尋找解脫，我喝了酒之後我就旁若無人，什麼緊張、

什麼壓力、什麼領導給不給、同意不同意、會不會蓋章簽字就忘了，生活在酒的世界裡頭。飯桌上幹嘛？大聲喧嘩，說黃色段子，然後不行，在盤子裡發現蒼蠅，再把小姐罵一頓，不高興把桌子給掀了，這是我當時幹的事。這就是愈演愈烈。

而且當時一九九三年開始北京有地產政策之後，這個產業，我爸爸媽媽很少去看，妻室兒女根本就不陪，一門心思就在這個豐田廣場上。領導出國我得陪著，領導打網球我得陪著，還舉行橋牌賽，都是這些手段，跟領導打交道做公關，每天就處心積慮，憂心忡忡。然後脾氣特別不好，不好到什麼程度？不好到上班一關了自己的辦公室的門，外邊祕書笑一笑，我拉開門我就罵，「笑什麼笑，老闆都快死了，你還笑得出來你。」我現在學《弟子規》，我再想我十年前那德行，我這員工要不是衝你開的這點工資，人家到你這受這氣，我跟你講，人家笑一下都不行，那你是什麼意思？你這又不是火葬場，非得帶著黑箍，喪眉搭眼的你樂了。當時就這樣，司機有點錯誤，從後邊就給司機肩膀上一腳，司機嚇一跳，肩膀一踉蹌，說：胡董，您最好打我別在我開車的時候，要不然您的性命沒有安全。行，我下次打你等你停車再打。那就是胡小林，一九九七年。

後來我偶然在看「北京晚報」，說中老年人百分之四十七以上都有程度不同的焦慮症、抑鬱症和恐懼症。我一看這個，人家是週末義診，我一看我這三種症狀全有，我幹嘛，這神經病，人家說客氣叫焦慮症，說白了就是瘋子。咱明白，做買賣的咱們實際你不就是瘋子嗎？說白了什麼這個指標，那個β的，玩去吧，就是瘋子！我說怎麼弄？協和醫院心理內科就去看去，一看完了以後，大夫人家科學一化驗，什麼腦電圖，什麼機電圖，一大堆指標一弄。她說：胡先生，您這是重度焦慮症，有自殺傾向嗎？我說：您怎麼知道

的？她說：焦慮症都自殺。我說：是嗎？有什麼辦法嗎？吃藥！現在您已經脫離了勸解階段，勸您已經勸不回來。我說：那怎麼弄？她說：吃藥，吃藥。我說：能控制住嗎？能控制住，你嚴格吃藥，千萬別惡性反彈，你就兩天不吃藥，可能一想不開就從窗戶出去，您一定要堅持吃藥，別惡性反彈。我說：那行，我就吃藥。我這個焦慮症怎麼得的？就是工作壓力太大，生活節奏太快，想得太多。我說怎麼治這個焦慮症？她說第一是好好服藥，我就記下了，我特認真，第二迴避刺激源，凡是刺激你的源都要迴避。她說你總結，你都有什麼刺激源？我說我不願意去辦公室，她說那你就別去辦公室，不去辦公室。我說我不願意見客戶，那你就別見客戶。我說我不願意審合同，她說你就別審合同了。我說您的意思我就不工作。那可不行，工作是刺激你，你就別工作了。那我回家我見我媽煩，那你就別見你媽，你幹嘛找那不痛快？我說我到哪去？你就找個地方，租個地方你去住，等好了再見他們。我說你們西醫就這麼給人解決這焦慮症。我們就這辦法，迴避刺激源是最有效的方法。我說謝謝您，大姊，我的日子沒法過您這個。我為什麼會得這個焦慮症，您給我解釋什麼原因我得焦慮症？我跟你說太多你也不明白，這學術上叫做腦信息地址送達錯誤。我說大姊，您慢點，什麼意思？腦信息地址送達錯誤。你看你就認真，太認真，你幹什麼那麼較真兒，那是個朋友，就說你幸福的信息老送到痛苦的地址上，明白了嗎？痛苦的信息老給你送到幸福的地址上。我說您這不就是上海人所說的搭錯了！對，差不多，就那個意思，明白就行，回去吃藥！我說還能再搭回來嗎？吃藥就能搭回來。腦信息地址送達錯誤，就抱著藥瓶子回家了，一天這一把一把的吃焦慮症的藥。

還想自殺嗎？不想！還睡得著覺嗎？睡得著，一點感覺都沒！一個哈欠接著一個哈欠，跟抽白麵似的，吃這藥。這更有甚者是什



麼？這西醫治人太狠，我說我有什麼副作用？她說沒有什麼副作用，就是說你這肢體的體位發生變化的時候你要注意。我說怎麼著？你可能會有耳鳴和腦裂的感覺。我說耳鳴就算了，腦裂？她說腦裂就是哐哐哐。哐哐哐，我還真體會那哐哐哐。有那功夫背《弟子規》多好，好傢伙成天哐哐哐。我晚上上廁所，從翻身起床一直到衛生間，上完一個廁所，十五分鐘我才回來，我沒有前列腺炎，我挺痛快的。不行，你一翻身，腦袋哐一聲，你剛一撐這個床，哐又一聲，你好不容易到衛生間準備尿尿，哐又一聲，特痛苦。我說這西藥，是不想自殺，活著有什麼勁這個？然後就問大夫，我這病能好嗎？她說得看你自己有沒有這造化。我說您什麼意思？你要看得開，想得開，放得下，你就能好。我說行了，那就吃藥！一直吃到給大家說《弟子規》學習。這得感謝《弟子規》。我這從一九九七年吃藥一直吃到二〇〇六年，九年的時間，這傢伙這藥把我整老苦，東北人講話，整死我了。這個爸爸媽媽特別焦慮，怕什麼？每天打電話，兒子，吃藥了嗎？因為什麼？他怕你不吃藥晚上你就跳出去了。這太太焦慮！你知道你跟一個神經病過日子，而且還不敢招他，大爺供著。想什麼，人家大夫都囑咐家裡頭，順著，想喝點熱的給點熱的。那成天跟保姆發脾氣，發的什麼脾氣？怎麼搞的，這個熱水怎麼那麼燙？您不是昨天說稍微熱點，您胃裡不舒服。我說了嗎？說了，那算了。神經病你說，全是這個，這九年別提過得多苦！真是我那員工不願意跟我下電梯，那是真的。大家今天看我現在長得還湊合，大眼睛雙眼皮，那時候可不行，青面獠牙的，那別提多難看，我自己都不願意照鏡子，整的。

所以大家問我學《弟子規》有什麼好處？我敢給大家說一條，你肯定不得焦慮症，這一條我給你保證，我就是這麼好的。竇文濤就問我，他說那您的意思這《弟子規》治心病、治焦慮症。我說治

，愈到這個時候，每年「菜花黃，瘋子忙」，我不知道大家聽過這成語沒有？油菜花一開，這瘋子就忙了，為什麼？它這花粉刺激。春天萬物勃發，你知道秋收冬藏的藏期一過，這個精神症狀，每年這時候是我們家最緊張的時候。立了夏湊合，穩定了，說今年拿下來，小林今年沒事。這立春之前，立春之後，好，只要這一驚蟄，好，胡小林就驚著了，就來了。你說這個不學《弟子規》，不開智慧，這個苦九年。後來我這學《弟子規》三個月之後，一百天，我覺得我沒必要吃藥。我就找那大夫，我說我可以停藥嗎？她說你不能停，你停藥也行，停藥我這不負責任，而且你從我這得到這個認可是絕對不可以，這個醫療責任我們擔得了嗎？我不讓你吃藥，到時候你想不開，你下去了，或者你抹了脖子了，那哪行，你從我這你別想弄這個。我自己就試著，那個藥特複雜，四個小時半片，什麼六個小時四分之一片，整我，你想我這成天揣藥盒子，還怕吃錯了，這是早晨十點的，下午兩點的，這是黃片，那是紅片，你想想這是一天到晚就讓這藥物給控制。

後來我說得了，學《弟子規》，一切法由心想生，心善身體就會善，為什麼你知道嗎？我一看我明白因果。我走出這個焦慮症的誤區，我就是知道了因果，《弟子規》上說，做好人得好報，做壞人得惡報。你這一輩子吃多少飯，喝多少水，活多少年，娶一個老婆生幾個孩子，定的，不是你想就能怎麼著的。這一句話就把我這焦慮症給救了，合著我這一輩子是白忙了，該來的它來了，該走的就走了。這不是您老人家著急能解決的問題，我就釋然，得了，那時候已經很痛苦，就試著放下，試著敦倫盡分，看《弟子規》，在企業自己斷惡修善，慢慢慢慢心平氣和。我就覺得早晨這紅藥片是不是可以不吃？紅藥片給斷了。中午這黃藥片是不也可以不吃了？又給斷了。晚上要自殺，十二點鐘的這個還是吃，要不然《弟子規

》沒法學了，真要沒那功夫跳下去。三個月以後我就徹底斷了，一百天。一百天斷完之後我再回去看大夫，大夫都不相信，她說你不可能？你這整個心理檢查的指標全部都恢復正常。我說您知道掛您一號多少錢嗎？大夫，多少錢？兩千人民幣！還得排隊，司機下半夜就得來。我說我學《弟子規》，這一本書一塊錢都不到，就好了我這就。這個你可千萬別跟別人說。我說我就得跟別人說，什麼意思不跟別人說？你這不一定究竟。我這絕對究竟，我給你做證明！我說這麼重的焦慮症，十年我服藥，我就擺脫藥物的糾纏，這怎麼不靈？那人體個體差異太大，你靈人家不靈。我說行了，您別說了，西醫就是騙人，給人整成這個樣。最後她說那你拿一本《弟子規》，我也看看。就搭了。

而且她的母親還學法輪功，這大夫母親學法輪功完了以後特別苦惱，因為什麼？法輪功犯法，單位領導老找她，說妳的母親做的工作，這法輪功犯法，破壞社會安定團結，她壓力特別大，她又是室主任，這老問我有什麼招沒有能把她媽媽這個法輪功給度過來？我說行了，姊姊，您今天說到這，您算是找對了人了，《弟子規》、《論語》，這是正法，你媽信的是邪法。她說真的，你給我點光盤。最近那老太太還老給我打電話，還要凌孜大姊電話，凌會長的電話你給我，我有時間跟她交流交流。這老太太擺脫了法輪功，最後學上中國傳統道德教育，還老跟我這打電話要盤：你再給我點，我身邊還有人要《弟子規》，你那有《三字經》嗎？你那有《忍經》嗎？我說我這都有。你說這無意之中撿草打兔子，她媽媽倒是給得度，我說我這沒管你要兩千塊錢。你說她掛個號就兩千，掛你個號就兩千，你媽媽這法輪功你得給多少錢對不對？好傢伙妳真有福報，看一個焦慮症把妳媽媽那法輪功給去了。所以學習《弟子規》真能得來實際利益。

學習《弟子規》過程當中有沒有反覆？有沒有拉鋸狀態？剛才我休息的時候跟這些老師們、同學們在交流，在家學《弟子規》容易，都是一家人，左口袋揣右口袋，妹妹佔了便宜我也高興，都是一家人的事，這個心量咱有；表哥表姊現在佔我點便宜，原來不太痛快，現在也能過得去。這個競爭對手佔我的便宜，過得去嗎？商場如戰場，能堅持《弟子規》嗎？你能頂得住嗎？我這是去年年底的故事，我今天不給大家講兩年以前的事。你看學《弟子規》，它是很活潑的一件事，一點都不死。你看它一千零八十個字死了，其實你用好了特別有魅力，企業這可是法寶。去年年底銷售員找我，他說胡董，有一個項目，招投標到了第二輪，現在還剩兩家，我們跟另外一家。你知道這家是誰嗎？我說是誰？他說某某某公司，怎麼了？就剩咱兩家了，只要它下去那就是咱們的，一千一百台！一千一百台，你一台掙一千塊錢，就是一百一十萬。挺好，簽吧！他說但是您不是讓落實《弟子規》嗎？你看看銷售員在逗我，我說那怎麼違反《弟子規》了，簽合同怎麼違反《弟子規》了？你簽合同咱們有錢能印《弟子規》。他說不是，《弟子規》上說「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」，你知道我準備怎麼把這家打下去嗎？我說你準備怎麼打？你還記得不記得去年年終有一個項目，它搶咱們一半的生意。我說記得。你知道那個事吧？我說我知道。那個標書要求水箱三百升，怎麼了？那家回標書二百升，不符合標書，因為他們有關係，他們的標書就算合格的標書，資質就通過，結果胡董您知道嗎？供貨的時候它供一百二十升的水箱，而且裡邊還沒有保溫的功能，加溫的銅管沒給人裝，就是那個水罐。胡董，咱可一點瞎話都沒說，我要給這開發商說了，立馬下禮拜咱就簽合同蓋章。各位老闆，真刀真槍可就來了，你能同意嗎？我說你這好像不符合《弟子規》？胡董，咱說的都是實話，「凡出言，信為先；詐與

妄，奚可焉」，咱沒說瞎話。我說你等等，你是說實話，你這實話為誰說的？為咱們公司說的。我說你這不是自私自利說實話嗎？你還是沒有改了你自私自利，你說實話是不錯，但是實話是為了自私自利，這個實話也是錯的。《弟子規》上就說得很堅決，「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」，可沒有商量是實話你這個短你就可以揭，不是實話的短你就不能揭。人有短切莫揭，儘管這個短是事實，我說我傻實在，你回去！不許說。那我這銷售指標？銷售指標我給你算上，不就一千一百台爐子嗎？獎金一分錢不少。他說這是您說的，您給我寫個確認，我到財務那備案。我就給寫了，我說如果你非要揭別人短才能簽成這個合同，這個指標我算你的。他拿到了慚愧，胡董，那我這怎麼領獎金？就是，說實話要付出代價對吧？學好不容易對不對？你沒有錢你不行，你非要說瞎話。我拿這個錢買你不說瞎話，值！那得了，我也就不要這獎金。我說你小子有福氣，我跟你說你這叫功德，自己有習氣克服，克服了叫功夫。然後我一琢磨，你看這人清淨了，它就不會被這東西左右，我反正《弟子規》不讓我簽這個合同我就不再琢磨，我寧肯丟了。

他說胡董，可能還要進行第三輪評標，第三輪評標咱們可能得降價錢才能把這家打敗。我說能降就降，「凡取與，貴分曉」，降到不能降為止，也不能賠本做這個生意，《弟子規》不讓人家賠本。很多老闆說，胡小林，學了《弟子規》不就賠本嗎？不，《弟子規》「凡取與，貴分曉」，取是什麼？從別人那拿，與是給別人，凡取與，貴分曉，說清楚，算明白。有多少老闆賠本最後公司倒閉是因為算不清楚、說不明白，你沒做到《弟子規》「凡取與，貴分曉」，在這個基礎上「與宜多，取宜少」，多給人點，四百八十萬，得了，你給個四百五十萬，我應該給你三千一百萬，得了，咱們湊個整，三千五百萬，這麼個意思。沒有說學《弟子規》當傻子，

不該給的也給，該拿的不拿，不是這意思，凡取與，貴分曉，該怎麼著怎麼著。後來這不是心清淨了！我就跟他聊，我說我問問你，標書咱們買了，是三百升的水箱，去年年終的那個項目，你怎麼知道這家回標回的是二百升？他說他們公司工程部管暖通的工程師跟我說。我說你看到他回的標書了嗎？他說我沒看到，那是保密的。那供貨又供了一百二十升，那個圓柱形的體積會算嗎？底面積乘高，會算。你量了嗎？沒量。那你怎麼知道人家是一百二十升？再有，你打開這個蓋看裡邊沒銅管了嗎？沒有。那你怎麼就能確認這三件事是事實？你怎麼就能把你認為是事實的事情去告訴這個開發商，來詆毀這個競爭對手？你看這不就是教育嗎？這員工一陣子臉紅、一陣子臉紅。我說你來公司多少年了？我來公司四年。我說咱們售後服務部一共有多少萬台爐子需要我們照顧你知道嗎？二十萬台。我說是十二萬一千八百台，你差了八萬台。你知道咱們售後服務部一共有多少個員工在修爐子嗎？五十個。我說三十八個。你知道咱們售後服務部在北京維修爐子分成幾個片區嗎？八個。我說五個，東片區、西片區、南片區、北片區跟城中區。你知道咱們呼叫中心有多少條中繼線嗎？五十條！五十條？我說三十一條，開通十三條。你知道咱們進口這爐子的風扇多少瓦嗎？他說不知道。我說四十六瓦。咱們國產的爐子，你知道這風扇多少瓦嗎？他說不知道。我說三十六瓦，你知道為什麼會差這十瓦嗎？他說我不清楚。我說西方的天然氣濃度高達到百分之九十，北京的天然氣只有百分之七十，在單位時間內所消化的天然氣的濃度不一樣，所以電風扇的負荷不一樣。這都是你該明白的，你怎麼都不懂？不該懂的這些亂七八糟的，人家的東家長、西家短你是明明白白、清清楚楚。你看發現問題，來了四年的銷售員。《易經》上說「君子以自強不息」，沒有說去競爭，沒有說去詆毀別人。

王學謙、彭鑫都是中醫。我今天還拿了一個條子，你看這個同仁堂老字號上市公司，多有名，你看看人家的店訓，「炮製雖繁，必不敢省人工」，做這個中成藥是非常麻煩的一件事，人工敢省嗎？人力不敢省。「品味雖貴，必不敢減物力」，這個藥，很貴的藥，絕對不敢給它降低檔次，該是什麼藥，該是什麼檔次就什麼檔次，這是人家同仁堂為什麼能發到今天而不敗。這裡邊有詆毀競爭對手嗎？這裡邊有去跟人競爭的意思嗎？這裡邊有打擊別人說瞎話嗎？沒有！我說你來了四年，公司這麼簡單的基本情況和技術情況你都不清楚，我有責任，過錯在我。下禮拜六你給我講，講什麼？匯通匯利公司的售後服務體系，你給我講進口爐子跟國產爐子之間的區別，我把所有的工程師都給你請來，把所有的銷售員都請來，你給我們講。你看我佔了多大便宜！我沒有揭別人短，而且這個短是禁不起推敲，他根本就沒看見，避免了這次違反《弟子規》，同時發現了他這麼對公司的業務不了解，而且又想到了一個非常好的方法，讓他來給講課。這裡邊我有自私自利嗎？沒有。

四年了，你就這樣不照樣掙錢嗎？按道理說，我老闆，我星期六我聽你講這幹什麼？我自己過來，我全明白。又簽不成合同，這一千一百台又不能讓他說瞎話，我這合同不簽，我還讓他來給我搞培訓，而且我還拿出週末的時間，為什麼，大家知道嗎？為他著想。他在這工作打鐵必須自身硬，要把這一畝三分地弄清楚，否則的話，長江後浪推前浪，新的員工出來，新的優秀的來了，他能在這掙那麼幾萬塊錢嗎？他能一年拿幾十萬嗎？他不行！所以學了《弟子規》，對於與人為善，我沒有與人為善，我是非常非常嚴厲。我說星期六下午三點到五點，給你兩個小時時間，這兩個題目，每個題目要講一個小時，你講不了一個小時，剩下多少時間我來講。老闆敦倫盡分，銷售員他佩服。一問一個底兒掉，一問就冒汗，他就

佩服你。你從你身上得落實《弟子規》，你胡小林得對這爐子清楚，你除了當老闆，吃喝玩樂，你什麼都不懂行嗎？你自己得身先士卒，你要讓員工懂技術，你得懂，你讓員工懂售後，你得懂，這是功夫！我何嘗不想你們都幫我賣爐子，收錢不就完了嗎？不行！你學為人師，行為世範。你學爐子，你說不過人家銷售員，行為，行為你貪瞋痴慢你做不了表率，你有威信嗎？《弟子規》上說的，「勢服人，心不然，理服人，方無言」，你懂道理嗎？你的身體的行為是理嗎？你的言語是理嗎？不是。那你不就是因為人家要掙你的錢，你是爺爺，你是老闆，人家這低三下四認你這個頭。就這一件事，我說你給我總結，這件事你犯了幾條《弟子規》？「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」，這條我犯了，「見未真，勿輕言；知未的，勿輕傳」，這個標書我沒看見，這個水箱我沒打開，我就說他們是假的，「凡是人，皆須愛」，也犯了，「將加人，先問己」，也犯了。這幾條？五條了。回去，這五條每條給我寫十遍，乖乖的寫十遍。您扣我獎金不？我不扣你獎金。他說這《弟子規》背下來您給三千，《弟子規》我現在都背不下來，您還對我這樣。我說《弟子規》背不下來不扣錢，《弟子規》背下來並且做到獎三千，咱們是成人之美，代人之勞。你回去好好對照《弟子規》，你給我拿出個修學報告。你這一件事你給我講講你到底違犯了哪幾條《弟子規》？他後來一跟我說，我違反了十九條，乖乖，十九條，「親所好，力為具，親所惡，謹為去」，爸爸媽媽所喜歡的事情一定要做到，爸爸媽媽所不喜歡的事情一定要避免。我爸爸媽媽肯定希望我業務好，所以「親所好，力為具」這條我沒做到。我說我起來給你鞠個躬，傻小子可以，我說你成就了你！你把這提高業務水平跟孝親尊師聯繫在一起，我說你要到五十五歲你可能就是阿彌陀佛了我說。你看屬虎的，屬虎的是哪年？一九七四年出生的，你說那他



太有前途，到今天三十五歲是吧！這還特感謝我，胡董這次。

然後我那天早上吃飯跟我那總工程師，我有個習慣，早上跟員工吃飯了解情況，他說胡董，這兩天你可把那小子給整壞了。我說為什麼？這一個週末一個電話一個電話來問我，這個水箱放在什麼位置，這個電腦板是多少伏，這個燃燒器是鍍鋅還是鍍鉻，這個皮帶輪是轉速多少。我就說你小子，四年了，你都沒整清楚，因為我的總工程師給他做技術支持，每次有項目的時候他要帶著總工程師去談。總工程師老說他，這點事，念四年，你下次這點問題你就可以自己回答。他不，反正公司有技術支持部，我遇到技術問題我就把你領到這，我二郎腿一翹，杯子一端喝上水了，我的工程師給你們甲方講技術，跟設計院切磋，然後他就沒事。他就琢磨那三百升水箱、二百升水箱、一百二十升水箱的事。這總工程師說，胡董，您這一招太靈，您就讓他一講課，好傢伙，這些亂七八糟的事他都明了，而且問得特細，說他只要講不到一個小時，剩下的幾分鐘就您給他補充，他特緊張。你看合同沒簽，發現問題，發現問題怎麼辦？符合同仁堂「炮製雖繁，必不敢省人工」，你把你自已這一畝三分地弄好，把你公司的員工給打造好，讓他們掌握技術，掌握做人的原則，出門招人喜歡，不讓人討厭，談起業務來頭頭是道，侃侃而談，那種負責任、那種誠信才落實。誠信怎麼落實？《弟子規》做到企業的誠信就落實，企業有了誠信企業就有生意，這是哪個老闆都同意的。

通過這個銷售員這一個故事，這是剛剛發生的事，去年年底他要簽這個合同，我沒同意，到了今年我就發現他有問題，有了問題之後，我不是罵他，要擱過去我就炒掉他，四年，你這點事沒整清楚，多少台爐子？二十萬台，你喝酒了吧你，還是發燒，腦子進水了你？十二萬一千八百台爐子在維修，你張口就來二十萬，我說你

這種形象你要出去跟用戶談判，人家能對咱們公司生起信心嗎？怪不得你的合同為什麼這麼多障礙回不來，人家對你沒信心！你是賣爐子的嗎？咱們四十六瓦的風扇，跟三十六瓦的什麼區別你都不清楚。然後特別感謝我，給我發了一個短信。他說胡董，我講完課，您特別慈悲領著大家聽我講課，您還教育我，還循循善誘，我確實《弟子規》我沒當真，但是通過今天這件事，我徹底的踏踏實實的、五體投地的我服《弟子規》。所以老闆讓員工服《弟子規》，學《弟子規》，怎麼來形成的？不是每天早晨起來鞠躬，不是逼著員工穿唐裝，也不是弄得大家集體跟著唱誦，沒用，那是形式。你老闆得做到，要發現問題抓住不放，用《弟子規》來解決，這西方叫什麼？case

study，叫案例分析。天天都是案例，你有了這個案例，通過這個教育，所有的員工都看到你，第一，老闆真的拿《弟子規》當事，不玩虛的。這一千一百台爐子，說的只要把對方，而且你知道我那銷售員，把那上邊合同工程部經理的名字都抄下來、電話號碼、用了多少台、哪個樓座，他就準備去跟那家說去，就這些爐子用了一百二十升的水箱，我都給你抄來，不信你打電話去問，這個項目的工程部經理電話，叫什麼名字我都給你弄清楚。我就攔住他，沒讓他這麼做，沒讓他這麼做反而發現他的問題，通過這個問題我們進行檢討，我們對照《弟子規》。這時候機會就來了，各位老闆，你不用主動找員工，自然而然他推你的門進你的辦公室，就是學習《弟子規》、研討《弟子規》、落實《弟子規》的好時候，千萬千萬別忘了這個關鍵時刻。每一個員工進到你的辦公室的時候，你要提起正念，就是宣傳《弟子規》，用《弟子規》來做判斷的時候。

這次我年初到日本，我就說我給我爸爸買那放大鏡。現在那個員工跟我說，胡董，您出差了，我們特輕鬆，您不出差我們也輕鬆

。為什麼？現在您不覺得您的文件特少了嗎？我說是！怎麼搞的，現在什麼備忘，什麼項目建議書，怎麼你們都不送？他說沒必要送，因為我們知道您什麼同意，什麼不同意，只要符合《弟子規》的，您不用簽字，您肯定同意，只要不符合《弟子規》的，我們就報上去您都不會同意。提高了效率，員工心裡有底，他不會再揣摩你老闆什麼意思，他不會再花這個時間浪費在不該浪費的地方。他反而回來幹什麼？學習業務。而且學習《弟子規》的時候，部門之間團結了，各個副總之間和諧了。大家都明白江本勝博士說的水實驗，愛別人才是利益自己，愛別人的具體體現就做到《弟子規》，就是下手之處，就這麼簡單。一個基本試驗，一個基本操作就行了，你就放開了幹！我今年春節我到日本，我那售後服務部經理，原來售後服務什麼狀態？一年上門四萬次，十二萬個用戶，我上門修四萬次。我說你現在當了售後服務部經理，原來我們售後服務部，收費維修、免費維修跟減費維修都要我批，我不批，權力給你，你來批，什麼該批、什麼不該批，你照著《弟子規》做。今年我這個資料沒帶來，二〇〇八年十一月跟二〇〇七年十一月相比，二〇〇七年十一月這一個月售後服務的投訴六十七次，平均每天兩次，二〇〇八年十一月份的投訴沒有，不僅沒有，七十七封表揚信，而且都是書面的。這個售後服務部經理跟我說，今年的二〇〇八年供暖季的爐子比二〇〇七年增加了百分之十二點六，業務量增加，按道理說投訴應該增加，這是正常，反而投訴減少。天天二、三封的表揚信，諸位朋友，現在人的生活能拿起筆來寫信，給你上上網發個e-mail，給你打個電話，還不就齊了，寫信。

這裡有下崗職工，有廉租屋的低收入戶，有大老闆，有共產黨的官員。五月一號放假，四月三十號我接到我的一個朋友，住在我的小区，朋友的妹妹，她不知道跟我什麼關係，寫了一封信，特別

感人。她說「尊敬的匯通匯利公司的壁掛爐的董事長」，壁掛爐董事長，還真是下崗職工，胡小林董事長，弄個壁掛爐董事長，「本來我想寫的，我這封信的名字是要叫表揚信，後來我覺得我沒有資格表揚你們，我應該改成感謝信。我為什麼這麼說？因為我們家裡有很多的家用電器，別的人到我們家來修，沒有像你們公司這麼修，進來深深的鞠一躬，兩手合十，面帶微笑，而且著裝非常整齊。」你看人家那個老百姓說的話都特別樸實。「手腳非常俐落，爐子摘下來之後，還在我家地板上鋪一個一米見方的布，生怕把我們家地板弄髒。修完之後拿著零配件來給我們解釋為什麼要換這些件。當給我工單的時候，我發現工單上有幾個字，『將加人，先問己；己不欲，即速已』、『恩欲報，怨欲忘；報怨短，報恩長』。我原來對《弟子規》沒什麼信心，我剛剛出滿月，我發現《弟子規》管用，你們的員工讓我看到了《弟子規》的力量，我決定我那孩子現在就得給他讀《弟子規》。而且修完爐子離開我們家之後，我就下樓去買菜，我在小區裡又碰到了他，他在別的家修爐子，他還依然認識我，還跟我點頭微笑，我覺得這太難得了說。現在誰到我們家來修爐子，臉不是臉，根本就沒有笑容，一問三不知，就知道要錢。祝依馬公司壁掛爐董事長長命百歲，落實《弟子規》長命百歲。」跟我說的，你看人家就說原來我對《弟子規》沒信心，我通過你們的員工，就覺得真舒服，你們員工進來雙手合十，深深的一個躬，我心裡頭這舒服！這封信我沒背全。

我上門服務一次提成十塊，我只要有表揚信上來再加四十，給五十。大家知道為什麼嗎？我那售後服務部經理，她說胡董，那這樣的話，大家不都得騙表揚信。我說你騙個試試，就北京人這貪瞋痴慢，就這自私自利，你能騙出感謝信來？你不把他侍候得舒舒服服，那舒服都不行，他能給你寫信，你得做到什麼程度你能感動他

，他才能給寫信，舉筆寫信！我說打電話不算，打電話只給二十，也算，書面的四十。為什麼你知道嗎？你寫這一封信你怎麼也得半小時，你還得寄！現在誰到郵局？沒人去了，現在都是網絡，這是認真的。每年供暖季之前，我跟我的員工說，我說弟兄們，我是你們爸爸輩，我的兒子都二十五，你們才十八、九，你們來到北京，都農村人職高，香河的、張家口，你們在給北京人服務你們有六個劣勢，第一、你們是沒錢人，你們給有錢人服務，買房子，第二、你們是沒文化，北京人文化水平高，給有文化的服務，第三、你們是沒權力的，很多住在我們小區裡的都是有權力的，第四、你們是要錢的，他們是給錢的，第五、你們是農村人，他們是城裡人，第六、你們沒有學問他們有學問，你們居於很大的劣勢。你們在第一線，辛辛苦苦的為公司修著爐子，我很感激，我能做的就是《弟子規》交給你們，讓你們上門服務，你們修福，一年四萬次上門，你們就是今天的孔子跟孟子。你知道我們上門服務要把這些光盤，鍾茂森博士的「母慈子孝」，蔡老師的「《弟子規》細講」，周泳杉老師的「健康飲食」，李越老師的「禮在人際關係中的運用」，靳雅佳老師的「寓教於樂」，送，免費的。我說你們這些孩子，在你們的背後，千百萬個家庭在等待著這些東西，他們在書店買不到，在網上看不到，在學校學不到，只有通過你們的雙手送給千家萬戶，你們就是今天的孔子跟孟子。你們送出去這些東西可能就有一個家庭不離婚，你們送出去這些東西可能就有一個孩子不住監獄，你們送出去這些東西可能就有一個爸爸媽媽會有一個孝順的好兒子，你們送出去這些東西可能就有一個人不得絕症，其功德無量。我說你們送出這些東西，你們不要以為這是給我幹，我是出了錢，但是用你們的時間跟精力和心思送給他，功德一樣。你們以後會有福報，身體會健康，家庭會幸福，事業會發展，自己的福用不了兒孫

還能沾著。

我那售後服務部經理就問我，她說胡董，你這樣這成本根本算不過來，蔡老師這「細講《弟子規》」二十二個小時，這一套下來，您又做那麼精美，二十八塊錢一套，那您說是不是收費維修我們就給，保修的、免費的我們就不給。我說什麼？免費維修、保修期間你就不給，怎麼意思？因為它保修他就不需要聖人的智慧了嗎？因為它保修他就應該得癌症嗎？因為它保修他孩子就該住監獄嗎？那我錯了。「凡是人，皆須愛」，對，凡是人，皆須愛。我這個經理離開我的辦公室：我代表北京匯通匯利公司十二萬一千八百個家庭給您深深的鞠一躬。各位老闆，各位朋友，《弟子規》要這樣學，要這樣用，要這樣做，才能真正得到利益。你把你的員工、把你的中層拉到你學習《弟子規》的隊伍當中來，要花心思、要費精力、要揣摩、要觀機，什麼機會跟他說這個話。所以很多人學《弟子規》得不到利益，愈學愈疲憊，愈學愈迷茫，為什麼？你要像我，我剛才跟你說的這售後服務部經理，這女同志跟了我十五年，她能給我深深的鞠一躬代表她的業主表示感謝，你說這種老闆當得多自在，多舒服，多樂！錢少掙了嗎？一分錢都沒少掙。

每年冬天，我賣了十二年爐子，從一九九七年得焦慮症那年開始賣，年年到冬天農民工的問題困擾我。春節，因為我這爐子要安裝，我底下找分包五個，三萬台爐子裝上，一台爐子給七十、給五十，不給人錢，胡小林多缺德！領著孩子到我公司來，地板上一躺，「胡小林，王八蛋，你給我出來！我他媽吃了你，老子給你幹了一年，你給我百分之四十的錢，你個缺大德的東西。」罵，怎麼辦？你說全體員工都在上班，人家急了，放假要回家。打一一〇報警，報警。警察一來，說這怎麼回事，你們這是糾紛，溫總理說農民工必須得給錢，這個我們不管，他愛待到幾點待到幾點，你們這老

閻為富不仁。那找物業，物業來了：這個事，胡先生，我們也不好說別的，這是你們商業上的事，我們只是說如果他不打你就算了，如果打你我們才能管。非打我你們才管？對！打你就算違反治安條例了。我說我謝謝你們，非得逼到我打！我記得是給人家四十萬的合同，完成工作十個月我才給了人家百分之四十一的錢。後來竇文濤問我：聽說最後你把他請來了學了《弟子規》，你當時就掉眼淚了。我說：是。你還站起來深深的給這個分包鞠了一個躬。我說：對。當時你就跟你那副總說，把錢全給了他，連利息都要給。我說：是。當時你的副總看著你特別不理解，然後副總吃中飯跟別的同事說，今天胡董腦子進水，錢全給了，而且還加利息。我說：首先，該不該給？該給。該給為什麼不給，是沒錢嗎？不是。為什麼不給？社會都這樣。我們給到七十，不少了，明年還有活，明年咱們接著滾，我還再給你活，所以今年欠你三十。你胡小林需要這三十的錢嗎？三萬台爐子七十塊錢一台，三七二十一，一年二百一十萬的安裝費，你在乎嗎？你給人一百萬，給人一百五十萬，你欠人家六十萬，為什麼？你需要這六十萬嗎？不需要。你指望這六十萬過日子嗎？不是！你指望這六十萬治癌症嗎？不需要，沒得癌症。那你為什麼不給人家？習氣！大家都這樣，社會上誰不欠工程款？學《弟子規》兩年之後就再也沒有人來鬧。原來更有甚者，一到了冬天該催帳的時候，我海南三亞旅遊去了，一分錢都不給，合同執行部批。合同執行部的經理是個女的，她跟我說：胡董，您沒學《弟子規》的時候，一到催款期我例假就不正常，臉上長疙瘩，眼睛出血。你說胡小林多缺德，你跑海南度假，你把員工撂在那，然後你不給人家錢，人家分包天天找來罵、找來鬧，你說你讓人家員工在你這上班，上的是什麼班？誰會在這種公司有面子？誰會在這種公司有賓至如歸的感覺？誰會給這種老闆賣力氣，對吧？

今年春節過節跟客戶吃飯，我請一個客戶，對我特別支持，給我打電話：大哥，今兒真去不了，弟弟我情領了，我就是插了翅膀才能飛到你那兒。我說為什麼？農民工把我們樓全給封了。我說為什麼？欠人家款！你該不該給人家？該。你幹嘛不給人家？你有嗎？沒有我借你點。我有，大哥，這錢還沒有嗎？就是不能給這幫王八蛋。我說：你不給人錢你還罵人家。蹬鼻子上臉，現在給到八十五還怎麼著？我說：你八十五你沒給夠，這溫總理說這事你沒辦！你十五是不是人家的？是！大哥，你全給了？我說：我全給，所以我在餐廳等你，你怎麼那麼傻？你給人家！你何苦來？大哥，行了，明白了，我這剛吃了素，您今天又讓我給工程款，行了，我衝著您。我說：你別衝我，衝溫總理，黨中央多著急這和諧社會，現在從我們做起，社會不安定，我們的一言一行、一舉一動都在給社會製造動亂，都在給胡主席、溫總理添麻煩，你明白嗎？你還共產黨員，你還不如我這一個民營企業家。他說：是，大哥，您這種大覺悟。我說：我這覺悟哪來？孔子教的，你好好學習。他說：下午我得上黨課。我說：你別上黨課，你先把這錢給了，你要沒有我先幫你支付。後來他就跟我聊，他說：真的，您要不說我真想不明白，你說這欠人家錢幹嘛？我說你不懂因果，我跟你說深了怕你嚇著。他說：大哥，您就說深，我有這種準備。我說：你小的兒子考四中，重點中學差幾分？差四分，倒霉嗎？倒霉，這就是你幹壞事幹的。你要想買那個公寓，你就看準了這十三層這一戶，昨天打電話都預定了，今天到那去，賣走了，倒霉嗎？倒霉，幹壞事幹的。他說：這有根據嗎？江本勝博士水實驗，你心念頭太壞，這物質環境、人事環境就壞，它隨著你的念頭變的，我說哥哥，你清楚嗎？明白了，您這麼一說我舒服多了，我與其信其無不如信其有。你看我給他買了江本勝博士的水實驗，上下兩冊，再送給他《弟子規》，再



送給他「健康飲食」，再讓他幫助這農民工還了錢，並且給講清楚背後欠人帳的這種惡因惡報，他高高興興給了錢，特別踏實。而且最後，他們公司是在朝陽區註冊，朝陽區區會表彰，今年冬季追繳農民工工作當中這個公司名列前茅，獲得優秀獎。老闆上去領獎，說黨中央謝謝你們，北京市政府謝謝你們。他說：大哥，虧了你勸我們把錢都還了，要不然這獎金我哪能拿得到。我說：做好事得好報，傻弟弟，知足！所以你學了《弟子規》之後左右逢源，頭頭是道。

你說誰沒朋友，誰沒客戶，誰沒競爭對手，誰沒家人，誰沒員工，誰沒爸爸媽媽，處處都是學習《弟子規》、落實《弟子規》、實踐《弟子規》的地方。那又怎麼著？沒什麼怎麼著。我員工問我：胡董，您這麼讓我們學《弟子規》，您自己這麼認真的做《弟子規》，您怎麼著？我說您還要怎麼著？你想得到什麼？這一輩子家庭幸福，我保證你《弟子規》能得到，要嗎？要。身體健康，我保證你在《弟子規》能做到，我跟你做證明，焦慮症，要嗎？要。事業發展你要嗎？要。我說行了，傻小子，合了書回去看去，還琢磨什麼？人活這一輩子得到這三件事，您怎麼著，不感謝老祖宗嗎？不感謝我們今天的這些老師嗎？知恩報恩。

今天時間到了，就囉囉嗦嗦給大家匯報到這，下一講，明年的這個時候我來給大家匯報，我的公司今年到底簽了多少合同，到現在一分合同簽都沒簽。謝謝大家。

主持人：還有一些時間，看大家有沒有提問的？

胡董：對對對，大家提提問題，歡迎大家提問題。有問題嗎？好，你講。

提問者：胡老師講得非常好。

胡董：因為都是我自私自利的事，所以你聽著特親切。

提問者：不是，是非常真實，而且把你自己的事實講出來，其實真的是一個大愛，讓我們所有的人都為之震撼。我也想問，因為我是也還沒有學習，我自己也有一個做餐飲的，我想這個《弟子規》，首先我也知道可能是先從我自己做起，因為我三姊，來了一位周姊，她們也是企業是做得非常非常好。我想問一下，就說我們剛剛學，那我如何也到我的企業當中來能去真正的去植入，從剛開始不要著急，我先學，我如何剛開始的時候能去做好這些？我想請教一下，謝謝。

胡董：好，非常好的問題。如何推廣《弟子規》，如何落實《弟子規》，這個問題我一直縈繞在心間。《弟子規》的學習有兩個重要的環節，一個是老師，所以我們得感謝蔡老師，得感謝周老師，得感謝這些大菩薩們，他們把《弟子規》教會給我們。教會給我們，我們明白了其中的道理，我們知道、了解、清楚、明白，否則的話你不懂，這是教的過程。教，學，學完了得習，習就是實習，我覺得《弟子規》今天之所以落實不好，是因為沒有教練，而不是因為沒有老師，老師有了，這些老師們，蔡老師、大惠老師、鍾博士，他們都是老師教給我們，關鍵我們身邊拿回去的東西，教完了不行，你得有教練！我為什麼能在公司推行《弟子規》？我就給我立下一個目標，我要帶著我的員工，我是他們的教練。《弟子規》不用琢磨，二百年前就寫出來，道理也很簡單，蔡老師也講得很明白，各位老師，鍾老師、劉老師都說得很清楚，下邊你得練。《弟子規》的瓶頸是缺乏會用的人。所以各位老闆要成為各個企業的教練，要教會給你的員工如何使用《弟子規》，你不教他真的不會練，道理明白，但他的實習太少。

你看我們上大學都有實習課，都有畢業論文，為什麼？你學的東西要學以致用。誰來領他們用？我們在大學老師領著去做畢業論

文。今天你們回到企業，在這學習完了以後你們要領著員工去練。練沒關係，先從哪練起？先從自己練起，先拿自己。先別改變公司的制度，也別改變公司的規章，也別在公司搞大張旗鼓的群眾運動，不用，你先從你怎麼對待司機，怎麼對待祕書，怎麼對待紙張，怎麼對待爸爸媽媽，怎麼對待客戶，怎麼對待說瞎話，怎麼對待發脾氣，怎麼對待貪愛、高興，你先從這開始抓起。練，我剛開始，我那天跟大家匯報的時候說，我剛開始學《弟子規》的時候，我的員工進我的辦公室，中層幹部，我真認真，公司的規章制度十幾萬字我全放棄，我說你等等，先回到你的辦公室，我琢磨琢磨，我看看《弟子規》上怎麼說的。你得當真，你得學！然後我就翻著《弟子規》，沒說這條這怎麼弄？放著！一個禮拜才找到答案。我說你來。胡董，您再不批，那文件就完了，律師等著。就是打官司的事，經常有這種急事，你急我不能急，我得把《弟子規》給琢磨透了，你知道這樣你愈用《弟子規》，叫用進廢退，你愈用你愈靈活，愈用愈有道，愈用愈活泛，左看左有道，右看右有路，而且你還歡喜。你就和那專業的《弟子規》教練似的，這球一來就知道怎麼打回去，這是上旋，這是下旋，這是側旋，這是反攻，你全明白。所以我們各個企業家的老闆，要當《弟子規》的教練。

老師都在光盤裡面，都在書裡面，往大了說，孔子，往小了說，二百年前的前清李毓秀夫子，往近了說，蔡老師、鍾老師、周老師，學！我學我怎麼老看不明白？這道理都懂，我也能背下來，你知道為什麼？不會用，你心不清淨，妄念太多，而且這山望著那山高，《弟子規》完了來點《三字經》，《三字經》完了人家又說《論語》好，《論語》完了以後咱們再來點《孝經》。人家又說「大學」、《禮記》不錯，咱們再來點《禮記》，完了。一門深入，《弟子規》全都包括了，千萬別再心有旁騖，就定在這，定在這就和

那杯水一樣，這個水不再起波瀾，水是平的，水底下的沙子你就看清楚，事實真相就掌握。如果你起心動念這山望著那山高，你看不清楚事實真相，你就不知道《弟子規》哪條適應它。最大的起心動念是什麼？最大干擾我們清淨心的因素是什麼？自私自利。改變自私自利最好的方法是什麼？就像胡小林一樣，「傻小子睡涼炕，全憑火力旺」，把你四天前的驕心爛肺拿出來說。剛開始說不好意思，蹩蹩扭扭的，半推半就的，猶抱琵琶半遮面，我就稍微有一點！就這個。不過後來我馬上就覺悟，你也別那麼說，其實《弟子規》我還是清楚的，你看完了，比不懺強！很多人抱著自私自利，抱著貪瞋痴慢，他以為那是朋友，抱著面子，害了你，那是敵人！

江本勝博士都做了水實驗，您還不聽嗎？你恨別人、埋怨別人，憂慮、牽掛、猜疑、嫉妒、傲慢，您身體不好您埋怨誰？您誰都不能埋怨，您還抱著它幹什麼？拿出來。我自己的體會，鑰匙中的鑰匙，鑰匙是什麼？改過，改過中的鑰匙，懺悔。把你的驕心爛肺拿出來，你說一次你的境界提高一次，你說一次你跟它遠離一次。今天我心裡這種境界，很多人，包括我太太，她說老哥，您這點事就別那麼大範圍的說，你還上「鏘鏘三人行」，咱們多沒面子。我說妳壞了，壞就壞在這面子上，坑得妳累生累世跟著遭殃受罪，妳身體不好就是為了愛面子。拿出來說，說一次你輕鬆一次，你心裡就清淨，你剛才不問我嗎？心怎麼清淨能看見事實真相？你懺悔，把自私自利放下，你心裡就清淨。怎麼把自私自利放下？懺悔。懺悔的範圍愈大愈好，時間愈近愈好，懺悔得愈徹底愈好。

提問者：這裡有個問題，就是在推廣時，當領導不懂、不了解《弟子規》時，下屬的員工應如何在本單位盡心推廣《弟子規》？

胡董：這個問題很好，這老闆不學，員工要學。這個生活之外，工作之外，還有另外的《弟子規》嗎？沒有了。老闆學不學跟您

沒關係，你自己要生活嗎？要生活。你自己要工作嗎？要工作。你自己有家人？有家人。你自己要到商場去買東西嗎？要買。你要去餐廳吃飯嗎？要去。你要到加油站加油嗎？要加油。那都是學習《弟子規》、落實《弟子規》的地方，老闆學不學，It doesn't matter.（沒關係）。謝謝。還有問題嗎？

主持人：再最後一個問題。

提問者：胡老師，您好。在實踐《弟子規》的時候您總結出一套方法和步驟了沒有，非常好用的這種方法和步驟，先用哪些、後用哪些，這樣的一個方法？

胡董：謝謝您。最好的方法，學習《弟子規》最有效的方法，剛才我說就從改過。改過怎麼改？改過有很多方法，慚愧是改過，我慚愧了，我知道錯了；我自責也是改過，力量不夠。記住懺這個字，懺是梵文，說出來，跟誰說，先跟你家裡人說。今天這老先生澳大利亞來，那一個躬下去就是懺悔、感激，一即一切。陳先生這一躬下去，五味瓶打翻，酸甜苦辣全在其中。這個我有很多這種經驗，我爸爸老共產黨員，我學《弟子規》，對我很抵觸，他老人家過生日，五月二十號，我說：爸爸，今天您上座。兒子五十四，我現在還想到當年咱家沒車的時候，您老人家在公安部天安門廣場那上班，我喜歡金魚，您老人家給我在北海公園，從公安部到北海大家想想多少距離？騎著自行車從北海公園給我推著這兩條金魚，一直走到京棉三廠走到東郊，大概多少距離？十五公里。我說我就衝這點，我得把這頭磕下去，要不然以後沒機會。趁著爸爸媽媽在，落實《弟子規》先從孝親尊師。多長時間沒給自己老師打電話，還記得他們嗎？從這開始。多長時間沒去看爸爸媽媽？爸爸媽媽有多少的疾病在身上，他們什麼感覺？難嗎？不難。做了嗎？沒做，不得利益，不會遭到好報。所以《弟子規》行之有效的方法，怎麼學

習？改過。改過，如何改過？懺悔。懺悔以後，先從哪做起？先從爸爸媽媽那做起。把爸爸媽媽的生日記住，把自己的生日忘掉，拿出時間、拿出精力關心他們，零距離接觸。不是給錢，也不用打電話，看看他們的眼睛是不是老花？是不是有更好的助聽器？是不是有更好的暖腰寶？是不是有更好的護膝？是不是有更好、更舒服的鞋？你能給爸爸媽媽買，這就是《弟子規》。