

各位老師，各位同學，大家好。下面我向大家繼續匯報和分享「中國傳統文化帶動經濟良性發展的經驗分享」的專題報告。現在我們講到這部分，是我們如何在企業內部宣傳教育使用《弟子規》的一些內容。就像我上次向大家匯報的，我自己切身的體會，就是任何一個單位，無論它是企業、還是事業單位、還是機關、還是軍隊、還是醫院，要想把這種好的教育，咱們具體說就是《弟子規》落實、貫徹，變成我們日常行為當中處人待事接物的指導方針、方法，這個事情關鍵的關鍵在於這個單位的第一把手，在我們單位就是我。怎麼具體落實《弟子規》？就是老法師經常說的，教育者要先受教育，教人者先要教自己。關於這方面的故事和心路歷程很多，我在這裡想跟大家說的一件事情，就是說我很多企業界的朋友問我，他說事到臨頭的時候，我往往就忘了《弟子規》，就隨順了自己的煩惱習氣，就沿用了過去的規章制度，就使用了社會上普遍所認同的這種處理方式，我根本就想不起《弟子規》，也提不起《弟子規》這個概念。這個我是有切身體會，是一件很難的事情，很不容易。

這就是我們老法師在講經過程當中說，菩薩聞、思、修這三件事，你看他六根接觸六塵境界他在幹什麼？所謂六根就是眼見色、耳聞聲、鼻嗅香、舌嘗味（味道）、身體觸，和你的意念在動腦思考你在幹什麼。聞就是你的接觸，你碰到、你見到、你聽到、你感覺到，這個時候要牢牢記住下一個階段，我接觸到以後第二件事，迅速的要思考，當然咱們說叫思考，實際上真正大菩薩他們是參究

，他們是離意識，他們是用觀照的概念，這是一個佛教的非常重要的概念。咱們凡夫往往不能起用這種觀照的能力，因為我們迷失了。沒關係，你不能觀照，你要思考，還有《弟子規》，你可以用《弟子規》來想、來判斷，用這把尺來衡量你眼前的這件事情，這在佛法當中叫做聞思修的第二個階段，思是思考，想。不是說我學了《弟子規》我就放棄我的思考，我就什麼也不想了，不行的，因為這個世間的事物，特別是我們生活當中，處人待事接物是各類各色的人物、各種各樣的事情、各種各樣的情況、各種各樣的說法，你不思考是不行的。《弟子規》一千零八十個字，你肯定在這個字上，在這一千零八十個字上你不可能完全找到，你眼前碰到這些東西，你必須就有一個銜接過程，如何把《弟子規》跟你眼前碰到的這些事情結合在一起，這就是思。

思完以後怎麼辦？修。修什麼？把錯誤的思想、見解、行為修正過來。修正到哪裡？依據什麼來修正？依據《弟子規》來修正，修正到的目標就是要跟《弟子規》百分之百的吻合。長期這樣堅持練下去，從早到晚，一睜眼一直到睡覺，用，用進廢退，你只要經常使用，經常的磨鍊它，聞思修、聞思修、聞思修，久而久之你就習慣了。就和我們習慣貪瞋痴慢一樣，就和我們習慣自私自利一樣，你就習慣了，這方面我有幾個有很深的體會。我在公司，大家都說好像胡總說話也是《弟子規》，考慮問題也是《弟子規》，什麼都是《弟子規》縈繞在心間，念念不忘，我腦子裡除了《弟子規》之外好像就沒有別的東西。那你說這些，可能有些朋友會說，那多悶這個人。其實一點都不悶，因為你是智慧在你的腦間，智慧在你的思想裡頭，法喜充滿。在這裡我想起了一個真實的事情，就是今年冬天，家裡的爐子，我家使用的爐子也是我公司的爐子，我自己本身就是我的產品用戶，出現問題，不熱了。不熱完了以後，因為

我這個爐子是個比較大的爐子，還是落地的，不是壁掛的。我現在售後服務部這些年輕小伙子們可能修不了，我就拿起電話，早晨一起床一看冷了，我就拿起電話給我的副總工程師，也是一個跟我多少年的，在公司工作多少年的打電話，給我副總工程師打電話，我就希望他能來修這個爐，因為他很有經驗，我這個爐子裝的時候就是他幫我裝的，他情況很熟悉。

我一打了電話以後，他不在北京，他離開公司回老家，回他媽媽家，在張北，河北省張北。我們公司是有規定，在供暖季是我們最忙的季節，部門經理以上的幹部不是不可以請假，但是必須經過主管領導批准。我不知道他走，就說明他沒經過我，他可能跟他的主管，公司的副總打了招呼，有可能，公司的副總也沒跟我說，說了怕我不同意，我不同意再走（這是我的猜測）就不好。我當時一打電話，他來不了修爐子，同時他又違犯了公司的紀律，這麼忙，三令五申不能走，他又做為領導，帶頭破壞制度。同時我們家這個爐子又修不好，我就氣急敗壞，我這時候真想發脾氣，我這個話都到了嘴邊，我應不應該發脾氣？按道理說，按照過去沒有學佛法、沒有學《弟子規》的時候，完全可以發脾氣，發脾氣是不應該，但是批評是起碼可以的。這個時候遇到這種情況，我就一下子想起，就是在考驗我的時候到了，我怎麼對待這件事情？我想到第一件事，無論如何，不管什麼情況不能發脾氣，因為今年冬天，我《弟子規》已經快用了一年多了，也是有點得力了，所以很快我就平靜下來。我就說「你怎麼回家了？這上班呢？」他說「胡總，我媽媽病了。」我說「你母親病了？」他說「我媽媽在農村盡瞎吃藥。」你看農村缺醫少藥，又沒有明白大夫，現在社會這種風氣，醫療水平又低，假藥又多。所以他回家，回家看他媽媽，說他媽媽胃疼、頭暈，還有很多症狀，他說我真擔心我媽媽得的是癌症。看老太太這

個樣子，他可能也諮詢一些人，說這事可不是小事，最好早點去早點看。

我這個時候，我就已經基本上平靜下來，我一聽說他母親有病，我又成天在公司宣傳「事諸父，如事父；事諸兄，如事兄」。什麼意思這十二個字？你對待別人的爸爸媽媽要像對待自己的爸爸媽媽，對待別人的兄弟姊妹要像對待自己的兄弟姊妹。胡小林你這時候到了，真刀真槍的時候到了，你能不能練出來？我一下子就把我這個煩惱、氣憤，我說要轉成關心，原來師父講經，隨緣而行，隨緣妙行。你看這個事情不是我找他，不是我在他耳邊喋喋不休的，跟著講《弟子規》，是他有了問題，跟我說了回家的理由。我說你這樣，那個張北地區肯定是老少邊窮地區，缺醫少藥醫院的質量，我說你帶你媽媽去看了嗎？他說也看了，這個醫院這麼說，那個醫院那麼說，鎮裡的醫務所今天開這個藥，明天開那個藥。我說你算了！你趕快把你媽媽接到北京來，我給你找個醫院。因為我在北京生活了大半輩子，認識的人也多，我說咱們就找個地方好好住下來，住下來完了以後，我們好好檢查，弄個水落石出，踏踏實實的，你別老這樣，這個地方醫院的水平也不行，你過來！那怎麼好意思，胡總，那我這太給您添麻煩了。我说不麻煩，你解決後顧之憂了，你能更好的安心工作，公司也得利益；如果你老牽腸掛肚的，你這個工作也工作不好。你過來，你要聽我的。

他就把他媽媽帶過來了，帶過來以後，帶到北京。因為我知道這個孩子是個孝子，這是他心上一塊病，我如果能把他這個問題解決，他能看到《弟子規》的德用，他能看到《弟子規》的光輝，他能受到《弟子規》的真實利益。我就抓住這個機會，我撂下電話，安排好我找別人來修這個爐子，之後立刻就給我同仁醫院的大姊打電話，她是高幹病房的主任，高幹病房都是單間，單間都挺貴的。

我說大姊，我今天有個事，我要求妳幫個忙，這個人不是幹部，他是我們公司骨幹的母親，我希望她能在您這兒住，檢查一下身體看看怎麼辦。她說你讓她來！我就給她落實，我說您這有病床嗎？她說有，這可貴！二百多塊錢一天。我說您放心，我有錢，這個錢上妳不用考慮。她說她有公費醫療嗎？我說沒有，她是農民。行了，那你讓她來！我們抓緊時間給她檢查，本來一個禮拜的檢查內容，我讓她兩天就檢查完，如果沒什麼事就趕快讓她出院，不要花這個錢。我說謝謝您。

他就把他媽媽接來了，接來以後，特別不好意思的，戰戰兢兢到我辦公室，說我媽媽來了，真給您添麻煩。我說一點都不是麻煩，你是在幫我修福，我哪有這種機會做這種供養，你把你媽媽帶到這裡來是幫我在修福，要謝謝的是我。給他嚇一跳，他真是不接受，他真是不習慣。我說這佛法當中說，你在成就我，你看這印光大師說，忍人所不能忍，行人所不能行，代人之勞，成人之美，我這不成你之美嗎？我代你盡兒子的這件事情，我代你之勞，這是大功德，這是修行。我今天特別感謝你，而且我跟你說，我當時給你打電話我是生氣的，我轉氣為喜，轉恨為恩，你看為什麼我會有這種變化？你看《弟子規》真管用。他特別深情的點了點頭，他就帶了他媽媽去了同仁醫院。去了同仁醫院以後，我趕快把我的人事行政部經理叫來，我說你帶上一束花，一個花籃，買上一個果籃，然後拿上三千人民幣，趕快送到同仁醫院，代表公司、代表我對同事的母親表示慰問。我為什麼？我完全可以讓我的司機做這件事情，司機最方便，確實平常我這個司機起了半個祕書作用，什麼事都交代給他，到餐廳訂個餐，給領導送封信，給客戶送個文件。為什麼我請了人事行政部經理來？我覺得這是一次機會教育他，讓他反覆碰《弟子規》，接觸《弟子規》，使用《弟子規》，我跟他一起來完

成《弟子規》。這就所謂現在西方管理方面說的團隊精神、默契合作，我跟他默契合作來落實《弟子規》，帶著他，帶動，他特別感動。他就用了公司的車去到醫院看同事的母親，把花籃、把果籃、把三千塊錢人民幣就轉交給他的母親。這個同事在收到這些東西的時候眼淚就下來了，他說我無論如何不能要胡總的東西，我這已給公司添了很大麻煩，而且我自己本身就違反公司的規章制度，我這樣做真不合適，無論說什麼也不能要。然後我這人事行政部經理說，你必須得要，這是胡總送給你，送給你母親的，胡總在落實《弟子規》，你要幫助他。你看這話說得多好！

我想我們每個企業都有員工，每個員工吃五穀雜糧沒有不生病的，家裡沒有不遭災的，不可能沒有麻煩，老闆對待這些問題怎麼看？「事諸父，如事父；事諸兄，如事兄」，不能從嘴皮子上滑過，要截住這次機會把它做圓滿，要做圓滿，這就是聞、思、修一下就完成。這個過程在我來講，形成這個意見，請他媽媽來，送進醫院，大概前後，從生起，一直到最後形成這個決定，十分鐘左右時間，當然後邊是兩天內完成。結果這個同事的母親經過檢查，沒什麼事，淺表性胃炎，他一塊石頭落地，心就踏實了，特別的高興喜悅，媽媽沒事了。我就想起當年我媽媽做心臟搭橋手術那種心情，從手術室出來，老太太推在那還沒醒，我守在身邊，我一邊守在身邊一邊掉眼淚，這種感覺馬上就能連線在一起，為他高興，都是兒子，誰都愛自己的媽媽。這種感情上的交融，這種感情上的一致，就是世尊當年在世上說的「見和同解」，共同的見解，共同的感受，我們彼此心心相印，他的感覺跟我的感覺完全融合。然後我就問他，你給你媽媽開藥了嗎？開了，特簡單，八毛錢管三個月。哪像我們家的時候，開的那些藥又貴，錢還是我寄，愈吃愈不好，反應特別大，愈吃我心裡愈慌，你看人家這大夫說得多清楚。我說你

把那個檔案給你媽媽建立好，一年請你媽媽來同仁醫院檢查一次身體，定期檢查。

然後我又怕他媽媽有重病，一般大夫是遮蔽家屬的，不願意跟家屬說。我又立刻給這個高幹病房的主任常主任打個電話，我說大姊，給您添麻煩，我這個同事媽媽出院了，據他跟我講沒什麼事。她說沒什麼事，一般農村的農民就兩個病，一個是胃病，吃的不合適，再一個就是關節炎，冷熱不均，一般農村就是這個。你看她很有經驗。但是我說您是不是都徹底檢查？她說都徹底檢查了，你就放心！我讓我的祕書領著她開好單子，一個科室一個科室檢查，一個實驗室一個實驗室檢查，我全檢查了，沒問題，你放心！而且我也給她開了藥，告訴她以後別到外邊買藥，就到我這來買藥，我這藥都是正貨，都是正常的藥品循道進來。然後我才放心，我說大姊謝謝您，給您送盒茶葉過去，表示感恩。她說不用，咱這麼多年了。這件事情做完以後，我為什麼今天跟大家說這件事情？誰都有父母，誰都有得病的時候，這個時候是我們最好的落實《弟子規》。病很痛苦，媽媽我們很愛，多好的機緣，不難，是吧！我說完以後，我相信大家都覺得這事有什麼難的？對於老闆來講，又有錢、又有車，又是在當地。關鍵是你願不願意做？你有沒有這顆心做？你做他能感覺到，他能知道你愛他。

你到我的公司來上班，我給你開工資，咱倆就算買賣交易就完成，我根本就沒有在僱用合同上說我要替你媽看病，我要給你媽媽找高幹病房，沒有這個內容，沒有這種約束，沒有這種要求，也沒有這種責任。誰要求我們？《弟子規》，人性要做到，這才是人。你按照公司的規章制度做到了，你未必是一個人；你按照《弟子規》做到了，你才是人。我做這件事情，大家覺得還不錯，胡老闆，很認可。其實說實話，咱們說句實在話，應該做，這叫義，道德仁

義禮的義，這還沒到仁的層面，還沒到道的層面，沒到德的層面。我跟他的合同，我給他錢，他給我幹活，這是禮，禮尚往來，他做他該做的，我給他該給的錢，這個層面上太淺了。再深一步是義，甭管你給不給我錢，甭管她是不是我的媽媽，甭管我們倆合同當中有沒有這個界定，我要做，我該做，這跟錢沒關係，這跟義務有關係。再往下走一步能走到仁這個層面，愛心驅使我這麼做，那這種境界就高太多了。所以我就在這裡跟大家說，這個聞思修三位一體，一即是三，三即是一。你聞了你不思不行，思了你不修不行，修了你聞思修沒有白幹。所以我有些企業界的朋友問我，你怎麼就能夠把《弟子規》用得那麼好？你怎麼就能夠？我說你得練，你得用，你得堅持不懈。

還有一個例子，我銷售部的一個同事，屬鼠的小王，王強，二〇〇六年十月一號放長假，坐飛機發現耳鳴得厲害，嗓子也疼，回他太太的家鄉青島，坐飛機回到北京的時候，頭暈、耳堵、嗓子嚥不下吐沫，到醫院一檢查，腫瘤。他的腫瘤很惡，一百萬個人裡邊存活率一、二，百萬分之一、二，橫紋肌肉瘤，這個名詞我聽都沒聽過。發展特別快，之後動了手術，動了手術之後從鼻腔轉到耳膜，從耳膜轉到鎖骨，從鎖骨轉到腦顱骨壓迫腦神經，嘔吐，這個嗓子也拿開，因為他嚥不下東西，他必須靠體外給他營養。而且這裡邊都大動脈，他每次換藥的時候噴的血，我到那個病房去看牆上都是血，痛苦極了。二〇〇六年十月到今天快兩年了，當時大夫跟我說年都過不了，因為他這個病在腦部，位置特別不好，沒法再做手術。你想他的壓力大，他剛結婚五年到二〇〇六年，三歲的一個小姑娘，你看看他太太、爸爸媽媽都在，白髮人看黑髮人這個樣子，多痛苦。我知道他是心理壓力也大，我想咱們公司一共才五十個幹部、五十個工人，一百個人，就出了這麼點事情。真是看了以後沒



辦法，每天都是壞消息，今天轉到這，明天轉到那，過兩天肺部又積水有陰影。我想我得鼓勵他，我就去看他，看他，他躺在床上，情緒特別不好。我就問他太太，她就一直在騙她女兒，說爸爸這個，不讓他女兒看到爸爸頭上包著，到處是血，就說爸爸出差了，不在北京，剛開始是騙，因為孩子太小，三歲，怕受刺激。

我想這個時候到我表現的時候，員工都看著我。二〇〇六年，他到公司，我記得非典那年，前一年二〇〇二來，老員工，工作了五個年頭。你胡小林你學《弟子規》，你標榜自己接受傳統文化教育，又學佛，說起來挺好聽，能練嗎？能解決嗎？該怎麼做？「事諸兄，如事兄」，就這六個字就沒什麼說的了。佛法說得更究竟，對待他就和對待自己一樣，我自己得過癌症，那種恐懼、那種壓力、那種煩惱，我一下就提起來了，我知道他在想什麼。他是三十四歲得癌的，我是三十五歲那年得癌症，你看這個慈悲心就起來了，它就能把我的感受跟他的感受連在一起，心軟了，心意柔軟，學完《弟子規》之後。我當時最恐懼的就是我的小孩，我三十歲有了兒子，三十五歲那年得癌症，是五歲，最不放心的就是我的兒子，怎麼辦？媽媽年輕，還可以繼續往下走，兒子怎麼辦？我就到他床邊，他說不出話來，嗓子都切開了。我說你聽我說，一個人活著可不是為自己活的，你要知道爸爸媽媽還在，你的太太還在，你的女兒還在，王強，你要為他們活著。正好趕他生日，我給他寫了生日卡，我說人不能為自己，要為別人活著，你為別人活著你獲得的力量是巨大無比的，佛法說量大福大。如果你光光想自己能活多少年，光光想自己怎麼那麼倒楣得了這病，著急、恐懼，很快就結束生命。

他跟我比劃說大概活兩個月。我說你肯定不會只活兩個月，你聽我的，女兒你擔心嗎？他說他擔心。我說你信得過我嗎？他說信

得過你，我哥哥原來就跟你一起幹，我現在也跟你一起幹，您不是好人我不會跟你幹那麼長時間。我說你要信得過我，你的女兒就是我的女兒，我正好兩個兒子也沒姑娘，她就是我的女兒。我怎麼對待我的女兒？你看不是光是「事諸父，如事父」，事人子如事自己子，這《弟子規》是活的，要用活。你不是「事諸父，如事父；事諸兄，如事兄」，那事別人孩子？老吾老及他老，幼吾幼及他幼。

《弟子規》，《弟子規》不死，關鍵是你能不能拆得開、用得活。我說你要信得過胡大哥，你的姑娘就是我的姑娘，我一直供著她。你只要有一口氣，你在公司的工資，年底的雙薪、獎金、四險一金，我一直給你發，發到你好那天為止，我等待你上班。你的辦公桌我到今天還給你留著，人我都沒找，我就不相信你會走。你這個姑娘我一直供到她能工作為止，你放心。

完了以後，我回到公司我就把他哥哥請來，把他太太請來，我說這個病不治之症，我們要配合，你要聽我的，死馬當活馬醫。我把《地藏經》給你們準備好，你信不信佛沒關係，試試不妨，《地藏經》跟念佛機，包括電源，包括師父講的六十四小時的《彌陀經要解》，西方的境界、理論、方法，蕩益大師的《要解》，師父的講解，我還給他買個DVD，便捷式的，放在床上能看，我說要念，家屬要念、要看。這個地方道理很深，一時半會跟你們說不清楚。他們就是信得過我，真念，真讓他看，不是說不了話嗎？他能看，他就看師父的盤，看完以後他就知道人沒有生死，是換個身體。他到今天還活著，而且活得還挺好的，愈來愈有信心。然後我就跟我公司的同事們說，你們要去看他，要去多鼓勵他。上網，他沒事在病房也上網，大家就通過網絡給他發信息，因為我不會上網，我不懂這個道理，他們有用網絡跟他聯繫。

二〇〇六年年底，因為他十月份得病，但是這個醫療保險必須

在年底，好像是來年的一月三十號，三十號以前必須得結算清楚，否則的話就不給報了。你想人家出這麼大的事，我們是上了四險一金，能夠給他報銷，但是又轉院，最後還是我給他介紹到協和醫院，找了最好的大夫，住進去了。也只能這樣，最好的醫院，最好的大夫，盡人事而聽天命，當時我是這麼想。但是這個報銷過程當中，爸爸媽媽歲數又大，家裡又處在恐懼慌亂之中，可能就有些單子沒報。沒報完了以後，我的人事行政部經理就找我說，怎麼辦？胡總。我說我們報，多少錢？他說二萬三千六百多塊錢是不能報，過了期的。我說拿來，我就給他報。他的爸爸就來到公司把這個現金拿走，給我寫了封信，信的內容很感激、很讚歎，說他的兒子有福氣有這麼個好老闆，有這麼個好公司。大家想想，他們會再往下想一步，是每個老闆都這樣嗎？是每個公司都這麼對待員工嗎？一般的病了以後轉入社保，那跟他在上班的公司完全不一樣了，合同肯定就不再續簽了，這是天經地義的，勞動法規定的。人法大於世間法，《弟子規》重於法律規定，我到今天年年續，我說你忘掉這件事情，不要說對你這麼重病的病人我不能這樣做，對待一般員工我都不能這樣做。他們家人會問、會想，這個時候就想起師父經常教導我們，「學為人師，行為世範」，學了就要用，我在想我在做個表率，做好樣子，他為什麼會這樣做？學佛了。

佛是什麼東西？佛是讓人覺悟，佛是把惡人改成善人，把壞人改成好人，把低級趣味的人改成一個崇高品德的人，對佛法樹立信心。《弟子規》這一千零八十字，二百年前的這麼薄薄一本東西，怎麼就會有這麼大的作用？對古聖先賢的教育生起一線信心，對智慧生起信心。我不是光跟你掏二萬三千六百塊，我不是光給你買DVD，我不是光給你開工資，承擔你女兒的能夠養活自己以前的費用。我自己心裡暗暗想，我在弘揚佛法，我在宣傳佛法，這不就度

眾生嗎？所以我就想起師父說，家有父母在何必要燒香？公司有病人在，何必到廟裡去求什麼神仙保護加持？這就是加持，一念善，盡虛空遍法界。到廟裡參加法會，到寺院去燒香磕頭、經懺佛事，浪費時間做形式，而身邊這麼多度化眾生的機會、做功德的機會視而不見。師父說處處是道場，太有道理，我們是不是生活得太麻木？我們難道真的看不到我們身邊發生的這些事情，難道這些人，我們就生活在世界上，就沒有要為別人付出、要幫助別人的機會嗎？不是沒有。每年到春節前到五台山，我們北京離五台山近，朝山的人很多，聽說有給一百萬，有給十萬，有燒第一炷香給多少萬圖個吉利，有用嗎？沒用。我從來不去寺院，我從來不到廟裡參加法會，我就踏踏實實待在公司我這個道場，這是我有緣的眾生，我照顧他們，照顧他們能修行，把我們身邊的力所能及的事情做好。事上沒有大小，我這二萬三千六，跟捐個二千三百六十萬沒什麼區別。出發點是什麼？心念是什麼？為別人不為自己，行了、夠了。今天師父上午講隨喜功德，關鍵在你的發心。

所以那些老闆的朋友們，不要執著於我做這件好事多少錢，要不要做這件好事，想我做這件好事別人會怎麼表揚我。我做為老闆學《弟子規》，做好事我有個體會，別的老闆也會學，他們學的出發點往往出現偏差，我要面子，我要別人給我豎大拇指，「你真棒，你看人家這老闆當的」，完了，一點功德都沒有，錢是拿了，事是辦了，就跟當年梁武帝似的，二千四百八十一個廟，度了十幾萬出家人，他問人家我有功德沒有？了無功德，福德有。所以企業家老闆，學佛落實《弟子規》，切記，為了自己的面子，為了自己的名聲還是名聞利養，你只不過是把這個對象換了，原來買奔馳是為了名聲、為了好看，原來請保鏢保衛自己是為了氣派，原來去豪華餐廳是為了自己有面子，今天把對象一換，學《弟子規》，給錢治

病救人，那當然是比餐廳吃魚翅、鮑魚要好得多，是比坐奔馳好得多，但是本質沒變，你是為你自己出名出力，博得別人的歡心，也博得別人的讚歎，目的不純，用心不正。所以做為企業家，做好事容易，樹立正確的心念難，往往就落在名聞利養，因為我們太習慣爭名爭利、好面子。做為老闆學習《弟子規》還有個問題，我在這裡要跟大家提出來分享，老闆在公司，金字塔的寶，金字塔的尖，沒有人在你之上，全公司都聽你的，做為老闆沒人批評你、沒人勸你，這個對老闆來講，修學環境很難、很惡劣。

不像我跟我的部門經理，我可以說他，我們在公司這種業務關係，君臣關係，領導和被領導關係，我都可以說他，你這樣做不對，我可以，我的下級能這樣對待我嗎？不可能，誰敢說。掙這分工資，到你這來上班，我們說你老闆哪兒做得不好，我又腦子沒進水。所以老闆的修學環境不好，都是讚歎，都是阿諛奉承，都是溜鬚拍馬，都是躲躲閃閃，如果自己不提高警覺，自己不增加反思的功能，那很難進步。所以做為企業家就要增加自己自省的功夫，時時刻刻別忘了《弟子規》，別忘了做人的原則，久而久之就養成習慣，真的是這樣。這個做為老闆學習《弟子規》還有一個要注意的問題，就是學了《弟子規》，掌握了正確的標準，明白了是非、邪正、善惡，容易批評人，因為什麼？原來他沒標準，現在我學了《弟子規》，我看爸爸媽媽這兒做得不對，員工那兒做得不對，眼睛有了《弟子規》這把尺，指責人、批評人、甚至於訓斥，這是老闆學《弟子規》當中非常容易發生的一個問題，因為他在公司就是幹這個，所有員工都是下級，所有的人都聽他的。怎麼改變？怎麼就說學了《弟子規》，我不用《弟子規》批評我的員工、訓斥我的員工，我怎麼使用《弟子規》？老祖宗說「作之君，作之親，作之師」。老師，你學完《弟子規》，你跟員工在一起，教育他使用《弟子

規》，你指責他，你發脾氣，你約束他、要求他，這都從事上講沒有妨礙。關鍵你為什麼要訓斥他？你為什麼要要求他？你是自己看不慣，覺得不順眼，覺得不爭氣，恨鐵不成鋼，癩狗扶不上牆，是我胡小林自己看得不順眼，所以我批評他，我用《弟子規》來說他，你還是為了他好。員工能感覺到這些手段，和風細雨，呵斥、批評、棒喝沒問題，你的發心是什麼？我胡小林覺得《弟子規》好，所以你們都得覺得《弟子規》好。你看你們不學《弟子規》，這個德行，這個樣子，厭惡、鄙視、討厭、煩他們，這個全錯了，這個老師當錯了。為什麼？因為你不是為了別人好來學習的，你是為了你自己舒心順意。我覺得好的東西你們都得覺得好，你看我覺得棒的東西你們都得覺得棒，貢高我慢，自以為是，以我為核心，我執、法執二執具足，就是大煩惱。而且其後果，斷員工的慧命，為什麼？你把《弟子規》跟員工對立起來，讓他們討厭《弟子規》，我就因為《弟子規》挨罵，成天讓我們學這個東西；你不因為合同罵我們，不因為遲到罵我們，因為《弟子規》罵我們，一提到《弟子規》我們就緊張。貪瞋痴慢、瞋恚習氣一點都沒有放下，只是把內容換了，原來你胡小林貪錢，現在貪《弟子規》，原來貪到合同高興，現在員工學《弟子規》你高興，原來貪不到合同你瞋恚，現在員工不學《弟子規》你瞋恚，一點兒都沒變，這不行。作之師，一日為師，終身為父，你教他是為了他好，是為了他幸福，沒有我自己，我沒有期望，我沒有期盼，我不希望你學完《弟子規》對我怎麼樣。這就是真誠，這就是慈悲，員工能感覺到，他會順從你，他會聽你的。

作之師，你能不能做到把你要教的東西順順利利的教好他，讓他百分之百的接受，讓他跟你見和同解，關鍵還有一條，作之親了沒有？你如果是他的親人，你看看你教他東西那種感覺完全不一樣

。所以你看這個親跟師一體，一即是二，二即是一。如果你要是當好了這個親人，當好了父母，你不可能不教他，這個老師你一定當好；如果你要是想當好老師，你把他當成自己的孩子，你一定能教好他，親是體，師是用，體用不二。所以你能不能煥發出像愛你自己孩子那樣感覺來愛你的員工，是你能不能把《弟子規》教好的關鍵，不在於你學《弟子規》學得好不好，背得熟不熟，關鍵你愛不愛員工，你夠不夠意思。你胡小林碰到這好東西，你五十二歲碰到，你一輩子走了這麼多彎路，說了這麼多錯話，幹了這麼多錯事，你願不願意看到你的員工還如此這麼走下去？遭受你一樣的這輩子的坎坷，願意嗎？不願意！如果你的兒子今天在你的面前，你是怎麼教他《弟子規》？師父說人心要大，量大福大。你們會問，什麼是福？什麼是量？量是心量，「事諸父，如事父；事諸兄，如事兄」，就是把我們自己的爸爸媽媽、兄弟姊妹這個範圍，擴展到為我們家親眷屬，我們叔叔、阿姨、姑姑、舅舅，還要大，這擴展了嗎？是，我對待我姑父和對待我爸爸一樣，我對待我舅舅和對待我爸爸一樣，是擴大了，再大，心量要大。《弟子規》這十二個字，「事諸父，如事父；事諸兄，如事兄」，實際上它要說什麼問題，拓寬心量，老祖宗慈悲。我再給大家說說，拓寬心量有什麼好處？拓寬心量量大福大。

下邊回答問題，福是什麼？財富、壽命，這兩者是福。你量大福大意味著你比人壽命長、財富多。你看財富哪是競爭來的？哪是跟別人搶來的？哪是害別人害來的？哪是爭來的？是你心量決定。所以要試著練自己心量。怎麼練？從《弟子規》練，《弟子規》裡邊有大道理，有錢、有壽命、有好日子。深解義趣，願解如來真實義，《弟子規》的真實義要反覆的品嚼，拓寬心量。「將加人，先問己，己不欲，即速已」，你看看都是拓寬心量；「待婢僕，身貴

端，雖貴端，慈而寬」，你看寬容。通篇就沒有一個自私自利，為什麼？今天師父上午講經說，中國人沒有壞人，中國老祖宗。我在聽的時候我就想到，中國人是沒有說壞人，中國人的老祖宗也沒有說好人？你看他們很謹慎，對人的評價，「人之初，性本善」，他不願意一下子就把這個人扣成好人還是壞人。他說君子、小人，小人未必是壞人。小，什麼小？心量小、境界小，假的。能擴展嗎？能。「教之道，貴以專」，心量只要拓展了，小人就變成君子。中國老祖宗的智慧太偉大，給我們指出了出路，小人因失教而小，君子因教而成為君子，文質彬彬然後君子。你不教以文，你讓他成為君子是不可能的，後天的習染、五欲六塵，就把他變成小人。人上沒好壞，沒君子、沒小人，關鍵是教育他，從這點我們就要看到，員工沒有壞人，員工沒有惡人。

我沒學《弟子規》、沒學佛法之前，很容易把人真不怎麼樣，真差勁，這人太壞，這人真好，標準是什麼？自私自利，對我好的、聽我話的、給我帶來利益的，好人，對我不好的、佔我便宜的、說話不聽的，壞人。人都是佛，佛哪有好壞，只有迷和覺，你看我們這個暗合道妙，這儒家教的君子、小人，他不從性上來跟你定型好人、壞人，君子之所以成為君子是教育，小人之所以成為小人是失教。做為老闆，對待員工，切忌切忌把員工分成好壞，師父在講經時候說，我們教育者沒有做好，我們智慧不圓滿，德能不圓滿，我們教不好他，問題不在外在內，「行有不得，反求諸己」，就這個道理。我教不好他為什麼？因為我沒本事，因為我沒智慧。那聞法、看書、聽經修慧還一個特別殊勝的方法，你怎麼能教會別人？你怎麼提高教別人的水平？師父說現在社會之所以亂，亂在六個字上，「學不講，過不改」，學是說，是言教，學要講，過要改，學要講是言教，過要改是身教，言教和身教沒人做。學為人師，行為



世範，老闆要想教好別人，要把你學習的東西多跟別人講。這裡邊有兩個好處，你給別人講的時候你是個複習的過程，幫助別人的過程，同時你講著講著，有些時候你突然你就明白了。為什麼？它是一種互動，你講的時候對方會問問題，這種問題又會刺激你、啟發你，你是這麼看這個問題。反過頭來，對你所講的東西加深體會，這是第一個，我這方面有很多的體會。

我自己對《弟子規》的理解，我是能背下來，每天都在背。就包括我今天給大家講，「事諸父，如事父；事諸兄，如事兄」，實際上就是訓練你拓寬心量，就是今天給大家講的時候我突然發現。你看學要講，講對誰好？勸別人就是勸自己，給別人講就是增加理解，就是增加自己開悟的機會，為自己，為別人才是為自己，你看看暗合道妙。不能吝法，法布施得聰明，我跟你們講，我自己增加對《弟子規》的理解，我自己得更深的受用，多好，既成就了別人又幫助提高了自己。還有一個特別殊勝的，就是學要講，你讓別人別說瞎話，你天天勸別人，等你說瞎話的時候你就真的不好意思，久而久之你就契入境界，我可不能說瞎話，說了瞎話我先臉紅，恥心、畏心你就有了，知恥近乎勇，你就願意改，我怎麼這麼討厭。在這裡給大家講個例子，我應酬多當老闆，我底下主管銷售副總，胡總，今天晚上給你約一個局，你上個星期讓我約的，今天晚上六點半。我說晚上正好有點事，沒什麼事就是想休息，覺得這個客人不重要。我說你就跟他編個瞎話，說我今天晚上有事，我不去了。你看聞思修，我的副總跟我說，我聞了，沒思，那更談不上修了，張了嘴就隨順了自己的煩惱習氣，你就跟他說句瞎話，編個瞎話，說今天晚上有事，下次再說，你們先見著，你把他意見帶回來。說完這句話我立刻就想到，我天天讓人家別說瞎話，「凡出言，信為先；詐與妄，奚可焉」，我這不是瞎話是什麼？

這種情況在生意界、在官場上太多了，你給我找個轍就說我忙，就說我家裡有事，外地來親戚，國外兒子回來了，經常這個你看。所以你老勸別人不要這樣、不要這樣，久而久之你就不會這樣。師父說，說這個話，當然說，你勸別人就是勸自己，我當時不太理解，怎麼勸別人就是勸自己？你讓別人不這麼做，我就可以不這麼做？師父說你做久了、說多了，你自己就慢慢慢慢轉過來了。薰修，自己薰自己！咱們當老闆的沒人薰咱們、沒人修咱們，自己薰自己，你學就講就是薰自己。你是沒有老師，我在北京，師父在安徽，有時候在香港，遠離師父，他也不知道我身邊發生了什麼事情。講，把師父講的講給別人聽，過要改，自然而然你就改了。所以我在這裡，孔子老人家說得太對了，學不講、過不改是世界大亂的原因。所以老闆要想進步有個有利的條件，就是你一講他們必須得聽，你要求他們改，從行政上來講他們必須得改，所以你有利，你可以把他叫到辦公室來，他敢把你叫到他辦公室去講嗎？不行。

因勢利導，契機契理，隨緣妙行，你把他叫過來，你給他講，他還都不知道，你給他講他可能還沒覺悟，你已經慢慢覺悟，他還沒改，你已經改過來了，這是個好方法。我得這種方法非常的受用，不要放過機會，多講、多說。我們這張嘴無始劫來，禍從口出，不知道說了多少不該說的話，罵了多少不該罵的人，惡口、妄語、綺語、兩舌，把所有的這些話，如果它是有形相，盡虛空遍法界都放不下。怎麼辦？我不說了，不說不行，換，說好聽的，最妙的音樂是什麼？《弟子規》。無上妙音是什麼？佛法。用這張嘴過去造業，今天用這張嘴，還是這張嘴，還是上班，還是跟員工交流，修福、修德。你看一念之間轉過來了，功德無量；一念之間迷了，罪業無窮。全在一念，不能埋怨別人。我們造業無窮，能不受報嗎？能不倒楣嗎？肯定的。倒楣的時候我們再埋怨別人，再繼續造，再

指責別人，再報復別人，其實不知道，迷！這都是我們自作自受。所以各位老闆朋友們，真得覺悟，學要講，過要改。

下邊我跟大家說的改過，談何容易？師父講無始劫來養成的習氣，一朝一夕一蹴而就不可能的。打消這個念頭，咬緊後牙關，對治。胡先生，你說咬緊後牙關，看來這個對治的過程很痛苦。我告訴你，恰恰相反，法喜充滿，你會突然有一個時期你發現，你過去這些事情根本過不來，今天這個事情發生了，我怎麼就會不生氣了。原來丟個合同我這最懊惱的，我怎麼今天就可以不懊惱？原來到了餐廳服務員態度不好，我是肯定要發脾氣的。這個菜裡有頭髮、有蒼蠅，我肯定得大發雷霆。你就發現慢慢慢慢心平氣和了，心安理得，理得心安，是一不是二，心安你定了，因定得理，開慧，你看，你之所以心安，是因為得到理你才心安，是一不是二。我怎麼老心不安？心不安理不明，我怎麼理老不明？你心不安，這兩個門走哪個門都行。

做為老闆來講，對《弟子規》的理你得了，你當老闆的心安了。你心愈安你對《弟子規》這個理就愈明白、愈透徹、愈清楚、愈會用，六根接觸六塵境界馬上《弟子規》就提起，馬上智慧就現前，受用非常的稀有。所以大家學《弟子規》千萬不能急功近利，千萬不能心浮氣躁，要把心安在《弟子規》。「住真實慧」，《無量壽經》上說，住就是英文叫stay，我們現在話說，保持住、守住，除了它沒有別的，都是過眼煙雲，只有這個用住字。「佛在王舍城」，你看它用「在」，到了真實慧它說「住」，凡是佛用住這個字，你要注意這是真的，一切假的他都用在，一切真的他都用在，住真實慧。你看「惠以真實之利」，惠是給，他給你的東西都是真實，他讓你住的東西都真實，你看你要注意，惠、住，他用辭非常嚴謹。所以做為老闆住在《弟子規》上，你心就安了，不再琢磨別的

了，不再想別的了。

什麼這個朋友跟你說股票好做，然後我這個做買賣這點跟大家分享一下。很多人拉我做其他生意，胡小林你這做房地產、賣鍋爐，開發商是你的客戶，你賣了鍋爐，電梯順便一塊賣了，不就完了嗎？你看這就智慧，「居有常，業無變」，《弟子規》上說的，住的地方不要老搬，業無變，你的業務不要老更換。現代做買賣的人，托拉斯、集團、分公司、連鎖，開這個板塊，增加這條生產線，增加這個產品品種，愚痴。我說這話肯定很多朋友不愛聽，誰不願意把企業愈做愈大，產品愈來愈多，生意的渠道愈來愈多？我們只搞了快餐，我們再搞個豪華餐廳，我做了壁掛爐，如果再把電梯給做了，撈草打兔子，賣一個是賣，賣兩個也是賣。《弟子規》上面沒這麼說，但是今天有沒有指導意義？「居有常，業無變」，不要變，定在一門上，背後有大道理。為什麼？大家仔細想想，你一生的財富，你掙多少錢是定的，你做十門生意你掙一個億，你做一門生意你也掙一個億，十門生意累，十種不同類型的客戶，十種不同的銷售方式，十種不同的安裝，十種不同的調適，十種不同的售後服務，小人冤枉作小人，其實這一個億，你做這一門你也能得到。師父老說當垂手太平老闆，做一門，這一門你掙一個億，我告訴你，十門一樣，掙一個億，不在你做生意多少，不在你業務的範圍寬廣，關鍵在於你老人家的量，你量大你福大，福大就錢多，你賣鞋檔你都跟賣航空飛機一樣掙錢，我在這向你保證。

李嘉誠先生原來賣塑料花，今天人搞房地產。當時有個算命的老先生給他算命，看完他之後跟他老人家說，跟李老先生說，你心目中想像，你這一輩子掙多少錢你就滿意了？李老先生說了一個數。這個算命的老先生真有本事，但是他是比量不是現量，佛菩薩是現量看到了，他沒看到，他推算出來，靠邏輯演算，他說以後你是

華人首富。李老先生自己都沒看出來，命裡有的。今天李嘉誠先生，這說話是二十年多前的事還是三十年前，我記不清楚，今天李嘉誠先生是首富，做房地產、做塑料花，李老先生現在做通訊、做手機、做衛星，那是緣，因遇緣成果。他有這個因，他今天緣是房地產，用房地產來掙這個錢，他明天緣是衛星，從衛星那掙這個錢，這個道理要明白，不要攀緣，隨緣。所以《弟子規》對老闆真實不虛。我很多朋友勸我，有錢了搞投資，做股票！我心是定的，我才不跟著你們瞎摻和，我著這急？股票上來了，我就血壓高，股票下來了，我睡不著覺，我不跟你們弄這個，心安理得。咱們明白《弟子規》的道理，「居有常，業無變」，咱們聽老祖宗的話，我胡小林沒有別的優點，聽話，我就定在我這壁掛爐的生意上，我用你們做其他業務的時間我拓寬心量，我修練自己的心量，慈而寬，我寬得夠不夠？我夠不夠慈？「事服人，心不然；理服人，方無言」，我是不是還有這個仗勢欺人的習氣？我幹這個。我才不跟你們外面瞎跑搞應酬，上市、股票、期貨、出差，累！多可憐，不知道這個東西不是外邊求來的，自己修來的。

所以各位老闆朋友們要覺悟，好東西就在《弟子規》的一千零八十個字上，太有道理，其味無窮。所以做為老闆學《弟子規》很重要，成就了自己也成就了別人，提高了自己也提高了別人，幸福了自己也幸福了別人，你說這一生多幸福，你說這個老闆當得多愉快。為富不仁，咱們為富專仁、只仁，你看又給人做了好榜樣，又給兒孫積了福，又獲得了好身體，錢還滾滾而來，何樂而不為！全在一念覺迷之間。所以一個人最大的善事莫過於覺悟，覺悟最大的手段、最好的方法莫過於學佛。學佛的前方便莫過於學《弟子規》、落實《弟子規》，把心安住在《弟子規》上。我跟大家說幾個數據，大家可能都不相信，二〇〇七年到今天，一年半的時間，十八

個月，我沒有主動在公司開過一次會，我沒有批過一個報銷單據，我沒有負責一次公司的採購，上午讀經、繞佛，下午看師父的盤，九個中層幹部輪流到我辦公室喝茶聊天，有問題找《弟子規》，沒問題說一聲你好，問問家裡情況，就這樣。原來我是什麼狀態？今天晚上沒客戶，惶惶不可終日，明天中午沒飯局，覺得自己好像沒在做生意。浮躁！真可憐。吃飯不願意，硬著頭皮也去，你閒著，一年三百六十五天，這一共五十四個禮拜，五十四個禮拜你再拋去每個禮拜兩天週末，就去了一百多天，你再拋去節假日，你想老闆要這麼算日子，多可憐！我可就不到二百天幹活，我要三萬台爐子，我兩百天的話，每天得賣一百五十台爐，我要八個小時工作日，我這每個小時就應該賣二十台爐。可憐！你一這麼想你睡不著覺。你一這麼想你就會有生意就上，是合同就簽，只要為了業務，能喝酒就喝酒，可憐。

學了《弟子規》，明白了，學了因果，更明白了，命裡有的你不用求，到時候就來。你的財富是苛刻公司的福利苛刻來的嗎？少給公司員工錢，是你審著報銷條，抽出二十塊錢房費，抽出一張出租車票，就省來了嗎？不是。師父老人家說，福氣別人是偷不走，信不信？信，你輕鬆。不僅偷不走，他拿走你還做財布施，高興！所以我再也不審我那公司副總以上的報銷條。按照我們公司，我想每個公司都這樣，肯定公司的報銷制度有申報人、有批准人，兩級簽字才可以報銷。員工，部門經理簽；部門經理，副總簽；副總，老闆簽。我不簽幾個好處，第一老闆都很信任，我昨天說一分忠誠等於一百分的管理，這老闆這麼信任我，我可簽了這個字我就到財務處把這錢拿走，這分信任來之不易，他會怎麼做？你不明白，你胡小林會怎麼做！

如果你的客戶給你一個合同，他不審合同，胡小林你簽上字，

你說多少錢，我就買你這爐買多少錢，你說我會怎麼對待這個客戶？你想想我能因為人家信任我，這爐子四千七，我給人家賣五千七嗎？缺德！不可能。人愈這樣，咱們愈不好意思，這個念頭，東西想都臉都紅，人家可不管了。我遇到過這種客戶，學完佛之後，我知道你胡小林掙錢是為別的，為佛法、為《弟子規》，花這麼多錢幹了這麼多好事，你就看簽個數，用你們公司的標準合同，條款都不審，一天就簽幾百萬的合同。我會怎麼做？感恩、謹慎，愈這樣，愈對你好，人同此心，情同此理。所以我就寫了個備忘，把凡是我的下級需要我批准，我這是表法，我信任你們。我那財務經理找我，胡總，這可不行，你這一下子就好幾千萬的採購，就他們一簽字就支出去了。我說對，你知道為什麼嗎？我的錢他偷不走的，那是我的。佛沒有說錢可以給別人偷走，為什麼？福氣偷不走的，《了凡四訓》上說了，你回去好好看看。真有人佔你便宜怎麼辦？我說佛還有第二個說法，你欠人家。他一聽就愣了，欠人家的？我說對，還了不就完了嗎？他到你這裡來報領，你簽字，他不好意思把這錢拿回去，你給開個口了，讓他把錢拿回去，我胡小林一百斤的業障現在剩八十斤，你為我高興嗎？

他說你要沒欠他的呢？我說沒欠他的我就做財布施的，我捨一得萬報，我說淨空法師說了。這盤你們也不看，你怎麼能覺悟？其實這個問題，你有問題，說明你沒有好好看盤，讓你們看你們不認真看，你看多好。副總得到了信任，他煥發出來那個積極性，怎麼能用錢來衡量！這個人用心給你幹和不用心給你幹，大家都知道，是一回事嗎？同時財偷不走，我低頭在那兒批這些報銷，頸椎還有病，伏案時間太長，你說你是拿計算機按人家一個個報銷條，你一個個核對，你又沒那個耐心？你又想看淨空法師的盤，你又想念《無量壽經》，用二十分鐘再繞繞佛，比什麼不好！打攪你，觀念，

簽那個字，審單子，管用嗎？不管用，愚痴。大家試一試，不再審批報銷，不再主動開會，隨緣妙行，問題來了，妙行，什麼叫妙？正確的行，行什麼？行《弟子規》，落實《弟子規》。不要著急，不要沒完沒了叫人撥門進你這來，我來給你講講《弟子規》，我覺得你看《弟子規》是這麼說的。可以交流，但是不要打攪他，會有事件發生。我今天給大家說這些事情，特別注重在老闆的心態，老闆的理念，老闆所遇到的麻煩，老闆的考慮，因為我是老闆，因為我是這麼做，因為我這麼做我得利益。

我覺得中國九百六十萬平方公里，幾千萬個企業我也不知道，可能幾億個企業，真正像我這種老闆，能不能有第二個？所以不用出家，我還有很多老闆要出家，學佛了，印光法師在《文鈔》當中極力的勸阻在家居士不要出家，為什麼？出家未必好。處處是道場，你最熟悉的道場是你的家，你最熟悉的道場是你的公司，各人因緣不同。我胡小林的緣賣壁掛爐，開公司，這就是道場，不怕沒廟，就怕沒道，你只要有道，處處是廟，你看又是在內不在外。所以做為老闆推行《弟子規》，一定是個長期的過程。我現在最擔心，《弟子規》是好，大家聽完了以後心潮澎湃，用世間法的方式來學習《弟子規》，貪《弟子規》，執著《弟子規》，轟轟烈烈敲鑼打鼓，學《弟子規》上下貫徹，把所有公司現行的制度全部給廢了，除了《弟子規》之外，咱們沒有第二個制度。不行，它是個磨合的過程。

下邊我就要給大家講匯報，如何在制度層面上，這是公司的核心，把《弟子規》制度化。大家都知道企業有賞罰，一般的公司規定，這個月遲到三次，這個獎金就沒了。遲到三次，怎麼看你遲到？打卡，早晨上到打卡機一打卡，八點二十九分，沒遲到，八點三十一分，遲到。遲到三次，那沒什麼說的，這一個月獎金就吹了，



行政條。這條跟《弟子規》能聯繫在一起嗎？可以不打卡了嗎？不可以，「戒和同修」，這是戒。都學佛心都向善，可以不持戒嗎？不行，一定要持戒，早晨八點半上班是戒，戒和同修。我今年開始跟人事行政部說，把你們所有關於處罰的條款送到我辦公室，我要逐條審。這個背後的理念是什麼？就像我昨天給大家匯報的，上一集給大家匯報，對立了，你違反了這個制度，你遲到了，你傷害了公司的利益，公司的利益受到傷害，所以我也要傷害你，這個月的行政獎沒了，你讓我不好受，你也別好受。你看這是肯定違反《弟子規》精神，這條怎麼改？這種理念肯定違反《弟子規》，那在這事上打卡應該不應該？應該。但是理念上是這種出發點形成了這條制度，理念有問題，心有問題。我跟他們說，今年你們要再罰人，到公司財務部門結算，獎勵我說我不審，處罰必須報我，我是終審，人事行政部報財務部，財務部最後報我是終審。我說終審的時候，部門經理跟人事行政部門經理到我辦公室，我就是這個被罰的員工，你要說服我，為什麼要罰我，你們在把罰款的單子送到我桌子上來之前，你們要找這個員工談話。

原來不這樣，遲到三次扣，沒什麼說的，簡單、粗暴，實際上你不知道，人家遲到了三次為什麼？晚上加班。加班你不給人家加班費，人家為了公司業務，九點半才回家，晚上，第二天早上根本起不來。你想想看，北京現在這種交通，九點半下班，到家十點半，洗洗、吃完飯，十二點了。第二天早晨，要說住在通縣到西城去上班，八點半上班，五點半起床，六點半出家，你想想，當然不是出那個家，是從家門出來。遲到個一、兩分鐘我們就扣人家，人家是完全冤枉，是因為公司的要求，晚上加班太晚，第二天早上起床起不來。你回去還有點自己的事情，洗洗衣服，收拾收拾，有孩子還得照顧，就因為這五、六分鐘。所以發現這條有問題，不是不罰

，不是取消這個制度，關鍵是他為什麼遲到？能不能深挖一次？你有了這個愛心你就會主動去深挖，你為什麼星期一到星期三連續三天遲到？他說公司有個招標文件，我們準備特別晚，那間是外國的上市公司，那個標書這麼的厚，兩尺厚，根本打不過來，我們弄完到家下班都一點，你說我們早上又五點鐘起床再趕來，確實是我們遲到是不對（你看員工多懂事），但是我們真的不是故意遲到。

夜裡一點鐘，你胡小林在幹什麼？行政人事部經理在幹什麼？人家在幹什麼？西方強調人性化觀念，《弟子規》最人性。我特別難過，我說不應該罰你，不僅不應該罰，還應該表揚你，是！你是因為這個原因遲到。你看你學完《弟子規》你心安理得，你心一安你就有智慧，你就知道多問問，多調查研究。如果你沒有學《弟子規》，你心浮氣躁，這個事情你能發現嗎？你要發現不了，這個傷害就形成了。這個傷害形成是員工沒有積極性，他覺得很委屈，下次公司讓我加班我真的不加，我加班我質量也不好，含一肚子委屈，我們加班的時候公司看不到，我們加班的時候公司沒有獎勵，做為白領，加班是白加，一到打卡晚了，扣。在我學了佛以後，再往因果上分，這種惱害，這種佔別人便宜，人家九點半為公司付出，你沒給人加班費，人家晚五分鐘，你扣人家三百塊錢行政獎，這個錢你敢拿回家來嗎？你公司要這個錢不遭業嗎？你懂因果這個東西你能碰嗎？不能碰。所以公司的制度沒好壞，好壞在於你的起心動念，你看這條這次免了，不僅免，全公司局域網通報表揚。再一問，父母還有病，公司加班回不去，爸爸媽媽沒人照顧，這裡邊事多了，每件事都是感人淚下的一些故事。你說你學了《弟子規》，發現你員工這麼好的心，這麼好的付出，你不喜悅嗎？你不感動嗎？你不覺得這種公司愈辦愈帶勁嗎？你不覺得你因為擁有這樣好的員工你感到驕傲嗎？樂莫大於此，善莫大於此。

是不是就不罰了？罰。我們這售後服務部呼叫中心，什麼叫呼叫中心？外邊打電話來修爐子，他來接電話，接電話，你要修爐，爐號、地址、家裡電話、戶主姓名你都得記清楚，你才能把這個工單派給售後服務的工人，去把這個爐子修。馬虎、大意，丟三落四，張冠李戴，驢唇不對馬嘴，這種事情經常有。A座寫成B座，一三九寫成一三三的手機號，這經常有，張先生寫成李先生，五點鐘寫成七點鐘，十五點寫成五點，經常有，下午三點寫成五點，不規矩，沒有養成良好的工作習慣。三月份說，三月份不聽，四月份說，四月份不聽，五月份說，五月份不聽，到了六月份，售後服務部經理說，胡總，這必須得罰，要不然她不長記性，這個孩子特別自私自利，怎麼說都不行。所以我們覺得別人都那麼認真，這個孩子這樣做我們不罰，別人的心理不平衡。我說你為什麼要罰她？第一，影響業務。我說這個我同意。第二，別人看她這樣，別人心理不平衡。這我也同意，我說還有沒有第三？他說沒有。第三，罰她我說要讓她改變，如果你做為部門經理，你罰她是為了要教育她，別的手段不行，怎麼說都不聽，她這人就認錢，我用錢來罰妳，善巧方便，妳不是在乎這個嗎？妳不是對這個有感覺嗎？我用這個來刺激妳，讓妳覺悟、讓妳知過、讓妳改過，我說你們要這個出發點我同意。

你看看這個學要講，過要改，在公司內部研討，我說我突然想到，這個扣多少錢？這次得扣二十。我說這二十塊錢你們準備怎麼用？他沒用，二十塊錢。我說你過去怎麼用？過去沒用，公司就扣了公司留著。我說這個姑娘犯的錯誤是粗心大意是吧？他說就是小事細節特別不注意。我說現在書店有一本書，叫《細節決定成敗》，這套書多少錢？我原在公司曾經給他們買過這些書。那經理說不知道。我說這個錢我不要，公司不要，把這個錢回饋給這個員工。

你們用這二十塊錢去買一個能讓她覺悟，幫助她覺悟的一本書，或者一件東西。你看我這突然想到，這是隨緣，要罰錢了，這不是我攀緣，不是我沒事，我找這些制度我要改，我不改，我等著你們。你制度定了就會有用的時候，用的時候，你這個起心動念我就能察覺到，我就可以用《弟子規》來衡量。這個經理一聽這樣，那胡總，以後別的員工，那罰不罰都一樣，反正最後也得給買書，也得會回饋，那不就大家都不在意了？我說你放心，不會，這風氣不會開，大家只會覺得感謝公司，真不是在乎這個錢，真是希望我們改變，提供更好的服務，而不被炒魷魚，提高工作質量，漲工資、吸獎金，長期在公司服務，多好！然後這個經理就買了《細節決定成敗》這本書，是外國人寫的，送到我辦公桌上，說胡總，你給寫個字，這個書是我自己掏錢買。你看我特別感動，我說十六塊錢，二十塊錢夠！他說別，我也做點什麼，您別說了。那個經理還特別靦腆，「您別說，您就寫字！」我的心裡就佛法無邊，這麼好的員工他就學你了，他就開動腦筋了。

你說你生活在這樣的企業裡面，你有這樣的員工，這比家還幸福。師父說要在企業落實家道，大道理，在家找不到的溫馨，找不到的溫暖，找不到的鼓勵，在這找到了。為什麼？作之君，作之親，作之師。我這個爸爸當好了，我這個老師當好了，我這個領導當好了，感得的這種果報。二〇〇七年一月份開始落實《弟子規》，到今年十八個月，經理自己花錢給員工買書，多大的變化。是他的員工，是他部門的人，他沒教育好。然後我在這個書上寫，「要給別人做好樣子，胡小林敬書」，你看得用「敬」字。你不能說我是董事長，「胡小林」就完了，做好樣子工工整整，我字寫得不好，但是一筆一劃做到。經理拿到這個東西送給這個員工，眼淚就下來了。

你看公司哪是跟我們過不去，咱們明明做得不好，早就該罰，從三月份一直拖到六月份，實在不得已，公司做了這個決定。做出這個決定，人家還拿出這個錢來幹了這個事情，而且沒想到這個錢還是我的經理拿的，你說這個人她下次還會不認真嗎？她還會拿這個事情不當回事嗎？我能想像到，我這個員工，她生活在這樣的集體裡，她心情有多麼愉快，她工作多麼帶勁，她有多願意上這個班，她多願意把生命的時間花在這種公司裡邊。在這裡沒有畏懼，在這裡沒有恐慌，在這裡沒有謾罵，在這裡沒有居高臨下，沒有扯題，沒有是非。公司能否變成為人間天堂，以至於公司能否變成西方極樂世界，關鍵在老闆的君親師您當得怎麼樣？不該簽的合同不簽，競爭對手不詆毀，員工有病我們全部承擔，絕不給轉入社保。君這是決策，這需要勇氣，君是領導，這個話你胡小林不說誰能說得了？君的角色出現。你看這種正確的決策，正確的指導，公司肯定業務發展就健康，公司業務發展健康公司的錢就多，公司的錢多公司的工待就好，員工待遇就好，君很重要。指望著你，您是舵手，舵手沒有智慧，這個船往哪兒開，智慧在哪裡？在《弟子規》。

作之親，親在哪裡？怎麼當親人？現在誰還當過正常的爸爸媽媽，合格的爸爸媽媽，企業給了你這個平台，我這個企業有七個部門，就是七個妯娌，七個兒子，七個兒媳婦，我怎麼擺平？「利和同均，戒和同修，見和同解」。這個家是落實六和的一個非常好的平台，你平常哪兒找這些修六和的地方。所以當老闆幸福還得有句話，當學佛的老闆真幸福，因為你有地方練，你有地方實踐。作之親，那這七個兒子各有各的想法，各有各的業務，各有各的要求，各有各的習慣，各有各的脾氣。你一碗水端平，對事不對人，情、理、法不容易，誰沒有撒好點臭的，你能不能修平等心？大道理！喜歡的部門經理就願意多見，不喜歡的就不太見。如果都是你的兒

子，你偏愛能行嗎？偏愛、嬌慣了你愛的，傷害了你不愛的，這個親沒當好。你看七個部門，七個部門平等，真誠、清淨、平等、正覺、慈悲，平等了嗎？不平等。為什麼？問題不在這七個部門，你心不平。所以汶川會地震，我們心平嗎？你心不平，公司能不地震嗎？當了父母，都是自己的兒子，都是自己的血脈，平了。所以說老祖宗偉大，你這一親了你就平了。說血緣，靠血緣來管理，靠家族，為什麼？為什麼要靠血緣、靠家族來管理？因為他平等，血緣創造的結果就是平等，都是我的兒子。

我在公司我沒有血緣，那我怎麼平等？不是我兒子，我怎麼平等？慈悲。因為你血緣，所謂血緣之所以能做到平等是中間還有個環節，是愛，你只要把握住愛，有沒有血緣沒關係，啟發自己的愛心。愛透得出來嗎？我怎麼覺得好像我不愛？我對爸爸媽媽也不愛，我對員工，你讓我愛，我真的愛不起來，我成天煩。你知道為什麼？為什麼你愛透不出來嗎？道理不明白，道理不明白你就做不出來，信解行證，你就行不出來，行不出來得不到那種愛的快樂，你當然愛不起來。如果你愛起來，用愛的力量指導著，你在公司，你得到愛的回饋，愛對你的報答，你就會愈來愈愛，大愛無邊。所以，很多老闆很迷失，行於酒色場所，行於生意場，迷失了自己，麻木不仁。本來有一顆愛心，愛心透不出來，愛心不能起作用，為什麼？沒有教育。教育在哪裡？《弟子規》，早一天學早一天有愛心，多一天學多一分愛心。愛給我們帶來什麼？帶來幸福的人生，幸福的老闆。今天時間到了，就講到這裡，謝謝大家。