

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)

2008/7/18

華嚴講堂

檔名：52-288-0001

各位老師，各位同學，大家下午好。我叫胡小林，是北京匯通匯利公司的董事長，我們的公司主要經營的產品是鍋爐產品，這個鍋爐產品燃燒的原料是天然氣。它的用途，主要是為居民解決供暖和生活熱水，這個爐子是分體的壁掛爐，是掛在牆上的，每戶一個。我們做這個業務有十年時間了，從一九九七年開始到今天。我做為公司的董事長，可以說這十年來，經歷過一個很大的變化，就是在兩年前接觸到了中國傳統文化。接觸到中國傳統文化以後，我有些變化，也有些體會，在公司的運作實踐上也有些故事，也有些經驗，非常希望能找個機會跟廣大朋友，特別是企業家的朋友們，特別是老闆們分享。今天我講的題目，是「中國傳統文化帶動經濟良性發展的經驗分享」，顧名思義，這個題目首先要回答幾個問題，第一是中國，第二是傳統，第三是文化，第四是經濟，第五是良性，第六是發展。顯然這個題目就給我們說出一種聯繫，就是文化跟經濟的關係，它們到底有沒有關係？有什麼樣的關係？這種文化跟經濟的關係，對經濟有什麼作用？會產生什麼影響？這是在我講之前，我先要把這個題目給大家講一講。

我要匯報的大概主要的內容，包括兩部分，一部分就是為什麼要學習傳統文化的一些思考，肯定是談不到結論，這些思考可能也不完全正確。只是說我兩年前接觸了傳統文化之後，啟發了我、觸動了我有些想法，就是為什麼我們要學習傳統文化。第二個要跟大家匯報的，就是說使用傳統文化來管理企業我的一些體會，這兩部分。首先我自己本身是學工科的，不是學文科的，沒有接觸過太多

的文化內容和文化方面的事情。傳統文化，首先傳統這兩個字，傳，我的理解，我也查了一些字典，就是一代代一脈相承的意思，傳下來。統，我也查了一下字典，就是最原始是絲的端頭，這個蠶繭它有絲，這個絲的端頭我們叫統，它通過煮這個絲，把這個頭找到就能抽出來。所以看來這個統字的意思，是頭的意思，傳是從頭傳下來的意思，所以叫傳統。傳統可能是個老的東西，過去的東西。

再有一個要回答的概念，就是文化的概念，文而化之，《論語》上有一句話，我有些想法不知道說得對不對，提出來跟大家探討，叫「文質彬彬，然後君子」。這個質就是我們佛法上所說的體，就是人的本質，也就是《三字經》說的「人之初，性本善」，這個性是性德。性德它要通過一些，我們歷代千百萬年來，我們人類生活對性德的經驗捕捉、體會，要給它總結出來，然後形成文表述，盡量的描述，敘述性的體性，性的性質。所以質和文要相輔相成，因為每個人都有質，這個質要通過一定的文來表現出來。文質彬彬，彬彬就是相合的意思，相配的意思，然後君子。所以這個文，為什麼一個人要文化？文化為什麼這麼重要？因為文化是人類生活經驗的總結，也是在自打有人類以來，在生活過程當中，對自性的一種體會、捕捉、描述，他們用文化這種形式給它記載下來，通過各種各樣的形式把它傳承下來。看來我們掌握文化是必須的，因為我們每個人都離不開我們的本性。而對這種人性的描述，要通過文化來傳承，文化不是虛的東西，不是談玄說妙，它是我們生活，每分鐘都離不開的一個東西。所以文化要傳承下來，我自己的體會，一定要給老百姓、給人民帶來實際的利益，否則的話，它不稱之為文化，也傳不下來。

文化要想傳下來，要想一代一代把我們老祖宗這些成功的經驗，豐富的體會、經驗、教訓交給子孫後代，必須通過教育這個手段

才能讓它傳下來，才能使後輩得利益。所以教育跟文化這是分不開的，光有文化沒教育，失教；光有教育沒文化，那這種教育，如果沒有正確的文化做為內容的話，這種教育肯定教的是錯誤的東西，會導致人們錯誤的行為，帶不來幸福。所以幾千年來，我們的老祖宗在這塊土地上生活得很幸福、很美滿。我今天的體會，是他們確實掌握到了一個正確的文化，總結出、發展出正確的文化。之所以說它正確，是因為它與人的本性，與道相吻合，正確的反應了人的本性、人的道。所以中國傳統文化之所以能傳承下來，四大文明古國的文化，中國文化之所以能傳承下來，是說明中國文化有它特殊的地方。這種特殊的地方，用我們的話說，就暗合道妙，正好跟我們人的本性，可能是契合得非常準確，非常正確，所以中國的文化才得以傳承下來，才能給老百姓帶來這麼大的利益。

大家可能會問一個問題，傳統文化曾經給我們帶來過非常輝煌的過去，讓人驕傲的，我們祖國燦爛的文化、燦爛的歷史。為什麼今天傳統文化好像不行了，好像過時，好像落伍？到底這個問題是發生在我們晚輩的身上，還是發生在傳統文化身上？這是在學習傳統文化當中，面臨的第一個問題，就是傳統文化為什麼還有生命力？還有沒有生命力？可能大家都看過一個電視連續劇，叫做「走向共和」，它講的是孫中山先生領導了辛亥革命，推翻了滿清政府，建立了民國。在這個片子的當中，有這麼一段讓我很受啟發，就是當年在我們晚清的時候，日本是明治天皇，明治天皇跟慈禧太后是同期執政。在這個片子當中，明治天皇有一件事情，使我看了以後很受觸動，就是當時他們也面臨西方列強的侵略，也面臨西方科技進步的壓力，也面臨被殖民地的危險。而明治天皇當時提出，「中學為體，西學為用」，他沒有跟著歐洲的風，沒有跟著所謂科學、民主這個潮流。在片中他老人家三頓飯變成一頓飯，節約出銀兩

來要送學生去歐洲學習，學習先進的科學技術，先進的科學和工業，確實是以國家為大，以國家為公，以全民為公。

而我們同期的慈禧太后，這是大家都知道很多，慈禧太后可以說自私自利到了登峰造極的程度，她順我者昌，逆我者亡。她在管理國家、領導人民的過程當中，主要是按照自己的喜好，按照自己的利益，把國家的利益、人民的利益放在一邊。所以說當時的上行下效，全國是一片散沙，因為你做為領導者自私自利，各大臣、各個省市都自私自利。所以她在投降派跟主戰派之間一直搖擺不定，今天對我有利了，我支持你禁煙的，我支持你主戰的，今天你對我沒利了，可能投降對我有利，我就支持投降派。她自己本人放棄了我們傳統文化道德，放棄了智慧，所以隨順自己的自私自利、煩惱的習氣來治理國家，我認為這是中國之所以沒有順利的迎接歐洲挑戰的一個關鍵。而這個問題不是出在傳統文化上，正是恰恰相反，放棄傳統文化，放棄老祖宗的教育，放棄這些智慧，隨順了自己的煩惱，迷失了方向，才導致我們國家跟西方接觸這一百年過程當中，一而再、再而三的屢屢遭到失敗。

所以十九世紀初開始，我們當時有些知識分子進行反思，之所以中國被歐洲的船堅炮利打開國門，受盡了凌辱，受盡了欺壓，被殖民地、半殖民地，我們認為這是封建禮教的原因，是因為我們傳統文化的束縛，是因為我們的文化落後，過時了，我們要趕上西方，他們得出這麼一個結論。今天我們一百年以後再來看當時提出這個口號，提出這個思考，我覺得是有待討論，到底我們是因為什麼被挨打？我們因為什麼國家分裂？我們因為什麼內憂外患？為什麼日本比我們國家小，比我們人少，比我們當時的力量要小得多得多，它為什麼能夠順利的解決這個問題，而我們中國卻沒有解決這個問題？你兩家比一比，當時的日本也面臨著鴉片輸送的危險，也面

臨著被帝國主義殖民化的危險，為什麼他們沒有，而我們有？我的體會，主要是日本的天皇，以及上上下下，他們擁有智慧，他們沒有放棄傳統文化給他們帶來的智慧。日本的傳統文化大家都知道是從中國傳過去的，他們沒有自己的東西，他們是拿來主義，用了中國老祖宗的智慧來管理他們的國家，他們很順利的解決這個問題。

而我們一錯再錯，從一九一〇年以後，徹底砸爛孔家店，埋葬封建禮教，要趕上西方，學科學、學民主，德先生、賽先生，提出這些種種口號，進一步在錯誤的方向上滑得愈來愈遠。所以一步棋走錯，步步錯，到了今天這個地步。所以說我們說傳統文化落後，說傳統文化過時，是因為傳統文化，我們遭到了失敗，我們遭到了西方列強的侵辱，我們今天落後完全是因為我們傳統文化。這個我覺得是錯誤，是不負責任的一個說法，而恰恰相反，我認為之所以今天中國走到這一步，是因為我們放棄了最寶貴的資源，最有價值的智慧。這個東西是在全世界我們中國人唯一有的，就是我們對於人和人之間的關係，人和自然的關係，人和天地鬼神的關係的把握。這是我們中華民族五千年來，在九百六十萬平方公里土地上，之所以延綿不息，不分裂的一個非常重要的核心力。所以我覺得今天我們受西方列強的影響、欺壓、打擊、分裂，再加上現在新中國建立以後，我們一向的崇洋媚外，追隨科學，迷信科學，這將近一百多年來的過程，我們今天到了該反思的時候。為什麼？因為我今天看到我們國家的現狀，我們生活的環境，我們人與人之間的關係，已經惡化到非常惡化的程度。我今天說的這些話，肯定大家都在生活當中有體會，濁惡到了極點，敗壞到一定的程度，不能再讓它這麼發展下去，否則的話，國無寧日，民無寧日。

我之所以今天來到這裡來給大家講，真的並不是因為我學得有多好，我用得有多好，我是覺得我們中國人民很有福報、很幸運，

我們有這麼好的老祖宗，留下了這麼豐富的、寶貴的智慧，我們千萬不能放棄，我們一定要把它們撿起來學好、用好，我們就一定能夠解決問題。這個以小見大，從我在公司的運作實踐當中，我確實得到、受到傳統文化的好處。所以我覺得我這兩年來，我剛開始，認為企業就是掙錢的一個機構，就是一個掙錢的單位，要文化幹什麼用？首先我自己對文化就不清楚是幹什麼的，我企業就是掙錢，我請員工來上班，只要能把錢掙到，就算完成任務，文化跟經濟沒什麼關係，文化是文化人的事，是另外一個世界，另外一個圈子。通過這兩年的實踐，我就發現文化真正的，它最大的一個特點是什麼？它是我們老祖宗成功人生經驗的總結，是我們老祖宗智慧的總結。我們大家都承認一個現實，就是說我們要解決問題，要解決問題必須靠智慧。而今天我們下邊要回答的問題是智慧在哪裡？智慧在什麼地方？如果要談到智慧，這個智慧一定是不變的，一定是能解決問題的。能解決問題，這些問題絕不侷限於我們精神層面，這些問題，包括我們的物質層面，包括我們的家庭，包括我們的社會，包括我們的國家以及軍事、經濟、科技，這些問題都應該能解決，否則的話它談不上智慧。

所以智慧是個非常有魅力的東西，它能解決你所有的問題。下面就是說智慧在哪裡，正好我在接觸傳統文化的時候就認識了淨空老法師、老先生、老人家，接觸到《弟子規》。接觸到《弟子規》以後，我就是看到《弟子規》上一共一千零八十個字，這個《弟子規》我看完以後，我自己特別有體會。我當時想，我是五十二歲看到《弟子規》，我想如果說我早一點看到《弟子規》，我這一生絕對不會走那麼多彎路，絕對不會犯那麼多錯誤，也絕對不會說這麼多錯話，這些當時就覺得自己真是特別遺憾，沒有早一點看到這些東西，也沒有人教我。所以我碰到《弟子規》以後，就開始按照《

弟子規》的要求，首先我自己學，學完了我按照《弟子規》一條條去做，做完了以後，我在企業當中慢慢的推進《弟子規》的培訓、落實。確實這兩年來自己的體會非常的多，也非常的高興，希望能跟大家分享。

下面我要跟大家匯報第二個問題，就是使用傳統文化來管理企業的一些體會。首先講我自己，當時我碰到傳統文化，碰到《弟子規》，這個東西是說得不錯、是挺好，能解決掙錢的問題嗎？掙錢能通過它來掙錢嗎？企業就是要靠錢說話，就要靠錢來說事，歸根到底最後要落實在錢上。能不能給企業帶來效益？這是學習《弟子規》當中所面臨的第一個挑戰。我學習《弟子規》有個初步的、第一個收穫，就是我自身上當中發生的變化，我認為跟當時公司的業務還沒有什麼太大的關係。就是我們這些做生意的人，基本上是，用現在社會上的話說，是掉到錢眼裡頭，除了錢什麼都不認，掙錢壓倒一切。父母、家庭、孩子、同學、朋友，這些東西跟錢一比都是次要的，好像整個社會也特別認同這種說法。你要說因為忙不回家，爸爸媽媽也理解，你要說因為忙，沒法跟同學一塊坐一坐，沒法去看看老師，大家也都理解，你說掙到錢了，大家都為你讓步。所以看來這個錢對企業家來講是個很重要的指標。

我當時想，甭管我用《弟子規》來管理企業成功不成功，我首先是看我自己，我當時的狀態是天天奔波於應酬場上，喝酒、抽煙、應酬、吃飯，陪領導打網球，陪客戶洗桑拿、去歌廳，就是這些銷售手段。在應酬的場合過程當中，順情說好話、阿諛奉承、巴結用戶，為了掙錢不擇手段，需要我說瞎話我就說瞎話，需要我拍馬屁我就拍馬屁，需要我說違心的話我就說違心的話，甭管我怎麼想，只要客戶願意，只要客戶高興，只要能把錢掙到家，什麼是仁、什麼是原則、什麼是善、什麼是惡、什麼是是、什麼是非，這個從

來沒考慮過。至於，所以說當時特別辛苦，其實自己心裡頭也覺得特別的委屈。你說掙這點錢，是掙了不少，這個錢的數字愈來愈大，這後面的零也愈來愈多，但是覺得這些錢好像跟我沒什麼關係，它給我帶來的全都是麻煩，苦惱、疲勞、委屈，好像自己都不是人一樣，就像行屍走獸。同時我自己又是大學畢業、研究生畢業，對自己從小又有要求，又不應該說瞎話，又不應該喪失是非的原則，但是又迫不得已這麼做，所以當時心理特別扭曲，壓力也特別的大，當時抽煙、喝酒就排解就靠這種東西，人是非常痛苦。

回想起當年的那些日子，我想現在每個企業家老闆都是天天都遇到，就是每天晚上喝酒、吃飯、應酬、見客戶，然後喝得酩酊大醉，喝完酒之後人就興奮，靠這種興奮烘托氣氛，熱烈氣氛，然後讓客戶高興，在客戶的面前說黃色笑話，逗人家樂，作賤自己博得別人的歡心。而且因為喝了酒就失控，所以就說一些很多不應該說的話，聲音也特別大，盡是污穢的語言罵罵咧咧，有些時候還跟餐廳的服務員發脾氣，跟司機發脾氣，跟餐廳廚房的師父發脾氣。這些問題發生之後，就一般來講，我一個禮拜我印象當中，幾乎三七二十一頓飯，在家吃一、兩頓飯的時間都沒有，早晨不吃飯，醒不了，昨天晚上應酬太晚，中午基本上就開始應酬，一直到晚上吃頓飯應酬。所以後來通過這十幾年的生意，做生意的過程當中，就是心理上產生疾病，它的具體現象就是晚上喝完酒之後就是暈了，九點多鐘就喝多了，然後酩酊大醉，到了第二天早晨一覺醒來，口特別渴，身體特別疲勞，因為想上廁所，三、四點鐘醒，醒了以後這人就清醒了，就開始回顧頭天晚上的那些場景，所以自己特別的痛苦。就責怪自己為什麼要這樣說，為什麼在飯桌上說那些話，譴責自己，內疚、懊惱、沮喪，後來就到了自己就沒法工作的這種程度。



一跟客人在一起就想著趕快結束，就希望這頓飯趕快吃完，你把合同給我，把事說清楚，咱們就拜拜。我除了錢之外，我不願意見客戶，我是硬著頭皮不得不見。而見的過程當中，我希望我自己迅速的麻醉，迅速的興奮，迅速的忘掉這種場合，因為你喝完酒之後人就放鬆，喝完酒之後人就暈了，對一切的人事物你就茫然不知了，就是靠這種東西來得到一種解脫。這個東西時間長了以後，確實使我遭受了很大的心理上的傷害、創傷，覺得厭煩生活、厭煩生意、厭煩客戶、厭煩應酬，而且生活得愈來愈脆弱，不敢見人，不敢見客戶，不敢碰到公司管理上的問題。我的下級來找我，我只願意聽好聽的，不願意聽不好聽的，只願意聽順心的，不願意聽不順心的。所以在管理公司當中老是心浮氣躁，就是不能承受公司存在問題，不能承受公司在運作當中發現的現象，甭管是好現象還是壞現象，都是不願意聽、不願意見、很厭煩、很排斥、很拒絕。所以後來就造成很強度的失眠，就幾乎不能工作、不能睡覺。

之後我也是通過報紙、朋友的介紹，說這個東西，你可能是有了心理上的疾病，你要去看大夫。說這個應該看什麼大夫？就是給我找了科叫心理內科。找了心理內科完了以後，大夫給我看完以後就給我診斷，一共心理上的疾病目前有三種，一種叫做焦慮症，一種叫做恐懼症，一種叫做憂鬱症，他說我這個屬於焦慮症。焦慮症最大的特點就是心緒不寧，不能集中精力在一件事情上，而且失眠、暴躁，有自殺的傾向，這個我都有，都經歷過。特別是晚上三點鐘酒醒以後，幾次試圖就是想結束生命，所以生活得是非常痛苦。這點錢掙得真是，又用不了那麼多，但是又必須得幹，又不是自己願意幹的方式，所以就久而久之就落得這個病。我當時問大夫，我說什麼叫焦慮症？大夫跟我說了半天，因為那個大夫也是個教授，協和醫院的，我們還是朋友，他從國外留學回來，他說你這叫「腦

神經地址信息發生錯誤」，說了一大堆名詞，叫腦神經地址信息發生錯誤。我說你具體說這什麼意思？他說就是說你快樂的信息送不到快樂的地址上。我說那都送到哪？都送到痛苦的地址，所以什麼事到你這來都是痛苦的。我說那有什麼辦法解決這個問題嗎？他說這個西方沒有什麼別的辦法，如果像你這種重度心理上疾病的人，你必須得服用藥物，已經不是開導、勸解你所能解決的問題。

我說那吃這個藥大概需要多少時間才能治好？他說大概需要兩年半的時間。所以我就開始按照醫生的要求就開始吃藥，這個藥吃了非常痛苦，因為它是在腦子裡發生作用，人眩暈、耳鳴、強力抑制，也興奮不起來，也痛苦不起來，就是每天都是處在懵懵懂懂的狀態，所以說也非常痛苦。倒是不說瞎話了，倒是睡著覺了，但是我就覺得就和動物一樣，就是沒有了思考、也沒有了情緒。所以當時覺得自己真是折騰成這樣，爸爸媽媽也都特別著急，公司的同事對我也是特別緊張，因為這個老闆，說難聽，精神不是很正常，脾氣特別大，高興也不知道為什麼，不高興也不知道為什麼，處人待事接物那是一塌糊塗，所以瞎話張嘴就出來，情緒時而激動，時而暴躁，時而興奮。所以說在客戶那邊也留下非常不好的印象，就覺得胡小林說話聽三分就多，沒譜。所以說在客戶心目當中形象也受到很大損失。

學完《弟子規》之後，接觸了傳統文化，第一個可喜的變化是我有了改變。因為什麼？就像淨空法師老人家說的、老法師說的、老和尚說的，就說心安理得。我通過看師父的經教，通過學習《弟子規》，我把做人的道理搞清楚，這人不是這麼做的，人也不應該是這麼活的。人為什麼要來到這個世界上？人為什麼這一生會有這種不同的際遇？人將來要到哪去？這些看了個大概，有了一定的了解，對我這個疾病的治療，處人待事接物的排解，確實起到了如

魚得水的作用。我就覺得，鬧了半天，我看完師父的《改造命運心想事成》，《了凡四訓》的講記，我才知道這人的一生這些際遇，鬧了半天都是定數，一飲一啄，莫非前定。合著東西不是我們爭能爭得來，著急能著急得來，罵人能罵來，發脾氣能發來，這個東西是你前生修的，今世造的，不能著急，也不能怨天尤人。所以這條我明白之後我一下就釋懷，我一下就坦然，我覺得我再也不著急了，我著急有什麼用？這個東西是我命裡本來有的，我不用著急，它該來也來，我命裡沒有的，我就是說破大天，我著急、我上吊、我自殺，它也不能來。所以這人的心情就一下子放鬆。

同時就是說，自己的狀態好起來之後，就開始停止藥物，就不用再定期去看大夫，大夫都覺得特奇怪，一般的病人不可能這麼短的時間就能把病治好，這個病是一個很長期的過程，而且肯定會有後遺症，而且遇到一定場景的時候還會刺激他，還會發生，而我這個病就好起來，是大夫來講特別覺得不可思議。我自己的狀態好起來之後，這是不言而喻的，肯定就能改善我跟我周邊環境的人和事的關係。所以大家都覺得我，特別是我公司的員工，覺得我發生了很大的變化，再也不發脾氣，再也不說瞎話，再也不指責人、不埋怨人。跟客戶在一起也愈來愈從容，一點也不緊張。這些東西確實得力於傳統文化當中的因果教育，使我明白了因果，使我明白了規律，我知道我怎麼才能掙到錢，我知道我怎麼才能得到健康，我知道我怎麼才能有智慧解決我身上存在的問題和麻煩，這些東西都得力於傳統文化的教育，傳統文化的學習。所以我自己是非常的高興，有緣、有這種福氣碰到這麼好的東西。所以首先要給大家報告的第一件事情，就是我自己自身從很重的心理障礙，最後擺脫這種病魔，走上一個心理非常健康的道路，這麼一個過程，確實是得力於《弟子規》，得力於傳統文化的教育。

我相信很多企業家、很多老闆，我有很多朋友也都是老闆，他們都是生活在我過去那個狀態當中，非常的麻木，非常的迷惘、迷茫，不知道掙錢為什麼，不知道什麼是幸福，不知道什麼是將來。所以他們就靠借酒澆愁，或者就是蒸桑拿發洩，或就是靠打高爾夫排解。還有些人把命運交給算命，交給這些風水大師，因為自己沒有智慧，自己迷惑顛倒，覺得好像下一年的生意在哪裡，能掙多少錢，會不會有官非、有官司，能不能簽更多的合同，要靠算命、要靠擺風水，完全放棄人的主動性，所以生活得是很痛苦。我跟這些老闆們有同樣的經歷，同樣的心路歷程。我自己今天學習了傳統道德教育之後，得到了很大的實惠，得到真實的利益，很多人見到我都說我比以前年輕，人的心態也平和，這個我自己明白這是為什麼。

再一個就是在學習傳統文化的過程當中，就是對企業來講，當時我還是沒有太大的信心，就說我個人我是明白了因果，我從中吸取了傳統文化正確的東西，改變了生活，但是能不能在企業落實，能不能真刀真槍的，跟掙錢這件事情聯繫在一起，我說實話，我當時還是沒太大把握。我是閉門獨修，還是兩張皮，公司運作還是公司的事情，我自己還是我自己的事情，沒有結合公司的經營。我到了二〇〇七年我就逐步的，我就想試試，既然它是智慧，既然問題要靠智慧來解決，那公司的問題能不能靠這個東西來解決？大家都知道，公司的問題就是錢的問題，錢的問題就是利益的問題。一個公司要想生存必須得有錢，必須得有生意，必須要良性循環。一個公司它有幾個關係，一個是你跟你的客戶的關係，就是你要把你的產品賣給你的客戶，你要把客人的錢拿回公司來，你要把你的產品賣出去，你才能營利，才能實現交易，才能掙得到錢，這是一層關係。第二個，任何一個企業所不能迴避的，就是企業都有競爭對手

，現在市場經濟，任何一個產品都不可能是一家，競爭對手共同招投標，共同參與競爭，肯定一個項目只能給一家，而參與競爭的廠家肯定要多於一個，因為中國的招標法規定，三家以上這個標才不是廢標，所以他一定要你三家，你想一家就是廢標，兩家都不行，所以說一定要三家以上。這是第二層關係，就說我跟競爭對手的關係。

第三層關係，就是我拿到合同之後，我要把這個合同完成好以後，我要把部分的活交給我下邊的分包，讓他們來幫我完成工作，這樣的話就是我要給別人錢，別人來掙我的錢。你看第一層關係是我要掙別人的錢，在這層關係上，客戶是皇帝、是上帝，我們就是奴僕。第二層關係上，我們是競爭對手，我們大家都是狼，狼多肉少，大家共同爭一塊肉。第三層關係是我對我下邊的分包，我就是上帝，他們就是奴僕，這是三層關係。這三層關係當中，能不能用古聖先賢的智慧，能不能用傳統文化給它解決？這是每個企業家，你要說不玩虛的，想在企業落實傳統文化道德教育，你必須要解決的一個問題。解決不好你就掙不到錢，解決好了你就能掙到錢，這是這麼說，但是誰也沒這麼練過。現在大家所採用的這種模式，這個企業這種模式就是競爭，相互詆毀、找關係、排斥對方、打擊對方、行賄受賄、拉攏客戶，是這麼一些銷售手段，你現在要在企業落實《弟子規》，要貫穿這些東西、這些手段，通常所現行的這些手段我們認為是成功的手段，是掙到錢的這些手段，肯定又不靈肯定就要放棄。這裡邊就有個習慣問題，到底敢不敢放、能不能放？放了以後如果有了損失怎麼辦？這東西對我們都是做買賣的人，這個東西可不是玩虛的，這不是說《弟子規》到幼兒園去背一背，到學校老師講一講，給爺爺奶奶背一背，給塊糖說你乖，這個不是鬧著玩的。

我們企業大概有一百多人，一年光經營費用，日常經營費一千八百萬，一年大概有一億六、七千萬的生意額。能不能嘗試？敢不敢試？我當時也是沒有太大的決心，沒有太大的信心。我想師父老人家講財布施是因，得財富是果報。我二〇〇七年我第一件事，我就先把酒給戒了，我看看這靈不靈？因為做生意的人在應酬場上沒有不喝酒的，因為做買賣，大家已經司空見慣，應酬誰能不喝酒？當時我戒了酒之後，我很多客戶就跟我說，他說你不喝酒你怎麼做生意？酒裝下去話好說、事好談。我當時跟他說，好像佛菩薩沒這麼說，佛菩薩說財布施是因，得財富的果報，沒有說喝酒是因，能掙到錢。所以我說我試一試，我這一年先不喝，如果今年二〇〇七年我掙不到錢了，我二〇〇八年我再接著喝。所以我就戒了它，戒了它完了以後，在剛開始在飯桌上我就開始不喝酒，不喝酒完了以後，現在回想起來，《弟子規》說的一句話，「年方少，勿飲酒，飲酒醉，最為醜」，我這不喝酒，我就看那些喝酒的人真是醜，而且扯過的話來回說，該談的事都沒談成，客戶提的要求也聽不清楚，互相之間的交流，不該答應也答應。

我這個時候因為我不喝酒，我就清醒了。我說《弟子規》真靈，這六個字「喝酒醉，最為醜」，它不是光指你形態醜，你醜陋的事情就幹出來了。這點對我的刺激太大了，因為什麼？因為我不喝酒之後，這跟客戶在應酬的時候我腦筋清楚，我明白我在說什麼，我不該答應的我不能答應。人家提出我產品的問題，我能夠如實的給人家回答，實事求是，有一就是一，有二就是二。所以不存在喝完酒之後瞎話溜舌，張嘴就來這個問題，就沒有失去誠信。還有一個「事非宜，勿輕諾，苟輕諾，進退錯」，這喝完酒的人基本上都是事非宜都輕諾，一輕諾進退都錯。所以說我現在不喝酒了，我看那些喝酒的人在飯桌上答應那些事，我當時就替他們捏把汗，一個

是我特慶幸我自己不這麼做，不再隨便答應人了。再一個我就替他們捏把汗，您答應那些事您到時候能給人家完成嗎？您能給人兌現嗎？如果兌現不了，你在客戶當中的這種印象是一種什麼樣的印象？光我這個戒酒這一件事我就得了很大的利益，我就覺得這個酒真不是好東西，我就再聯想到佛法這五戒殺盜淫妄酒，世尊當年在世的時候為什麼不讓喝酒？我覺得是真有道理，喝完酒亂性，胡說八道，禍從口出。所以說我這不喝酒完了以後，說話沒有毛病，也不說瞎話，也不說錯話，也不說髒話，這一下子人對我的印象就好了。「這胡小林現在愈來愈穩重，這話愈來愈少，說話愈來愈靠譜」，靠譜就是說有準了，說出的話都是對的。我這是愈戒酒我是愈興奮，我就覺得我還要戒下去，這個酒真不是好東西。所以說信心從這生起來。

然後二〇〇七年四月份就來到廬江文化教育中心，周泳杉老師給我們講課講素食，就是講動物蛋白對人身體沒好處，還是應該吃素，說植物蛋白怎麼怎麼好。我當時我想我成天請人家吃飯，我老給人家點魚、點肉、點蝦點這些東西，我自己不吃，我會不會傷害客戶？客戶會怎麼看我？你小子不吃，你給我們點一堆又是鮑魚、又是魚翅，你一個人給弄點素菜，吃點豆腐就完了，你這玩意格格不入，你成另類，你在飯桌上你怎麼辦？我當時下定這個決心，我得吃素，不能再吃動物蛋白。當然這有兩個考慮，一個是我自己的身體上的考慮，我的甘油三脂、低密度脂蛋白、膽固醇都特別高。我用了各種各樣的方法降血脂，有在肝臟上發生作用這些降脂的藥，有在物理上吃賽尼可把油屏蔽了，還有跑步加強鍛鍊，有吃熬那個苦山渣，一天喝多少杯，這個招都用完了。我說我這吃素一年，今年春節一檢查，全都恢復到正常了。甘油三脂也正常了，膽固醇也正常了，低密度脂蛋白也正常，這連大夫都覺得特吃驚。而且原

來我還有脂肪肝，還是重度，就這一年，我就問大夫，我說做B超的時候我那脂肪肝還有嗎？大夫說沒了，看不出來了，不能說你再有脂肪肝了。他說你是怎麼了？他說你這個，你的脂肪肝怎麼就這麼短的時間就沒了？我說我就是吃素。吃素就這麼管用嗎？那大夫說。我說對！我說什麼鍛鍊也沒有了。當然我也沒跟大夫說我繞佛，我就說我就是沒有吃葷的。

所以說我當時冒的第二個險，就是說開始不吃葷的，不吃葷的當時我那些客戶確實也不接受，因為你又不抽煙，你又不喝酒，你現在肉都不吃了，你把我們放在一種什麼位置上？我們跟你再一比，我們完全成了行屍走獸，我們這又吃又喝又吃肉，大吃大喝的，你這弄個清道夫，你這弄個清心寡欲，這是個反差，弄得我們特別沒面子，這個客人說。當時我還挺緊張客人說這些話，我都支支吾吾，「我身體不好，有脂肪肝、低密度脂蛋白高、膽固醇高、甘油三脂高」，確確實實是，就找這個轍大夫不讓吃，編這個瞎話。後來我們得到周泳杉老師這個盤了，就是「新世紀健康飲食」，我說我幹嘛要跟他們編這瞎話？我為什麼要跟他說是大夫不讓我吃的？我就乾脆跟你們講，你為什麼不應該吃動物蛋白。這不是光佛法上這麼說，如果你要想究竟，你找佛法，如果說就從科學上角度來講，也足以證明不應該吃動物蛋白。我就把周老師講的這個盤，我們公司製作這些東西，就送給這些客戶。

而且我自己認真的看這個盤，理解這個盤，學習這個盤，在這個飯桌上，原來不是老沒什麼話聊嗎？原來都是靠喝酒說說酒話，把氣氛烘托起來熱熱鬧鬧就結束了，一上水果就買單，買完單第二天就簽合同，挺高興。現在這一冷靜了，老覺得好像跟客戶沒什麼交流，我就從這個健康飲食我就跟客人有了接觸的平台，有了交接面。我吃飯我不給你講別的，你們講那些是非人我、拉拉扯扯這些



事情，我不會跟你們聊這個，我就跟你說，你想不想要健康？想要健康，知道健康怎麼來嗎？健康就是吃植物蛋白，不要吃動物蛋白，這裡邊有大道理，就把周老師講這個盤上的一些數據、事實、例子就給他們講。我這客戶當時聽我講完以後，而且我身體一天比一天好，臉色也一天比一天好，人也慢慢不浮腫，也不虛胖，他們也就生起了信心。通過拿我這個盤，他們回去看完以後，都覺得說得真有道理，鬧了半天我們走進了很大的誤區，動物蛋白我們一直認為比植物蛋白有營養，其實並不是這樣，這個對身體特別不好。

所以我好多客戶就是因為我的帶動，就開始慢慢吃素，也不喝牛奶，說是裡面酪蛋白，這牛有四個胃，是人家那個兒子喝的，咱的兒子不能喝這種東西。然後我跟著周老師說，全世界哪個動物喝別的動物奶，你想想，只有人喝其他動物的奶，你這不覺得很奇怪嗎？他們說酪蛋白是怎麼回事？酪蛋白是咱們吸收不了的東西，這些東西會存在你的骨頭節當中，關節當中，以後造成很大的問題，而且強力激發各個年齡段癌症的發展，這都有事實根據。我說你不信佛沒有關係，信不信科學？科學拿數據，而且它能反覆試驗。這個明白了，好多客戶因為這個特別感謝我，我覺得自己也特別驕傲，也覺得特別欣慰，客人把生意給了我，我把健康的飲食觀念教給了他們。而且他們覺得我是真關心他，我儘管花錢給你們點葷的，但是我說這葷的可不是好東西，不是我捨不得花錢，你看我花了錢給你們買，同時我又說這東西不好，何去何從你們自己考慮，一方面我願意花這個錢，我在你們身上我捨得，同時我又真的願意把這種好東西、好的智慧、好的知識傳授給你們，希望你們得到利益。所以客人就特別感動，人家說「胡小林人家不吃不喝的，花了那麼多錢陪著我們，搭出時間來，還給我們刻盤，勸我們不要吃葷的，而且知道，我們現在一時半會改不了吃葷的習慣，還給我們繼續點

。」所以客人對我就開始生起尊重心。

而且他們覺得確實吃完素的之後，就像周老師說的，皮膚開始好轉了，臉上的黑斑沒有了，黑眼圈不存在了，晚上睡覺睡得好，血脂全正常了。他們覺得，因為他們也都是每年體檢，這東西騙不了人的，吃素和不吃素這玩意，一年過去之後就完全不一樣了，所以他們覺得我是真幫助他們。我這個東西我又回想起，淨空老法師教給我的四攝法，佛接引眾生「布施、愛語、利行、同事」，我覺得這件事，吃素這件事，你說咱們是屬於愛語，關心他、照顧他、體貼他，真靈！他覺得胡小林是為我們想，你看人家拿這個盤，人家不是為合同來的，簽了合同人就沒事了，人家幹嘛要給咱們這個盤？人家為什麼讓我們吃素？那不是為我們好嗎？按道理說買賣雙方是靠錢來，一個給錢，一個賣貨，這筆交易就算成了，根本就沒有在合同當中附帶必須送盤，必須教你們不喝酒，必須教你們不吃肉，你看人家額外之中還做了這麼多工作，看來胡小林是真關心我們，不單單是為了合同找我們。

通過給這些光盤，講這些道理，大大改善了我跟客人的關係，原來我是吹牛拍馬、阿諛奉承說好話，沒達到這種效果，反而讓人看不起，你不就是買賣人嗎？你不就是見利嗎？有了利你不就沒有自己了嗎？你們不是有奶就是娘嗎？你們之所以今天照顧我們這些客人，拿我們客人當回事，不就是今天我能給你合同嗎？我能給你買賣嗎？我要沒有這種關係，你能請我吃飯嗎？你能在我面前巴結我嗎？我今天一給他弄這句，從生活上關心他們，這種形象大大改變，胡小林不光光是為了合同，起碼是這樣的，不光為了合同，是因為合同這個緣我們見了面，但是他飯桌上更多的是關心我們。同時很多家庭因為吃了素，我這種帶動，佛說的第三種方法是利行，利於他的行為，每個人都得活著，活著沒有質量，因為送了這個盤

，他們的生活質量有了提高，他們覺得愈來愈輕鬆，精力愈來愈旺盛，確實有利於他們的工作，改善了身體狀態。所以通過這件事情以後，我在客戶心目當中的分數得分愈來愈高，久而久之，我這些客戶知道我不喝酒、也不吃肉，我請他們來，沒有一個拒絕我。而且很多重要的領導，高級的領導都開始表揚我，就說你看胡小林原來多少習氣，飯桌上罵罵咧咧，大聲喧嘩，講黃色笑話調侃，跟服務員發生衝突，就自己的這種變化，接受傳統道德教育變化之後，就像剛才我說的文質彬彬有了，這種氣、這種變化透出來。

最明顯的一個例子，就是有一次我們吃飯，這個服務員上菜，上菜一不小心從我這邊，因為都是領導，都是坐在主座，我是坐在上菜那個位置上，這個服務員上菜完了以後，端了盤子來從我肩膀滑過。你想那小姑娘挺不容易的，十幾個客人一人一小碗海參；我是不吃海參。她上的時候一不小心盤子滑了，滑了就一個碗從托盤當中掉出來，就掉到我的肩膀上，從我的肩膀上一直到我的腿掉下去。那是我的老餐廳，經常去吃飯，他們知道胡小林當年的脾氣有多麼不好，這小姐特別嚇壞了，因為我又是他們的老客戶，一年在那裡吃幾十萬，很固定的一個客戶源，所以她老闆也特別緊張，領班也特別緊張，這小姑娘就更緊張。我自己都沒有意識到，我就馬上站起來幫著小姑娘托著托盤，因為她遠，她構不到那個轉盤上，我就下來幫她拿了托盤放下去。然後小姑娘就趕快拿紙幫我擦，我說「不用擦，不用擦，我自己來，沒關係，妳放心，沒有沾上多少。」我還拿著餐巾紙把掉下來的海參撿起來放到碗裡面給它放到檯上。所以說我這個無意之中做的舉動，我自己都沒有意識到。當時一個老領導，他是看著我成長起來，北京市的老領導。他說我覺得胡小林你這是，小林當時這件事發生以後我特別緊張。我說您為什麼？我想你肯定得罵這個姑娘，原來你就這樣。因為你這不僅不罵

，你還幫著這小姐托著這盤子，小姐特別緊張幫你擦，你還不讓她擦，你這是為什麼？你怎麼了你？你怎麼就跟換了一個人一樣。我說我沒覺得，我原來是嗎？他說你原來可不這樣，原來上菜慢了就罵，湯要撒了，小姐這要出點過錯，你就沒完沒了揪著不放。現在回想起來，當時是心理上有病，扭曲、障礙，靠小姐來發洩、來排解。我一想這機會來了，我就得跟領導說說，我這變化從哪來的，這機會教育。這人姓陳叫陳叔，我說陳叔，我說《弟子規》上有這麼句話，「待婢僕，身貴端，雖貴端，慈而寬」。《弟子規》這東西是封建傳統，他們的主流意識都不承認這個東西，這個婢僕把人分成三六九等，先否定了我。你看當時要一般，你想我這求領導給我介紹合同，給我介紹生意，我哪敢反駁？我想要跟我過去比，對對對，那封建禮教是不行，婢僕就是把人分成三六九等，我肯定順情說好話。因為什麼？我要讓他高興，您說的話我同意。但是您說我這種同意有質量嗎？肯定沒有質量。你不敢堅持真理，你不敢說出正確的東西，久而久之，你在客戶心目當中也沒有威信，我說什麼你就是什麼，你為什麼我說什麼你是什麼？你不敢跟我爭，不敢跟我辯，是因為我能給你帶來利益，你希望我高興。

這件事情，我突然想，我說不能苟同您的意見，我心裡這麼想。我說叔叔，這個事，婢僕這個事情他不光光是用，不是把人分成三六九，它是說一個主和次的問題。待婢僕，婢僕就是下級，領導和被領導的關係怎麼處理。我說您當了那麼多年領導，你有沒有下級？他說當然有。這就是婢僕，你明白這個意思嗎？就是下級，用現在的話就是下級。《弟子規》為什麼沒有下級這個概念？當時沒有這個字，同時人家是家裡的事，家裡面不存在下級，家裡是最不受人待見，最容易遭到別人白眼，最容易受欺負的，莫過於婢僕。所以它舉個最低的末端，就是說甚至連婢僕你都不能這樣，更何況

對待兄弟姊妹，我說它是這個意思。它說你主人是最頂端的，你在家庭裡對最末端的婢僕，你都不能夠施淫威，更何況司機、祕書、工作人員，下級那就更不能了，婢僕是最低級的勞動者，侍候人家，在家裡頭都不能這樣。他說待婢僕是這個意思。我說對，不是光在家裡用，我們每個人來到社會上都有下級，都有上級，這條是教我們如何對待下級。待婢僕，身貴端，身貴端什麼意思？這也不對，就顯你牛，就顯你霸，我說不是這意思。貴是什麼？貴是說明你要比他水平高，端，你要比他做得好。你要求自己必須得高於下級，你要比他棒，你要比他高瞻遠矚，你要比他看得遠、見得深，這叫身貴端。是嚴格要求自己，高標準嚴要求，不是說在人面前擺架子耍淫威，我說不是這意思，你完全理解錯了，是嚴格要求自己。

我說那下邊這六個字您知道，「雖貴端」，雖然您做得比下級好，雖然您做得面面俱到，「慈而寬」，這是兩件事，慈就是要愛別人，主動的對別人好，關心別人，寬，人家別人有錯誤的時候要寬恕、要包容。我說咱們這老祖宗留下這東西能有什麼不好？我胡小林這樣的一種人，你們大家都能看到的，前後學習傳統文化教育之後發生這麼大的變化，連我這個五十二歲企業的老闆，是煩惱習氣最重的，是社會上道德品質最低，您想這個社會上對做買賣的人這種看法，我這麼一種人，通過兩年的學習我都能改變，何況別人？那肯定做得比我更好。所以我說我確實是因為這條改變了。他說這《弟子規》真靈，胡小林，你爸爸媽媽都沒把你教好，這是從報紙上、雜誌上你都沒改變，你就一個《弟子規》就把你給變了，這什麼東西？我說車上有，我給您送一套您看看，您學習學習，您體會體會，提提意見，這東西真是好東西，您看我都這個樣。他說是！

還有一位大姊，也是個高級領導，背著我的面，他們在一塊聚

餐，都認識我，她說黨的十七大提出要改變中國面貌，我看了半天，我們周邊沒有誰能改變面貌，只有胡小林改變了面貌，原來他真落實了十七大改變中國面貌，這胡小林就是脫胎換骨，怎麼就換成另外一個人了。這是另外的朋友傳到我耳邊，我很欣慰，實際這哪是我做得好，這是人家古聖先賢教育得好，我才是掛一漏萬學了多久。所以說我身上這種行持發生了變化，處事待人接物，我自己都沒有察覺到的這些變化。這些變化發生之後反而對我更有信心了。到了二〇〇七年年底算帳的時候到了，你這一年落實古聖先賢的教育，胡小林也不發脾氣，也不扣罰員工，也不懲罰員工。飯桌上，原來做買賣人嘴裡哪有實話？現在胡小林也不說瞎話了，也不忽悠客戶了，一切都中規中矩，你這樣還能做生意嗎？很多特別是我企業界的朋友，你行嗎？你這樣下去受得了你這樣嗎？能掙得錢嗎？你還練不練活？你幹什麼你得吆喝什麼，他認為我幹什麼得吆喝什麼。他們認為這做買賣吆喝什麼，就是得抽煙、喝酒、說瞎話、拍馬屁，他們不認為生意是正常人做的，都是這種不正常人做的。

我到了年底，我的生意額，從銷售壁掛爐的台數上來講，往年我一般都是賣二萬五千台，我這二〇〇七年賣了是三萬一千四百多台，從台數上來講，增加了六千多台。這個對我來講簡直是沒有想到，因為北京進入了奧林匹克，奧林匹克馬上要開始，所有的工程都停了。我們本來想的二〇〇七年做不成生意，工程不讓幹，混凝土都進不了北京，北京要開奧運了，環境很大的問題，所有的工程都要下馬，我當時想了，二〇〇七別說二萬五，我只要能簽一萬五，那就可以了，拿回一半，我剩下這一年，我就忌煙、忌酒、忌肉，我就宣傳傳統文化，我就合著這一年我掙不著錢，不就是一千八百萬的行政費用，我準備好。我這一到了二〇〇八年年初算帳，不僅一分沒少，比二〇〇七還多了六千台，生意額原來我是一億二千

九百多萬，一億三千萬，去年一年一億六千五百多萬，這是講從錢上來講，增加了百分之四十。所以說這個對我來講簡直是，我覺得咱們都是學佛的人，絕對是有三寶加持。我們這六千台爐子基本上能多掙六百多萬，我就回來我就自己算這筆帳，六百多萬多掙的，我去年一年印製法寶三百八十萬，刻師父的盤，印師父的書，我這還差阿彌陀佛二百二十萬沒花完，我說我得趕快花出去。這東西太不可思議，二〇〇七這麼個年景，工程都在下馬，都在停，而且我不僅完成了任務，而且做生意這十年來，第一次突破三萬台，最好的年景都沒有突破三萬台。

而且關鍵還一個什麼現象？所有的合同質量都特別好，價錢也好，付款條件也好。因為什麼？它是在一種清醒的狀態下簽的合同，它是在明白因果道理的前提下簽的合同。我不攀緣，我不再勉強，因為我冷靜，因為我知道我胡小林這一輩子該掙多少錢我就掙多少錢，這個張三的合同我丟了，如果這個錢我應該掙，李四的合同它會回來。既然你要明白這個道理，你又敢運用這個道理，在你的工作當中，那些不善的開發商，那些不是一家人的開發商，你就不會跟他進一家門。合同不好的條款，有那種開發商，他做生意不規矩，他就是想先用你的錢來詐欺，他從簽合同那一天就沒打算付給你錢，而且他來簽你的合同的時候，他是一味的壓價，跌破成本價，而且惡性競爭，找幾家競爭對手，張三降到三千五，你降多少？我說我降三千四。他再回去找那家，他說那家已經三千四了，你要想要這合同你得三千四以下。那家說三千三。五分鐘以後來找我，胡小林那邊已經三千三，你能不能降到三千三以下？

原來沒有智慧，一遇到這種情況，賭上氣了，他三千三，我三千二百五，我這三千二百五，那邊三千二，最後突破三千。我這成本價二千六，我再加上公司運營費用，我再給這爐子配上附件，再

配上煙囪，再給它搞上安裝，我再弄上售後服務，我的成本三千七。我這不到三千我就簽了這個合同，我簽了合同這一天，用句不好聽的話，就喪權辱國。我就掙不著錢，我原來這合同當中，我二萬五千多台當中還包括這種質量的合同。為什麼會幹這種傻事情？因為覺得這個合同丟了下邊就沒有了，不知道因果。你這人一輩子掙多少錢，你簽好合同你掙著了，你簽壞合同一樣能掙著。所以我心是定的，你不給我，你合同要突破一個正常的交易，《弟子規》上怎麼說的？「凡取與，貴分曉」。做到這一點，做生意人講挺難的，你說我要是跟同學借個東西，我「凡取與，貴分曉」容易，做生意面對合同的時候很難。有些賣東西的老闆說貴分曉，為什麼？他見了合同他眼就紅了，他真想拿到，他根不知道這合同那時候他賺錢不賺錢，這合同到底賠多少，他不管了，不管不顧。我就回過頭來看這《弟子規》，這玩意真靈，《弟子規》！這教給孩子的，「凡取與，貴分曉」。你看不是說我，就說我在跟別人有交易的時候，它涉及到經濟問題，你凡是合同不都是取予嗎？你取我的貨，你給我錢嗎？貴分曉重要的，貴就是分曉，該怎麼著就怎麼著，該多少就多少。

因為企業要有運行費用，購買產品要花錢，售後服務要攤入成本，安裝調適都得有批費，這些東西你不給它分曉了能行嗎？腦門子一熱，為什麼？貪！所以這個貪真是毒，毒了自己、毒了企業。因為他貪就沒有智慧，這個合同不能簽他也簽，簽完了以後就是個越南戰爭，漩在泥潭裡頭。所以你不執行，《弟子規》上說「事非宜，勿輕諾，苟輕諾，進退錯」。你說這話等著我，這合同，事非宜，勿輕諾，你答應人家了，你簽了，簽了它就受合同法的保護，你承諾了，賠本你也得做下來。事非宜，勿輕諾，苟輕諾，你一旦答應他了，進退都錯。為什麼？你想想，你執行這合同你賠本，你



拿員工的利益，那些好客戶把項目給了你，你掙到了錢，花在這些不良客戶、居心不正的這些客戶身上，這本身就不合理。我不知道我說這道理你明白嗎？這些支持我的客戶，人家按規矩做的客戶，我掙到錢了，結果我把在這些規矩的客戶身上掙到的錢添到誰身上？添到那些不規矩的那些客人身上，因為我必須得給他花，你答應了，這是一種不合理。應該是什麼？回饋那些支持你的客戶，給你簽健康合同的客戶，把錢用在他們身上，這是正確的，回饋給他們，而不應該回饋給那些不規矩的客戶。進退錯，做不該花的錢你花了。

不是說學了《弟子規》就是什麼錢都花，不計較，拿了錢就打水漂，不是的。貴分曉，它在這等著你《弟子規》。不是讓你說學了《弟子規》，咱們傳統道德教育，咱們當傻瓜，凡是該花的錢就花，該吃虧就吃虧，不是的，你該花的錢你就得花，你該不花的錢就不能花，分曉。進退錯，退，你說我不執行了，我有這種合同，不該簽跟人簽了，簽完以後心裡頭回頭一冷靜，競爭的時候，所以這個爭不是好東西。競標的時候，你不是剛才我給大家講這個例子，他三個供應商，他給你放三個單獨的房間裡頭，就跟住監獄似的，這邊三千四了，你多少？三千三。他三千三，你多少？我三千二。三千二完了，我三千一。這種合同就是惡性競爭，失真了，已經不是個正常的生意，扭曲了。這種合同你拿回來你要執行它，執行得愈多你損失愈大。所以往往在競爭之後，人冷靜下來都會後悔。後悔怎麼辦？後悔你也得幹。只有兩個辦法，要不然偷工減料，把那些銅架、金屬架、進口架給換成鋁的、塑料的，國產的，你看造假。要不然怎麼辦？要不然就苛扣員工的工資，降低成本！公司的福利，公司的正常員工的利益受損失，因為你公司虧本，你必須這個錢得有人地方出。沒有一個人是心情愉快，窩囊，不幹不行，幹

了還不行，愈幹得多愈虧得多。

所以我有許多企業界的朋友，他們的煩惱都來自於此，在競爭的過程當中腦子一熱。你看世尊說這叫熱惱，這腦子一熱，我真有體會，競爭當中這腦子都是熱的。心得清涼，沒清涼，遠離熱惱，真熱惱，腦子一熱就簽了。所以我很多企業的朋友問我，你《弟子規》能不能落實在企業簽合同上？我說各位大哥、各位弟兄，就把這兩條記住，「凡取與，貴分曉」，不該簽的千萬不能簽，再多，「事非宜，勿輕諾」。我說這是我真實的地方，我這沒學佛之前，沒學《弟子規》之前，爐子本身它有泵，這個爐子它的泵它有個水，把那個水要泵到一定的高度，它才能把熱水打在這個房間裡面。這個泵的水高度叫揚程，就是多少距離，一般是六米，為了競爭，他說那家比你的爐子強。我說比我強哪？他說那家能達到八米，這個房間附設的兩層樓，它的熱水能進去，你行嗎？我能行嗎？我不行，我沒這個本事，我這個爐子是六米的，標準的。當時我想他怎麼會八米？該是換了泵了，他把泵的揚程換了。我說那我也換，我答應，我也能做到。做到，你跟廠家商量了嗎？爐子不是我們生產的，是人廠家生產的，人廠家說你這叫外置泵，你得放在爐子外邊增加兩米的一個副泵，這跟本身的泵不能改變。愚！我說那怎麼辦？那爐子外面我還得找個地方安一個泵，這合同沒這麼簽。他說要不然你就給它提高爐子的功率，你二十三千瓦，你給提高到二十八千瓦，這個泵自然就這麼大。你說這二十八千瓦比那二十三千瓦價格得貴上百分之二十左右。

所以我就跟我這些做生意這些朋友們在交流這些經驗的時候，他們都覺得，因為我們都是天天遇到這些東西，不該答應的答應，為什麼？心，內有貪瞋痴慢，外有五欲六塵，這麼上下一勾結，裡外一配合，這人都亂了。所以我跟我那些朋友說，你們就記住兩條

《弟子規》，做生意就管事，「凡取與，貴分曉」，不掙錢的合同絕對不簽。那太可惜了，那這一年沒有多少合同，這個不簽，那個不簽，這個不行，那個不行。付款條件不好我們不簽，價錢太低我們不簽，那我們吃什麼？我說你愈簽得多你愈虧得多，你還不明白嗎？這點道理還算不過來嗎？而且我告訴你，你這一輩子你這一年掙多少錢那是定的，你幹嘛要掙這種合同的錢？這麼累，價錢又不好，有好合同等著你。我說淨空老人家說了，「君子樂得作君子，小人冤枉作小人」，你為了佔這點便宜你簽了這不該簽的壞合同，最後那好合同，他把那個指標給佔了，你就掙一千萬，結果都是壞合同給你掙來，好合同來的時候你的果報已經實現了，好合同沒你的分。我說你耐心等待，會有好合同出現。

再一個就是「事非宜，勿輕諾，苟輕諾，進退錯」。所以我的這些企業界的朋友，通過我身上這些例子，也樹立信心了。他們也變成我的朋友，他們說胡小林現在得道了，咱們有什麼問題現在先問問胡大仙，聽聽他老人家的意見。我就有個朋友，也是因為我而學佛的一個老闆，她在西安做一個項目，她做什麼項目？酒店管理。因為現在旅遊業，她希望信息一體化，這個酒店管理主要是靠軟件，就把這全西安市的酒店信息都統一起來，用一個數據庫來管理。能幹這個軟件的公司必須得跟公安部門得到許可，因為酒店是住人，公安部門必須得同意。所以我們這個朋友剛開始跟西安的一家軟件公司合作，這家公司有軟件，而且有執照，能夠從事這方面工作，他就賣這個軟件來管理西安的酒店。但是人家是有知識產權，這個軟件很貴，她用這個軟件管理西安市一個區的酒店之後，到了第二個區，她說這軟件幹嘛要回回跟你這買，我不是有了嗎？我就偷偷摸摸用不就完了。正好原來那家的總工程師開發軟件跳槽，因為對原來那家不滿意，他就跟我這個朋友合作，他說這軟件是我開

發的，咱倆合作，把剩下的西安的生意全做，就不給那家。

我這朋友一想，對，便宜！他個人行為，我這也給不到幾萬塊錢，我是跟他個人合作，我不是從原來的廠家買的軟件了，你看兩得利，那總工程師也得利，原來總工程師在那家拿工資他拿不了這麼多錢，拿個萬八差不多，他這一出來，這一個區起碼掙個三、四十萬人民幣，你看他兩家都好。但是那家受損失了，原來那家受損失，人家組織的開發，人家花的錢開發出的產品，你等於給人短路了，你跟人家總工程師個人合作上了，開發的軟體承包了西安市其他區限的酒店，這家不得告她嗎？你侵犯我的產權。告完以後，我這朋友，人家都告到公安部，因為這歸公安部管。這家沒有執照，個人的，妳就跟他一塊幹酒店的事，那能行嗎？他們又假借大連一家有執照的公司來幹這事，你看這弄得多亂，最後這家人就不幹，經濟上受到很大損失。人家把你軟件給開發完了，本來就等掙錢，就給人家一筆錢，第二筆錢就沒人什麼事。人家就告到了公安部，公安部專門管酒店的，人家通知陝西省公安廳去，查這家有問題，公安廳的處長就來了。當時我這生意上的朋友也是有關係，認識中共中央組織部的朋友，也認識公安部的領導，她準備怎麼著？準備寫人民來信，告這個陝西省公安廳主管這個處長，希望中共中央組織部，找這個人打招呼，不要理原來那家。但是她也學了佛，她也看了《了凡四訓》，她覺得這事似乎是不太對，因為她剛學了一個月，春節前剛學的。她就給我打了個電話，我就跟夏虹我們倆人一塊吃頓飯跟她。胡哥，你覺得我這樣做對嗎？我說這樣做不對，妳怎麼能這麼做？妳是犯盜戒，人家的東西妳去偷。我這有lisence，我這有執照，大連。我說妳不是大連，妳是用他的執照來幹這件事情，妳偷梁換柱！而且這個總工程師他離開那家，他這麼做他為什麼？佔便宜！他出來了，他不在那家幹了，等於他把公司的生意給

短路了，他自己截流。妳助紂為虐，妳也合適了，因為妳付的錢也少，他掙的錢也多了，人家第三家受損失。我說從佛法上來講，妳這犯盜戒！從《弟子規》上來講，「凡取與，貴分曉」，妳這錯了。「用人物，須明求，倘不問，即為偷」，妳老說這《弟子規》沒用、沒用，我說這條妳犯了。而且妳知道這點錢妳掙到家以後，妳要付出多大的代價嗎？淨空老法師老人家說了，捨一得萬報，妳佔一塊錢便宜以後，妳得一萬倍的損失，妳可不能碰這個錢，這個錢妳可碰不得。妳要靠這種方法掙的錢，本來這錢是妳的，妳為什麼要靠這種方法來掙？《弟子規》上說不能碰有大道理在，妳要聽話，「用人物，須明求，倘不問，即為偷」。

而且我說，妳第二個錯誤，明明人家對的，申張正義，到了相關的執法部門來檢舉這件事情，妳冤冤相報，人家沒冤對妳，人家只不過是受到妳的冤，人找個地方說理，妳看妳用這種妳在中央的關係，來強制、壓制別人服從妳，我說妳能這麼做嗎？「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載」。我說《弟子規》講這條，可是對沒有傷他的人他都這樣，妳傷了人家妳還整人家，妳這樣不行。她說你說我應該怎麼辦？我說妳要聽我的，找到原來那家公司，把老闆請出來，我說妳是個女同志，那個人比妳歲數大，叫聲大哥，我做錯了，我把我現在簽的合同這些利潤我都還給您，我不跟您那個辭職的工程師合作，我應該跟您合作。我為什麼這麼做？因為我懂因果，因為我開始學佛菩薩的教誨，我今天到您這裡承認錯誤，向您賠不是，咱們倆繼續合作。她說那多不好意思，我這麼著。本來她準備採用這種以暴制暴的那種手段，她準備找人來強壓那家，把人家打服，你讓我請了客，我這簡直我太沒面子，我倒是來承認錯誤。我說妳這麼做，實踐，關鍵要信，要敢做。第二天給我發了短信，她說胡哥，我特別興奮，我請了那家吃了飯，別提我們倆有多高興

，我從來沒有過的喜悅，我做生意就沒有這麼高興過，跟那家化解衝突了，把問題說開了，賠了禮，還了錢。那家原來在售後服務當中做得不好的地方，也主動承認錯誤。我們出錢幫妳把過去售後服務改正。這個真誠感真誠，她真誠，那家也有真誠，繼續給她完成售後服務，繼續幫她把產品搞好，把已有的客戶照顧好，原來那是衝突和矛盾分歧，這全都解決了。

所以我在做這生意的過程當中，特別體會就是老法師說的，公司就是個道場，生意就是個緣，生意是一法，沒有一法不是佛法。通過這個，我跟那個朋友看到她的轉變，看到了佛法的力量，看到她因為學習佛法得到了歡欣，擺脫了煩惱，化解了衝突，我自己也無比的喜悅。這都是發生在我身邊的這些真實故事，這些故事都是每個生意人所經常碰到的。所以說《弟子規》是真有魅力，我們實踐的時間不長，兩年多，要說起來可以說個七天七夜都說不完這些故事。所以在落實《弟子規》的過程當中，經常遇到一個挑戰，我們叫做瓶頸，就說《弟子規》這東西是好，幼兒園背背，小學學學，家裡說說，這還湊合。這孩子關了門能學，出了門可不能幹這個，幹完這個不得吃虧嗎？這個社會。這個社會現在這種坑蒙拐騙、自私自利、競爭、爾虞我詐，我們的孩子學了《弟子規》不就傻了嗎？這在社會上怎麼生存？這是我在這兩年當中，落實《弟子規》當中遇到一個很大的挑戰。剛才向大家報告，挑戰就是說，中國近一百年來內憂外患，帝國主義列強欺負我們，是因為傳統文化的落後，是因為封建禮教的約束、束縛，使我們中國落後、挨打。不對，是慈禧太后自私自利，導致國家的滅亡，導致國家被殖民化，不是老祖宗的教育出了問題，而是慈禧沒有按照老祖宗的教育去做，這是從大的方面來講。從今天來講，我們這個人能不能學《弟子規》？在社會上能不能實踐《弟子規》？敢不敢用《弟子規》？用《

弟子規》真吃虧嗎？用《弟子規》真會上當嗎？答案是否定，絕對不會。這個大家可以通過我身上的經驗可以得出這個結論。

所以說蔡老師在《弟子規》講的光盤當中，四十個小時的光盤當中說得很清楚，每個人都有人生幸福的目標，這幸福的目標可以是金錢，可以是智慧，可以是壽命，可以是做生意發達，可以當官，都可以說這是我人生的目標，達到這個目標是一定要由每天的行為所構建出來的，是要靠日常的行為才來達到的。而行為再往前是判斷，依據這種判斷來指導自己的行為，通過行為來達到目標，判斷再往前就是智慧。《弟子規》是真智慧，是確實是真智慧。很多朋友跟我說，《弟子規》害怕，不敢學、不敢用，抄抄寫寫、背背誦誦的可以，真要用還是挺緊張。這個我們在企業的落實當中也有很多經驗，特別是我在公司員工的顧慮。我們是搞鍋爐的，鍋爐最忙的季节是冬天，因為我們有十五萬個用戶在北京市，冬天上門服務修爐子，是非常忙的一件事情，到冬天的時候基本上我們都沒有時間，我們的售後服務部要走上千家萬戶給人家修爐子。所以我底下有五十多個員工是專門負責修爐子的。有一個員工這一天修完爐子之後，掙了三千八百八十塊錢，他就沒回公司，沒回宿舍，把工作服、工卡、鑰匙放在一個超市的櫃檯上，給公司打了一個電話，說我回家了！春節前，我東北人，我不幹了，我辭職，我今天晚上就走。我的工作服和工卡、鑰匙我給你放在哪，你們來取！當時這個員工走了，我底下那個售後服務的經理就找我來，找我說，胡董，您看，這麼忙的時候，這個員工拿了公司三千八百八十塊錢走了，公司有五十多個員工在修爐子，每個人每天手上都是這麼多錢，甚至比他還多，我們必須把這個風氣剎住，殺雞給猴看，要嚴懲這個工人，要殺一儆百。對我來講是個挑戰，他到我辦公室來給我匯報這件事情，我當時按照我原來傳統這種習慣，聽到這事我肯定得

找法院、找公安局，把人抓起來。我不衝著他，我衝我現在留下這幫人，我也得好好整他，我整了他，我這些工人他老實，他聽話，才不會效法。

我當時還沒反應過來，我說你等等，我考慮考慮這個事情應該怎麼處理。後來他說他們要堅持，這個風氣不能開，這個開我們的售後服務沒法管了，這一個月光修爐子光現金一百二十多萬，都這麼幹的話那怎麼管？必須得殺一儆百。我說那你們就幹！你們會怎麼準備殺一儆百？他說我們準備告法院，我說那你們就去告法院去。第二天來找我，胡董，我們到法院去立案，法院說五千塊錢以下不給立，這太小；五千塊錢以下的這種侵佔公家財產屬於公安局，你得找公安局去。我說你們準備怎麼辦？他說我們準備找公安局，並且讓我找關係，讓公安局長重視這個事，我們花多少錢也要派警察到東北把這人抓來。現在可以，司法界的不正之風，你花點錢他可以幫你辦這事，私鹽當作官鹽賣，私仇公報，你花點錢他可以幫你抓人，你好吃好喝好待，你再給塞點好處，這警察能幫你幹。我說你們要這麼幹我不同意，你們要找公安局報案，說我們公司失竊了，我這沒意見，聽公安局的。結果他們就找到了公安局，找到了公安局以後，公安局說你們這三千八百八十塊錢，這麼點小事，我們這公安局多忙，殺人的案子都破不過來，還管你們這點小事，行了，做個登記，留個筆錄，回去，下次碰到順手解決了，再通知你們，就打發你走了。回來跟我說怎麼辦？是不是要採取嚴厲的措施？怎麼管理這個，因為現在法院不受理，公安局不重視，你胡總又不動用關係來強化、來整這個工人，以儆後效，那怎麼辦？

我說你要聽我的，我告訴你，因果報應絲毫不爽。這個孩子從東北來到北京，到我們公司拿了三千八百八十塊錢走，謝謝他，那是肯定我們過去有這個惡因，我們今天才會有這個惡果，我說你們



信不信？你們不信，我信。他說怎麼還要感恩？我說可不是嗎？他這麼大老遠，小伙子二十多歲，跑到北京來幫咱們消業障，你原來身上背了一百斤的包袱，他幫你卸了八十斤，你不謝謝他，你謝誰？人家冒著下地獄的危險來幫你消業障，關鍵你不能夠再跟他結怨，要感謝這個孩子。因為這公司內部，大家在一起溝通，遇到這個事情，我就覺得機會來了，你胡董老學佛、吃齋，你倒是學什麼？你學這東西管用嗎？還是個人愛好你還是閒著沒事，你弄點熱的，附庸風雅。我說這個機會來了，我今天好好得跟你們談談佛是怎麼說？這是惡果嗎？我說是，有果是不是得有因？是。我這些售後服務經理跟我聊，這因誰種的？我種的，我肯定是上輩子，也可能清朝時候佔了三塊八的便宜，今天人家三千八讓我報。我說咱們是凡夫，看到不過去，有人能看到，留下書來了，這就是佛經。你看不到，你要再不學，你不照人家看到那些人去做，那你這人沒福報，遭罪去。

然後我們三月十五日的工展季就結束了，我就沒讓他們整，一點手段都沒採取。而且我就跟員工說，我們是怎麼看待這個問題，有這個惡果一定有惡因，這個業因，這個惡果，報了就報了，我們輕裝上陣。我們過去累生累世欠的這些錢，今天一筆了結，懷有感恩之心，謝謝這個孩子。胡董，您要這麼說，那不都偷錢了？這孩子那根本都得，那哪行，絕對不能這麼幹，胡董。我說你聽我的，偷了還好，我不就還得更多嗎？十個人偷，十個人幫我還，二十個人偷，二十個人幫我還，今年偷我，今年還完，我明年就沒事了。他說真的？我說真的，你們試一次，師父說關鍵要信佛，你信不信？您這佛法是這麼說。我說咱們就實踐，我是董事長，出了責任我絕對不埋怨你們，我擔。三月十五日工展季結束，到四月份我們開表彰大會，我售後服務開表彰大會，我把那三個經理叫在一起，我

說有偷的嗎，第二個？沒有。形成風氣了嗎？沒有。你們這殺雞給猴看，咱們這雞也沒殺，這猴怎麼樣？都不錯，都挺好似的。我說我去給你們算一筆帳，售後服務部放了一個備件，有個倉庫價值多少錢？七百多萬人民幣，誰拿的鑰匙？田峰小伙子，二十二、三歲。我說一個月我給他開多少錢？一千五百人民幣一個月。我說他怎麼不偷？一千五一個月，他管七百萬的東西，他甭說偷七百萬，他偷七萬，我說四年我拿下來了，怎麼不偷？我不欠他的。

我說你們這幾位經理，一個月工資五、六千塊錢，每個月你們給我上繳現金一百二十多萬，你們手上還拿著公司的車子，倉庫都在你們手上，你們怎麼都不偷？非要殺了雞你們才不偷嗎？我看我這雞沒殺，你們也沒偷。他說您講這因果跟《弟子規》沒什麼關係，《弟子規》沒講因果。我說《弟子規》在果上給你說的，它沒把這因告訴你，因為它是教孩子的，它從事上跟你講什麼能幹、什麼不能幹，這都是因果的總結。因為教小孩，你說太深他不明白。這件事情，我這幾個經理一給我說《弟子規》，他說《弟子規》都是小事，它沒有講道理，都是讓你該幹什麼、不該幹什麼，沒有說為什麼要這樣做，我們知其然，但不知其所以然。這就是我們在推廣《弟子規》的第二個瓶頸。就是講《弟子規》一定要結合因果，一定要把《弟子規》這每條後面的規律、原因，為什麼我們的老祖宗不讓你這麼幹，為什麼讓你這麼幹，要不然他們不解渴。原來你說「凡取與，貴分曉，予宜多，取宜少」，你要把因果報應跟他講清楚，「凡出言，信為先」，你說瞎話騙人，過兩天別人就騙你，那是不行，他就明白了。所以最究竟的，其實《弟子規》只是把因果當中的這些果，這些結果，這些惡果和善果告訴你，應該做為成人教育來講，培訓《弟子規》過程當中應該再深挖一步，把它背後的因也給它講出來，這樣成年人就知道《弟子規》是好。它之所以管

用，之所以放之四海而皆準，是因為它背後有個顛撲不破的規律，就是因果。

所以我們公司主要就是從我這開始，就是遇到事情之後，你看剛才我講這個員工偷錢，以前我們講競爭過程當中這些問題，哪些合同該簽不該簽，這些東西在企業落實《弟子規》，切忌空對空，切忌理對理，不要著急。做為企業家來講，你坐那靜觀事變，等待著，沒有事的時候千萬別找人家來聊，別找人來談，今天我要跟你宣傳《弟子規》，我今天要跟你講，我跟你講大道理，講得你們都在打瞌睡，講了你們都覺得特煩，空對空。它會有事情發生，你以為你做為一個老闆，底下有七、八個部門，肯定每天都有人來找你，要給你匯報工作。匯報這工作，無有一法不是佛法，關鍵你要能反應速度，把佛法提起，把《弟子規》提起。我剛開始落實《弟子規》的時候，不怕大家笑話，我的員工給我反應出問題，我說你們先回去，我關了門我想想。因為以過去傳統的管理方式不能用，我得先翻開《弟子規》看看，哪一條管事，佛法怎麼說的，這是從因果講，還是從性相講，還是從事和理上講，還是從體上、用上講，是講三世因果，還是講六道輪迴，反正你得找轍把問題給化解了。所以剛開始我遇到問題，我是先把他們勸回去，我說你等我想想，我絕對不能按照我習慣來給他們處理，我說你們等等，我得琢磨琢磨，我得根據《弟子規》這個東西，我得翻翻看看。

我把這個打好腹稿，肚子裡頭先盤算清楚。我不是把這一個部門的經理叫來，我把所有相關部門我都叫來，辦公室我泡上茶，放上水，也不發脾氣，也不著急，也不做會議記要，也沒有過去那些什麼會議記錄，誰盯什麼的，沒有一般公司那種開會的那種內容，完全不是那種公司的運行。我說我給你們講個故事，就師父在講經過程當中經常提的一些故事，蔡老師在《弟子規》上講過的。他們

剛開始聽了都不明白，你講這幹什麼？這著了急，外邊上著班的，客戶又打電話。我說你們提出這個問題，我是怎麼看，我是怎麼認為，我是怎麼想，佛菩薩怎麼說的，孔子怎麼說的，《弟子規》上怎麼說的，這就是教育！我把這武器，我通過這一件件的事，年復一年，日復一日，我老在你耳邊給你吹，你遇到事我就拿這東西來治，你有病我就給你開這個藥，我變了方，我讓你熟悉《弟子規》。這東西有幾個好處，第一個，我所有的中層幹部覺得，這以後跟胡董在一起還不能談公司的規章制度了，我們一般經營上所使用的這些方法和手段不能使用，他老人家《弟子規》看來還真玩真的，一到辦公室，回辦公室拿《弟子規》去，翻開多少篇，看那一條是怎麼說的，琢磨過來沒有？我還是不太清楚。還不清楚，還要我給你講講嗎？我再跟你講一遍，下次你記住了下次就不用找我了。

這一年、兩年下來大家都用《弟子規》，在我的帶動下實踐《弟子規》，拿《弟子規》分析問題，拿《弟子規》解決衝突，大家最後都變成《弟子規》的小專家，都學會用《弟子規》。而且從公司學會《弟子規》以後，回去教育親戚、教育鄰居、教育朋友、教育同學、教育兄弟姊妹、教育爸爸媽媽，得大利益，這是非常的高興。很多人回來跟我說，您說的真有道理，回去以後跟我爸媽一說，那個事我們覺得做錯了，經常有這種，要不就以短信的形式表示感謝，要不然回來就向我匯報，得到真實利益。關鍵在企業要落實《弟子規》要解決兩個問題，一個就是老闆要真幹，不可片刻須臾分開，一切時、一切處、一切人、一切事、一切物，你都要牢牢記住《弟子規》，一分誠敬得一分利益，你真得信它，你真得用它，你真得愛它。反覆的跟公司的員工切磋、討論、分析、比較、灌輸，灌頂，灌最高之法。天天跟他們講，這樣的話有什麼好處？第一，這東西真實不虛，確實解決，我們員工存在今天工作當中碰到的

問題，我胡小林這走，他給我《弟子規》的指示，我就解決我今天的問題，這個對他們來講，而且這些問題全是帶來愉快的問題，不跟人吵架了，多給別人點，這個事情不好，不能幹，那個事情好，多幹。因為你要落實了《弟子規》，他就沒有衝突，你按照《弟子規》做，他就和諧，你按照《弟子規》走，你就結善緣。所以說他就是愈來愈愉快，員工也愉快。

第二件事，在企業要落實《弟子規》，就是要落實到制度層面，就是每個公司都有它的制度，人事制度、獎勵制度、培訓制度。如果不在公司制度層面上，把《弟子規》的精神跟公司的制度結合在一起，《弟子規》跟公司永遠是兩張皮。所以從今年開始，我們就大量清理公司的規章制度，十幾萬字，把凡是不符合《弟子規》的這些條款全部摘出來，停止使用，而替代用《弟子規》的精神。所形成新的規章制度，希望在二〇〇八這一年，能夠在制度層面上落實到我們的日常觀念上。如果制度是《弟子規》的制度，貫徹《弟子規》的精神，有沒有胡小林，在不在公司，討論不討論，都問題不大。因為制度保證，制度就是他們的行動綱領，就是《弟子規》的進一步細化。所以非常高興今天給大家分享我在企業，包括我個人學習《弟子規》、學習古聖先賢這方面的一些體會。

要說的話很多，所以我今天沒有別的，給大家講這些話，匯報這些經驗的分享，就是想讓大家對《弟子規》真樹立起信心。真是好東西，每每我要說到這時候，我心裡就懷著一種激動，我們中國人民真有福，我們有這麼好的老祖宗，留下這麼寶貴的東西，這麼值錢的東西。中國什麼最值錢？世界什麼最值錢？真的不是科技，真的是我們老祖宗留下的智慧。所以我碰到這個好東西，碰到這個真實不虛的東西，能解決困難的這些東西，我不跟大家分享我覺得我不夠意思，願意跟大家分享。而且現在世界濁惡到這種程度，災

難愈來愈多，愈來愈頻繁，很快就到世界末日了，能做多少做多少，能有一個人學，一個人得利益，能有一個企業學，國家、社會、人民就少一分負面的負擔。我們每個人都應該有這種責任感，起來履行《弟子規》，落實《弟子規》，為中國人民、為全世界人民、為眾生謀福造利。謝謝大家。