

各位老師，各位同學，大家好。下面我就接著上次向大家的匯報，就是我們企業如何落實《弟子規》，帶動企業發展，這個專題繼續向大家匯報。淨空老法師在講席當中經常提到，現在傳統道德教育要想落到實處，要想真正發展起來，要想真的得受用，我曾經請教過老人家，傳統文化弘揚，傳統文化發展，什麼是關鍵？鑰匙在那裡？老法師簡簡單單的一句話，「你要真用」，就這幾個字。當時老人家跟我說完這句之後，我說五千年的文化，這麼博大精深，這麼多的門類，這麼多的支脈，就是「你要真用」這四個字就行了嗎？通過這兩年在企業抓落實《弟子規》，學習《弟子規》，倡導《弟子規》，用《弟子規》，我愈來愈深的體會到老人家這句話，這四個字是正確的，是徑中徑，捷徑當中的捷徑。

我有很多朋友在我跟他們講完《弟子規》之後，說這個好像跟現實生活、跟我們企業的業務好像沒什麼太大聯繫，不會用，太淺顯了。現在經濟發展，科學發展，時代日新月異，《弟子規》這個東西好像覺得不會用，不知道怎麼用？我說我的師父曾經跟我說過，他的邏輯關係是這樣一種關係，要別人做到你先得做到，你要先做到那你必須得有個功能，你要有一種非常強的自我反省能力，要看到自己身上，對照經典有哪些差距。師父又接著說，這是一個凡夫一個普通人最難做到的，我們無始劫來之所以不能進步，就是發現自己身上存在的問題這種功能太差，這種本領不高，而我們這雙眼睛挑別人的毛病、看別人的問題一招靈。所以我們已經習慣於這樣，檢查自己難，特別是檢查自己再對照經典，難上加難，特別檢

查自己對照經典再對照這麼簡單的經典，難上加難，難上加難。所以我在帶領企業學《弟子規》的時候，我覺得做為一個老闆，做為一個領導，要想帶領大家學好《弟子規》，用好《弟子規》，你要操心，你要做個有心人。佛在《無量壽經》上說，「心常諦住度世之道」。你能不能學好《弟子規》，用好《弟子規》，關鍵在你心裡頭有沒有《弟子規》，你是不是個有心人。事事洞察，皆用《弟子規》來審察，人情達練，完全用《弟子規》這把尺子來衡量，久而久之你就入《弟子規》三昧，你就得心應手，你就游刃有餘。

我在這裡給大家舉幾個例子，我們在弘揚《弟子規》的時候，原來剛開始我也是講二十四孝，舜王的故事，古代的故事，好像離我們今天很遠，我發現效果不太好，他們覺得這個不是傳說就是寓言，誰現在也看不見、摸不著。從來從小也沒學過，現在全是國際化、科學化、商業化，除了計算機就是網絡，除了英語就是博士後，你這個東西，宋朝的，漢朝的，什麼夏朝的，夏商周的，覺得真的嗎？我就轉變了一下觀念，我試著找報紙上的每天發生在我們身邊的這些事情，我把它挑出來，這些新聞、這些事件，因為這是大家每天都碰到的，新聞不是傳說也不是寓言。我有一雙《弟子規》的眼睛，看到這個東西之後我就用《弟子規》來分析它，看這件事情的發生，從《弟子規》上找原因，找脈絡，找說法，找解釋，然後拿出這些解釋，拿出這些說法，跟同事、跟客戶、跟朋友來談，效果特別好。

比如說現在美國總統大選到了最關鍵的時刻，民主黨候選人希拉蕊是個女士，柯林頓總統的夫人，原總統柯林頓的夫人。希拉蕊出了一本書，這個書的名字我記不住了，暢銷全國，這是很多年輕女性和成功人士的崇拜偶像，很多人是她的粉絲。我在平常的工作當中，跟同事接觸過程當中，經常聽到他們議論，說希望希拉蕊能

競爭得過另外一位民主黨的候選人叫歐巴馬，是個黑人男的，我記不太清楚了。後來有一天我上班之前看報紙，突然發現希拉蕊出局。我是很少看報紙，但是為了找材料能夠宣傳《弟子規》，我說我看一看這個希拉蕊為什麼出局？結果報導，說了一句瞎話，讓記者暴露出來。什麼瞎話？波黑塞族、科索沃，民族宗教矛盾，當時這有戰爭，美國也介入，在戰火紛飛的戰場上，希拉蕊說她親自到了科索沃。她這個意思是說她不避艱險，冒著生命的危險親臨第一線關心人權、關心民族問題，她為美國的外交政策敢於付出，儘管她是一個女的，她做出了一般人做不出的事情，大概是這麼個意思。結果這記者一查，她從來沒有去過科索沃，這件事情暴露出來了，輿論譁然，一夜的支持率就下來了，自己被迫，沒面子，說瞎話。我看這個機會來了，咱們看自己說瞎話，自己說瞎話的時候往往覺察不到。你看那個報紙這麼大一個爆炸性的新聞，現在特別是北京這個地區，特別是年輕人，特別是知識分子，特別是官員，對於國外的這些信息、敏感話題特別熱衷。我就跟我的同事們說，你們有人老輕看《弟子規》，覺得這是小孩的東西，我說師父在講經的時候說，白居易曾經問過一位法師，什麼叫佛法？什麼叫佛教？那個法師說「諸惡莫作，眾善奉行，自淨其意，是諸佛教」。白居易哈哈大笑，說這就是佛教，這有什麼難的？那個老法師說，三歲孩童能背得，八十老翁做不到，十六個字，三歲小孩能背下來，八十歲的老翁、老人家做不到。《弟子規》亦復如是，「凡出言，信為先，詐與妄，奚可焉」。你看這是《弟子規》第四部分，第一部分「入則孝」，第二部分「出則弟」，第三部分「謹」，第四部分「信」，第一句話。我說希拉蕊沒有做到，沒學《弟子規》，簡單嗎？《弟子規》，不簡單。美國總統翻車了，翻就翻在這句話上，沒達到目的，政治生涯從此結束，而且灰頭土臉走下政壇。這十二個字

看起來平平常常，你說它是二百年前的文章，「凡出言」這三個字，「信為先，詐與妄，奚可焉」，除了「奚」和這個「焉」字是古文當中用的語氣助詞和問詞，疑問代詞，剩下這十二個字，我看六歲、七歲剛上學全會了，做到真難！但是做到你就得利。所以做為老闆，做為企業的領導人，做為一個單位的負責人，要想推行《弟子規》，就不要放過我們身邊每天在發生的這些事情。要捕捉住這些材料，反覆的宣講，他山之石可以攻玉，用他人的經驗、教訓、錯誤，練習《弟子規》的實驗，練習《弟子規》的解剖，用《弟子規》來解剖它們，久而久之《弟子規》就熟了，印象就深了。佛在《十善業道經》當中，我記不是很準確，有這麼一句話，「菩薩有一法，能斷一切諸惡道苦，謂晝夜常念思惟觀察善法，不使毫分不善間雜，是即能永斷諸惡道苦」，大概是這個意思。你看晝夜觀察思惟善法，從時間上，無論一切時、一切處，見一切人、處事待人接物不間斷。心上真有《弟子規》，先從報紙、雜誌、電視他人身上的問題練起，熟了對自己就有感覺，我們上來對自己的問題就把握得很準，就看得很清楚，這個東西很難。這是一個我自己的體會和竅門，與大家分享，拿出來跟大家討論。

這個《弟子規》在企業落實，我上次跟大家說了，它是一個長期過程，第一不能抱著急功近利的態度，說我通過學習《弟子規》，我要達到我自私自利的目的，這個不可能。為什麼不可能？那什麼意思？《弟子規》讓我做貢獻，《弟子規》讓我學雷鋒，《弟子規》讓我犧牲自己為了別人，你現在要這麼跟大家宣傳《弟子規》，很多人拒絕、排斥，現在是自私自利的社會，強調人權的社會，強調以我為中心的社會，強調以人為本的社會，你讓我學《弟子規》為了他人。這是我要告誡給諸位老闆、諸位領導、諸位朋友的一個方面。《弟子規》看上去全是利他，但是依據佛法，自他不二，

利他即是利己，自利就是利他，利他就是自利，這個要反覆給員工、給同事講。

我在企業講《弟子規》的時候，經常開篇先給大家講三個故事，一個「水知道」，日本江本勝博士做了十二年的水實驗，幾百萬次，其結論，發現水有見聞覺知，換句話說，水知道人的心念善與惡。讓那個水，他做了個實驗，讓水先看，我記的不太清楚，好像是五杯水，看五種不同文字寫的「愛」字，給它凍起來之後，放在冰箱裡零下五度，兩個小時以後拿出來，在高倍的放大鏡下看水的冰的結晶，對稱好像是六邊形，非常美麗。同樣這五杯水化掉，放在透明的玻璃杯裡頭，再用五種文字寫的「恨」字，再凍起來，如法泡製，凍上冰以後再用高倍放大鏡觀察冰的結晶，發現這個結晶不封閉了，散亂了，成點狀、棍狀。你看這個實驗說明，我們人的心念善惡決定了我們周邊事物的好壞，你念念向善、你念念充滿愛心，這個水它的反應，跟你念念瞋恨、念念嫉妒、念念憂慮和牽掛的結晶不一樣。很多朋友可能沒有看過江本勝博士寫的這本書《水知道答案》，我在這裡給大家講這個故事的意思是說，《弟子規》當中這一條，「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載」，這個東西說的非常堅決，凡是人皆須愛，凡和皆是什麼？沒有什麼商量的，甭管這個人跟你什麼關係，甭管這個人對你有恩還是有怨，甭管是親人還是朋友還是陌路人，凡是人，甭管是農村人還是城裡人，甭管是老員工還是新員工，甭管是骨幹還是一般的工作人員，甭管是你的心腹還是你的親信，我說在公司裡面，凡是人，標準是一樣的，皆須愛，都要愛，沒有說在這個愛字上打過折扣，說愛的程度怎麼樣，什麼地方愛，什麼事情上愛，皆須愛。天同覆，地同載，告訴你原因，我們在一條船上，就是佛法說的，我們是一體，善巧方便到了極處。因為什麼？《弟子規》是對孩子，你要給他講「一體、

自他不二、不二法門、不一不異」，這孩子肯定不懂這個意思，別說他們，到今天我們理解起來都很困難。「天同覆，地同載」，多形象，老祖宗用這六個字，把我們跟大家的關係，這麼形象的，而且這麼有說服力的，在孩子的腦海當中深深的紮下來，我們在同一片藍天下，同一塊土地上，我們是一我們不是二。等他大了以後，如果有幸聞習佛法，舉一反三，看到經典當中說到我們跟眾生、盡虛空遍法界，「十方三世佛，共同一法身」，是一不是二。你說《弟子規》簡單嗎？不簡單，這六個字就是法性，這六個字就是真如，這就是如來，這就是性德。不經意當中，六個字把為什麼要愛，我們跟他人什麼關係，把這種事實，這麼簡單的語言，沒有花裡胡哨的東西，解釋得這麼清楚。

所以讀《弟子規》，要懷著一種感恩之心、要懷著一種感激之情你來讀它。師父在跟我講，在講席當中經常講，面對經典的時候就如同面對佛菩薩，就如同面對本師釋迦牟尼佛，你在讀經典，你在打開經卷，你的感覺不一樣，如對聖人。所以學不好《弟子規》，得不到體會和真實的感受，問題沒有出在經典上，問題出在我們的真誠心、恭敬心、敬畏心不夠。所以印光老法師在《文鈔》當中說，「一分誠敬，一分利益；十分誠敬，十分利益」。我們對《弟子規》的誠敬度到底多少？你心裡真拿它當回事嗎？你拿它當真嗎？你有沒有那種愛不釋手、如飢似渴的感覺？你覺得它是寶嗎？我看我很多朋友剛開始學《弟子規》的時候沒有這種感覺。所以人家老問我，學好《弟子規》關鍵是什麼？我說我的師父在講席當中說：真幹。怎麼才能真幹？誠敬；換句話說，你拿它當回事。你看，在自己，不在經典；在內，不在外。

我有個同事，那是我們公司一個新招的財務，一個女同志，不到三十歲，頭髮半禿，一片一片掉。在一個企業，凡是有人在一起

的時候生老病死是經常發生的，老闆身邊發生的這些事情就是你利用學習落實《弟子規》的機會。她是一個非常非常，用我們現代話來講，低級職員，不是骨幹，也不是部門經理，主管也不是，剛剛到來，不到三十歲一個姑娘。擠地鐵上班，大庭廣眾之下，公共場所，她不是老闆，她也沒有車子，這麼大熱的天，她又不能戴帽子。我那天無意之中跟她打了一個對面，發現她左半部的頭髮基本上掉完了，把右邊的頭髮挪過來，一見我面就低頭見不得人，臉一紅一側身就走過去了，連一句話都不敢說。我當時就想到這句話，「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載」，我就靜靜的站在那兒，我就沒進辦公室，我們活的時間拿愣的時間太長了。我就想我胡小林，如果做為一個五十四歲的人，結了婚生了孩子，走完人生大半了，有錢有地位，我如果頭髮禿了，我去應酬，我去走在大庭廣眾之下，我是一種什麼感覺？我就責怪我自己，我怎麼感覺不到她的感覺？我怎麼就一點也沒有那麼不好意思？那種靦腆羞愧的那種感覺？這跟男、女同志沒關係。我進了辦公室我就坐在沙發上，我說今天我不找到這種感覺我不上班。我就靜下來，想我如果是她，我到我去的餐廳我會怎麼樣？我如果是她，我到了我的談判室跟客戶談判合同我會怎麼樣？我如果是她，我到理髮店理髮師怎麼給我理髮？我到商場買東西，服務員會怎麼看我？如果有人譏笑我，我會有什麼感覺？我在那反覆的品味，反覆的查找，我似乎有一點聯繫，找到一些感覺，我覺得還不足。我就想到我得病的時候，因為得癌症化療，每天早晨八點半，從靜脈打進藥水，到下午四點半，躺在床上，一次療程十一天，外面出去休息十天，二十一天再回來，八個療程。一個小時吐六次，沒得吐了，你想六十分鐘吐六次，平均十分鐘一次，痛苦極了，抱著盆離不開。一聽見走廊醫院推車送飯就嘔吐，那個反應，腸胃道反應，一聽到咕嚕響就嘔吐，我母親來看

我，身上帶炒菜的味我都受不了。這是第一天，到最後第十一天的時候連床都起不來，但是有一個現象，到了晚上九點半以後開始有餓的感覺，渴、餓，白天你帶著化療的狀態，你被藥物控制，你根本就不想吃、不想喝，九點半了，醫院都熄燈了，那時候想吃點東西，想吃點涼的，這個家裡人都有這個經驗，就給我準備點西瓜我吃，我根本沒有辦法吃，吃一口吐三口，到了晚上九點半狼吞虎嚥，就吃點西瓜，什麼也吃不了，什麼肉、主食都吃不了。有一次忘了，媽媽沒給帶西瓜，我就跟我一個同事打電話，他們家就在301醫院的旁邊，我說我特別的渴，想吃點涼的，我們一個單位的，我說你能給我送點西瓜嗎？他有小孩，幼兒園剛接出來，我記得好像那天是星期三，全托，星期三晚上接。他說沒關係，我給你送去，買了西瓜就給我送來，到這都十點多鐘了，你看第二天早上還上班。我就想起這段故事，當時那心裡別提多感激了。我三十五歲得的病，五十二歲學的《弟子規》，二十多年了，將近二十年麻木了，當時那種感激，當時那種激動、感恩，好像離我，沒有這種功能了，被今天的商業社會給污染了，不知道什麼叫感激，不知道什麼叫謝謝，有奶就是娘，有合同就是爹。我想這個員工在公司是最低級的文祕，但是她現在是全公司最痛苦的女孩子，哪個女孩子不愛美？我要關心她，我要做出表率，我要讓大家看我是在如何落實《弟子規》，你要真幹。

我就把她請到我辦公室，記得小姑娘姓張，進我辦公室她特緊張，因為她平常根本就沒有機會到我辦公室，我辦公室什麼樣子都不知道。所以我能看到她那種哆哆嗦嗦、緊緊張張，說話也結巴，聲音又小。我給她倒杯水，我說妳坐下，我說妳這個頭髮，能告訴我怎麼回事嗎？她說到西醫那兒去查，沒有什麼原因，就說可能是精神原因，可能是休息不好，或者是工作壓力太大。我說妳看過沒



有？說我看過。我說妳願不願意試試中醫？我說我認識一個好中醫。她說別給您添麻煩了，我就夠不好意思，您那麼忙。我說我不忙，我說我忙不忙妳不用管，妳要同意我就把這個中醫用我的司機給接來。那怎麼好意思？那太不像話，我自己去。我說妳出門不方便，這一週五天上班就夠難為妳了，你再跑到中醫醫院去看病，我說妳聽我的，我既然是你的領導，這個事我替妳辦。我就把中醫請到辦公室給她號脈、扎針。我來之前我到財務室去看她，全長出來了，特別高興。從去年十月到今天，每個禮拜七服藥，堅持不懈，一天比一天好，一個禮拜比一個禮拜好。再碰到她，那種爽朗，那種自信，那種喜悅，那種幸福，真讓人看了感動。後來我就繼續問她，我說妳結婚了？她說我結婚了。我說妳自己覺得妳是因為什麼病？因為什麼原因妳頭髮會禿？她說，因為那時候我們很熟了，我們一起看病、請太夫，她對我已經親密無間了，她說我就是跟先生老鬧意見，我說一句話，他就有十句話堵住我，我根本就沒法表達我的意思，所以心情特別不愉快，別說話，一說話就吵架，我又吵不過他，我嘴又笨，我又心裡悶氣、憋氣，我覺得是這個原因。你看學《弟子規》的時候到了，我說妳是這個原因，這個原因咱們公司有藥。她說咱們公司有什麼藥？我說咱們公司是學習《弟子規》。她說《弟子規》跟這有什麼關係？這倆口子吵架。有，有關係，怎麼沒關係？夫妻是朋友，夫妻都是人，《弟子規》上說了，「將加人，先問己，己不欲，即速已」、「恩欲報，怨欲忘，報怨短，報恩長」，「見人善，即思齊，縱去遠，以漸躋」，這都是處理人與人之間的關係，我就不相信我在這麼多條當中找不到對妳這條。我就說妳為什麼要選擇跟他結婚，他肯定有讓妳感動的地方，我說妳好好回憶回憶。她就跟我講她倆相識過程，當時他怎麼幫她，他怎麼愛她，他怎麼支持她，說著說著眼淚就下來了。那是對妳有恩吧

？點點頭，有恩。「恩欲報，怨欲忘，報怨短，報恩長」，妳沒做到，妳現在倒過來，恩全忘，怨永遠記在心上，報怨的時間長，報恩的時間短，我說妳多想，我跟她講《十善業道經》，「菩薩有一法，晝夜常念思惟觀察善法，令其善法念念增長，不令毫分不善間雜」。我說妳結了婚總是看到他負面的、不好的，我說妳再給我舉個例子，妳們倆因為什麼吵架？她就說他對我特別粗心大意，我給他發了短信，說我今天晚上八點半到家，我結果到家，他連飯都沒做，他根本就不愛我。我說妳短信怎麼說的？說今天晚上我加班，我八點半到家。我說妳這個短信沒有說讓人做飯，誰到晚上八點半不吃飯？那他躺在家裡看電視。我說妳冷靜一點。他就是不愛我，這個事太多了。你看她被這種怨恨充滿心間，她沒有檢查她自己這個短信發的不好，沒給人說清楚，就這個一晚上飯也不吃了，吵了一會睡覺了。學習完《弟子規》之後，轉變角度，落實《弟子規》，夫妻的感情愈來愈好。師父老人家在講席當中說，一個病要治好，七分在心，三分在藥。她能好，我自己這麼琢磨著，主要是夫妻關係愈來愈和好，她回去讚歎多了，表揚多了，肯定多了，鼓勵多了。先生？我問她，什麼反應？他老覺得特慚愧，做得特別不夠。她說我特謝謝您，我又找到那種初戀、結婚的感覺了。你說做為老闆聽到員工說這句話，頭髮長出來了，家庭關係改善了，往究竟處說，佛法有邊嗎？佛法無邊，《弟子規》跟佛法有二嗎？無二。

我這麼一做，全公司的人都在看，說胡總一個禮拜接大夫，這湯藥七服喝完了，下個禮拜？下個禮拜我照接，我還就跟司機說好，每個禮拜你把大夫從中日友好醫院、北京中醫藥大學接到我在西城區辦公室，就給她看病，沒第二個人，不是撿草打兔子，說幾個人一塊看，順手老闆看完了稍待一下給人家看，就是為了她。而頭幾服藥我記得好像還是我那司機幫她抓，我怕她不認真，她上班沒

時間。師父說要真幹，我就不相信一個企業員工沒有得病的時候，這個時候是我們最好利用《弟子規》的地方。你說你布施，佛說的四攝法，你是愛語，你是利行，你是同事，這四個方法，都給交代這麼清楚，八個字，沒有一個晦澀的字，全明白什麼意思，「天同覆，地同載」，這六個字，天地這麼簡單，你不幹不得利益。所以通過這個員工治好了病，改善了夫妻關係，使我對《弟子規》愈來愈有信心，原來《弟子規》能夠和諧人的矛盾，和諧客戶的矛盾，和諧分包矛盾，和諧部門矛盾，和諧人與人之間的矛盾，這個我有信心，能治好病這個我是真正的沒想到，我是覺得當時我沒有想到，因為我聽說過這個病不那麼好治，一旦掉了以後，恢復起來可難了，她是精神上的病，神經系統的病好了，那對我是很大的鼓勵。

我上次跟大家匯報，說我在公司落實《弟子規》，首先從售後服務部開始，售後服務部是專門修鍋爐的部門，它最忙的季節是每年的十月十五到來年的三月十五，這個供暖季，因為鍋爐要取暖，為了取暖而用。我們每年在供暖季期間，平均上門修爐子四萬次，供暖季之前是淡季，我們搞技術培訓，搞《弟子規》培訓，供暖季沒開始之前，我把咱們廬江中心的周泳杉老師的「新世紀健康飲食」做好，四萬套，蔡禮旭老師的「幸福人生講座」，四十個小時，四萬套，《弟子規》的書四萬套，鎮門寶典等等都配好，我在供暖季的動員大會上我跟這幫孩子們說，二十一、二歲了，我說你們學了《弟子規》，落實了《弟子規》，不同程度上，都得到《弟子規》的利益。我說咱們供暖季要開始，你們要走出售後服務部深入到千家萬戶，按淨空老人家的意思、話語說，你們都要佈道。我說北京是政治文化經濟的中心，染污重，煩惱習氣深，你們都是佛菩薩，知道在你們的背後千百萬個家庭等著你們，他們買不到《弟子規》，看不到蔡老師跟周老師的盤，你們要把這個東西帶去送給他們

，把你們切實的學習體會和收穫匯報給他們，你們就是孔子，你們就是今天的孟子，功德無量。你們多送出一份盤就可能少有一個家庭離婚，你們多送出去一份盤就可能有一個孩子少住一次監獄，你們送出去一份盤就可能有一個人不得癌症。他們當時他們也不理解，修爐子，這東西都挺貴的這一套，特別像蔡老師的盤，四十個小時，四、五張裝修的特別精美，透明的塑料上面印著老法師的墨寶，再加上我從圖書館書店買來《弟子規》的書，塑膠封好那本書，那一套書加上盤，我沒算過，反正也得二、三十塊錢差不多，你想四萬套，我這修爐子，便宜的十塊錢，貴的當然是可能有幾百塊錢，還有保修，免費上門服務，在保修階段，爐子是兩年保修，我的員工：我這糊塗，咱們這個送書是光送收費維修，他給了錢，咱們能掙了錢的這些客戶，在收費狀態下的這個維修客戶咱們給盤，還是說保修就不給了，因為咱們本來就是免費的，還白送書？我說保修、收費維修這兩種狀態的用戶都要送，不許有分別心，就是咱們的業務劃分，說今天在保修階段，明天再來維修階段。做為他們來講，他們的困難，他們的災難，他們的苦惱，跟收費、不收費沒有關係。你老闆這麼做，拿出幾十萬來，這一供暖季就這麼招呼，他能夠通過這件事情看到你動真格的，你不是玩虛的。

我們去年二〇〇七年刻製法寶花了四百萬人民幣，我們大概一年要修四萬次爐子，四百萬人民幣做的這些法寶，公司、財務、辦公室、行政、預算部門都說多，我們一年運行經費、預營經費一千二百萬，我們印法寶四百萬，等於一千六百萬，三分之一增加。胡董這個成本太高了，這不是四十萬、四萬，這是四百萬，您說這一年整個公司預營成本才一千二百萬，您這一下拿出四百萬幹這個。我說我跟你們算筆帳，我在上次跟大家匯報的時候說，公司銷售部有個銷售員得了癌症，鼻咽癌，橫紋肌肉瘤，二〇〇六年十月份發

現做手術，一直到今天快兩年了，我這個數據是截止到二〇〇七年年底，因為我們給他上四險一金（醫療保險），二〇〇六年十月到二〇〇七年十二月份，一共從社保、醫療保險支付醫療費用一百三十萬。我說諸位朋友、諸位同事，咱們姑且不論拿得起拿不起這個錢，反正不是我花，國家花，一百三十萬人民幣一個人，十五個月的時間，爸爸媽媽還在，白頭髮照顧黑頭髮，女兒三歲，結婚五年，你說帶來精神上的痛苦，我上次跟大家匯報，今天轉到耳朵上，明天轉到喉嚨上，癌症轉移，腦臚骨上，壓迫腦神經，嘔吐不止，眩暈，轉移到肺上，肺積水，每天家人活在戰爭狀態下，不敢檢查身體，一檢查身體，哆哆嗦嗦到這個實驗室去取結果，就深怕他今天又轉到哪，全家人生活在這種煎熬之中，那種感情上的衝突，那種蹂躪，一百三十萬事情是一回事，全家人這十五個月怎麼過來的？我說我四百萬做這個法寶，有一個人不得癌症我就賺本了，我就夠了，我說我就算這筆帳，我說你們明白不明白？點點頭。我說這夠了，四百萬算什麼？一個人得癌症，十五個月一百三十萬，全家老少拖在那裡，像越南戰爭一樣不能拔足，愈陷愈深，感情多痛苦，精神壓力多大。病從口入，禍從口出，要把健康飲食送給他們，要改變我們飲食觀念。我們在周老師那個盤面上我們重新設計了，我親自寫的這個盤序，就是盤的封面。為什麼醫療設備愈來愈先進，為什麼藥品愈來愈貴，經濟食物愈來愈高，而人們得病的機率愈來愈大？現在幾乎找不到一個家庭說我們家沒有高血壓、糖尿病和癌症。請你們走進「新世紀健康飲食」，在這裡你能得到健康的身體。當時我那個刻盤的問我，製作單位問我，他說要寫上公司敬贈嗎？我說不行，這個跟公司沒關係，不是商業宣傳，不需要別人知道，把老法師四個網站寫在盤面的後面，我說萬一他要看了封底，他要打開老法師的網站，那何止是吃出健康問題，多少佛菩薩去西

方又從這出現了。我說各位大德，各位朋友，如果一個人，老法師在講席當中說，能夠度三個人去西方，我記不住怎麼說了，反正那就是功德太大了。要認真的送，有機會認真的講。

今天我就帶來了一份我們用戶給我們寫的表揚信。我在這裡給大家讀一下：

依馬壁掛爐售後服務部：因我家暖氣出了問題，曾四次煩找貴部派人來我家查找漏水等原因，特別是六月十二日，今年，暖氣修好後造成壁掛爐水壓升高漏水，我將情況反應給貴部，你們三十分鐘內就派人趕到我家，及時處理了問題。未見過面的呼叫中心的女同志是位善良、人情味很重的人，您的誠信使我永遠銘記在心。一個多月來，貴部的徐來同志、盧文濤同志和張德強同志來我這裡工作，表現非常好，他們心懷公司的訓導，《弟子規》的做人教導，按您布的嚴密規章制度辦事，從沒有收過一分錢。天氣很熱，我想讓他們喝點水都被他們謝絕了。他們的服務使我很感動，很受教育，他們做人品質是高尚的，工作作風是優秀的，技術是過硬的，在商業市場激烈競爭中，依馬品牌定會得到老百姓的充分認可和信任。最後再次感謝您們，願您們的事業更加興旺、發達。北京市崇文區西花市新景家園東區五號樓三南園，1002號房，趙慶龍（七十歲），二〇〇八年六月十六日。

這是表揚信，這是收費維修，每次上門都要給錢。這篇信，七十歲老人寫的，他犯不著要寫這個東西，他完全可以不寫這東西，七十歲的老人寫這麼一篇信也不是個什麼事，他是真被感動。《弟子規》簡單嗎？我上次跟大家說過，我們的維修工是河北省農村地區中專畢業的學生，來到北京這個大城市，來給城裡人修，他們有幾個弱勢，第一，他們較之這些被修爐子的、被服務的對象，他們的文化水平不高，第二，他們是外地人，北京是城裡人，這種地區

優勢，他們要承受，第三，能夠買得起房子的人都是有錢人，他們沒錢，他們是沒錢人給有錢人服務，第四，他們都是孩子，他們給成年人服務，給大人服務，第五，他們服務完要把錢拿回公司，換句話說，要把別人的錢拿回來，很弱的弱勢，這種雙方服務與被服務的關係當中居於弱勢，能得到這樣表揚的信實屬不易。經常出現推推搡搡、打打罵罵，你先修吧，修完了我再給你錢，修完了不給人家孩子錢，一要就給人推出門，關在門外，一站站好幾個小時，經常的事情，騙人家孩子。我跟公司說，你可不能先讓人家繳錢再修爐，咱們要相信客戶。但是很多人不自覺，修完爐子換了件，爐子運行正常了，掏錢的時候不給，沒錢，太貴，回去跟你們老闆說打官司！挺難的，身邊又沒有領導，又是個孩子，人生地不熟在北京。是什麼東西和諧了這樣這種非常衝突，很難調和的利益關係？是他們身上的《弟子規》的精神，感動了他們。

同樣是發生在售後服務部，我們一個小組長去修爐子，胡董說了，要送《弟子規》，要送法寶。敲開門，按著上面的時間到了，敲門上門服務，開門的是個小伙子：找誰？你們家爐子壞了。嗯，頭一甩。我們這小伙子問：這什麼意思？找他。甩個頭什麼意思？說找他。找他？他是誰？就不說話了，又回到客廳，蹣跚坐在沙發裡面，腳還搭在茶几上，在那看電視。我們這小伙子，組長，套上鞋套進屋了，找他，就得找。你們家爐子是壞了嗎？爸爸衝衝衝裡屋出來了，「來了」，客氣，「就這爐子」，什麼現象，解釋完了就完了。修完了得簽單，我們的工單寫得很詳細，什麼時候修的、換了什麼零件、哪個工人修的、你到底滿意不滿意、到你家抽煙了沒有、喝酒了沒有、有什麼投訴，是不是，工號都得寫在上面，一式三聯，公司一聯，小伙子一聯，然後再用戶留一聯，這都得辦。修完爐子再找，那孩子還躺在沙發上，說修完爐子您簽個字，找他

。我們這個組長就進去找他爸爸，給他爸爸交代完了，他就把他爸爸叫到廚房，因為這修爐子在廚房，他說這是您兒子！對，老人特痛苦，他說是。關係不太好吧？別提了，這是最痛苦的事，真不懂事，您別往心裡去，沒教育好。這個小組長很有心，就掏出來，說我這有《弟子規》。他說《弟子規》什麼東西？這是蔡老師講的，四十個小時，您看一看，教孩子孝順，和諧家庭矛盾，我看了。就是我上次跟大家說，掙了錢天天晚上到網吧，一泡泡一晚上，就那小伙子，學了《弟子規》以後再也不去了，就是他，他把《弟子規》送給這家，他改變特別大，他說這真是好東西，我原來就像他一樣，不懂事，爸爸媽媽話不聽，我學了以後，公司領了我們學完以後，特別特別管用，他說您讓他看。這個用戶拿到這《弟子規》說聲謝謝，這小伙子走了，沒過兩天打電話來，到公司文化部表揚，這東西真好，講得這麼清楚，這是你們在哪買的？我們怎麼就買不到這個東西，這「幸福人生講座」？要是有了這個東西這早點看，哪個家庭會有這種問題？這教孩子咱們不知道怎麼教育？我在國外還有親戚，他們的孩子同樣存在這問題，你們多給我幾套行嗎？我買也可以。你看，修這爐子小事，拯救一個家庭，拯救一個孩子。他說你們這公司太偉大了，你們怎麼就想起弄這來的？現在誰還忙這個？他說你們公司可了不得，你們是國營還是私企？文化部說我們是民營企業，私企，說老闆自己掏錢，不是國家的錢。他說國家單位應該向你們學，如果全社會都這樣做，你說這社會不就和諧了嗎？這不就沒矛盾了嗎？

賣爐子是個什麼生意？較之於上市公司，較之於移動、石油、糧油，那小生意，一百人的企業，四萬次出門上門服務，你跟那種網絡公司、手機公司、上市公司，大托拉斯，沒法比。但是我跟他們算一筆帳，四萬個家庭，咱們就算三個人的家庭，十二萬人，我



們一年十二萬人接受這東西，這十二萬人就是種子。送到他們家了，他們看見了，他們摸著了，他們又有親戚，又有鄰居，又有同事，又有朋友，久而久之，這就形成風氣了！師父在講席當中說，《無量壽經》上有小行菩薩，有菩薩，小行菩薩，小行菩薩小在哪？修行上小行，小在心量，心量。心量小人就小、福報就小。咱們今天回過頭來審視《弟子規》，一百一十三件事，一千零八十個字，你看條條是向內，不向外求。向內求什麼？拓寬心量。「待婢僕，身貴端；雖貴端，慈而寬」，婢僕跟你是一不是二，你看寬，心量大，包容，慈是愛，寬是原諒、寬恕。「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載」，心量大！「將加人，先問己，己不欲，即速已」，心量大！「己有能，勿自私，人所能，勿輕訾」，心量大！心量大了隨之而來的是什麼？福大，錯嗎，老祖宗的話？量大福大，福是什麼？壽命、健康、財富，誰不想要？我們的用戶想要，競爭對手想要，廠家想要，設計院想要，公司的同事想要，是人都想要。師父在講席當中說，這個東西不分族群、不分國界、不分宗教，所以我說《弟子規》是放之四海而皆準，道理在這。它是給你一個最究竟，而且只有這一個方法，它不是說我心量大我可以得到福，我還有其他方法可以得到福，沒有了，要有老祖宗一定會告訴我們，量大福大。所以《弟子規》你通篇看，孝親尊師，「入則孝，出則弟，謹而信，汎愛眾，而親仁，有餘力，則學文」，都是增長自己的本事，拓寬自己的心量。

有些老闆問我，學《弟子規》能掙錢嗎？企業學《弟子規》能解決生活水平，提高生活水平嗎？學《弟子規》管用嗎？當飯吃嗎？答案是肯定的。所以還是那句老話，要自己做到，自己做到自己得受用，心量要大。你看我第一年，我先是給我那個客戶送《弟子規》，今年二〇〇八奧林匹克我有個領導朋友兼任國家體育館的館

長，是個老朋友，結果有一天，禮拜天，在一起吃飯就聊起來，我說您現在忙嗎？忙，馬上就要測試賽了。我說什麼叫測試賽？他說測試賽就是這個體育場蓋好之後，在正式比賽之前要測試一下，叫「好運北京二〇〇八」，三個比賽在他的國家體育館，一個是國際體操邀請賽、國際蹦床邀請賽、國際殘疾人籃球邀請賽。他就講，現在資金問題是個問題，又不給錢，可能就是磨合得不夠，組織這三次邀請賽，他說准許我出讓這冠名權，好運北京什麼什麼盃。這什麼什麼盃就可以是公司。而且跟我說大屏幕上可以打上你公司的名字，寫上你產品的商標，主席台上還有個大橫幅，二十六米長，二米六寬，對面計分台底下又有一個幾乘幾的，同時在休息場所還有個九十平方米的資料欄發公司的產品資料。去年冬天因為他們棉大衣都沒有，要靠這個錢來買棉大衣和飯，這工程很緊張，所以他可能有些制度上的溝通，資金的批准上可能有一些不太順，允許他們。還開起玩笑，他說你要冠名嗎？因為他知道我的生意不是零售，不是說面對千家萬戶，像在商場上賣洗髮水似的，您到這櫃台上買，買完您就回家了，我們是生意對生意，是開發商買我的，所以說一般的在體育場所，你看耐克服裝、像阿迪達斯，都是這種人，英文叫B to

C，商業對個人的銷售，我們是商業對商業的銷售，一般不做這種廣告，沒有什麼效果。因為開發商他去不去看那個比賽，我們一共才一百多個開發商，就這幾個固定客戶，我不做這廣告我一樣能做這生意，而且我十年也從來沒做過廣告，我也沒找過什麼體育冠名賽。我突然想到，這首都奧林匹克，而且他跟我說是國際體操邀請賽，十三個國家，一百三十多個記者，五個頻道，現場二十四小時連續六天輪番式轉播，而且主機位都跟我講了定在哪，計分牌也有，主席台上也有，比分台上也有，我突然想到，我說我冠名。他說

六十萬人民幣。我說沒問題。您別開玩笑，您也不需要去做廣告，花六十萬人民幣幹什麼？我說我有內容。他說好！簽合同，我就簽合同。我在這個主席台上，二十六米長，二米六寬，八個字，師父寫的「和諧社會，禮義家邦」，彩噴出來的。他說：胡先生，你怎麼了，就這八個字？我說：對。那你的商品叫什麼名字？我說這不重要。你有毛病，你花六十萬塊錢你不宣傳公司？我說用不著，我說我對奧林匹克最大的感覺得傷悲的地方，中國跟國外的區別是什麼？東方跟西方的區別是什麼？不是曼哈頓，不是摩天大樓，不是高速火車，不是高速路，不是現代化的機場，這是咱們跟人家學的。人到中國來看什麼？誠敬謙和，禮義家邦，文明古國，仁慈博愛，看這個，悲哀！人家誰在乎你的鳥巢？誰在乎你的水立方？誰在乎你的現代化？你都是跟人家學的，人想看看不到的東西。我說這一百三十個記者、這幾個電視台就盯著，師父說了，「一歷眼根，永為道種」，我就要用花錢我就要給社會一個信號，有一個企業，而且是私人企業，他居然花了六十萬買了這八個字，掛了二十天。師父說了，「學為人師，行為世範」，要做好表率，要敢為天下先。要人看到社會還有這麼一群人，還有這麼一個企業，他們在五濁惡世當中有他們另外的考慮，有他們另外的追求，他們為什麼這樣做？這樣做的好處是什麼？我覺得奧林匹克感動中國，感動北京，我們一點都沒感動，我倒是看到老法師這八個字在上面我真正著著實實的欣慰、感動，我覺得這個錢花的太值得。

在首都北京奧林匹克測試場，全世界人全來，體操，中國體操是強項，俄羅斯、羅馬尼亞、美國，那都是最頂尖的，在「和諧社會，禮義家邦」的這個標幅、橫幅之下，師父的墨寶，不是印刷體，閃閃發光，這不就是佛光嗎？這跟佛光有什麼兩樣？中國人民有的，世界上沒有的是什麼？和諧、禮義。果？世界家邦，幸福安樂

。你說這個心量就是這樣慢慢擴大的，這一點關係沒有，我是拿錢，一般生意人來講，打了水漂了。再講講外面九十平方米的布展台，也是易拉寶，塑膠下來，「和諧社會，禮義家邦」，豎版的，一個資料台，鎮門寶典《弟子規》、健康飲食、鍾茂森博士的「因果科學輪迴的證明」、老法師鳳凰衛視採訪、多元社會多元文化、還有雍正皇帝上諭，這些公開的見諸於媒體的，七萬套。就我那個資料台，天天排長隊，專門給這個會印製的塑膠袋，印製的文件夾，全是「和諧社會，禮義家邦」、「誠敬謙和」，搶著要：要錢嗎？不要錢。旁邊那其他幾個體育產品、中國移動那資料台冷清，他們是為了宣傳他們的新產品，什麼奧迪車、什麼耐克服裝、中國移動，全在我旁邊，沒人，別提我多欣慰了。他們就跟我說：胡董，好多人我看了，好像不愛看。我說：師父說了，這個C D二百年，他不愛看沒有關係，每個法寶有它的法運，會有人碰到，有三寶加持，你們要相信，這是正法，這是好東西，這是利益人民的，很多東西我們看不見。最後好多人打電話來說，我們在體育館拿到您的資料，我們上網查了您公司的情況，我們真感動，社會做這種事情的人太少了，真沒想到你們公司做這個事情，而且是免費的。像這種讚歎聲不止。能不能多寄幾套？我英國還有一個姑姑，我們在北京還有鄰居，我的領導還想要，天天這個，我們文化部就給寄，快遞。然後還有人問，你們這個公司是不是學佛的？是，那你們學佛的，還有什麼資料沒有？有，我說我們還全套的，公開場合不能發，那不是道場，不能流通這個。好多人就到我們公司來領，「山西小院」、「為什麼不能吃牠」、「和諧拯救危機」、「認識佛教」、「了凡四訓」。我說句實話，各位朋友，我們是生在福中不知福，當你看到這些老百姓他沒有機會碰到這東西的時候，他們得到東西他那種解氣、那種解渴、那種欣慰、那種如獲至寶，如貧得寶那

種感覺，我就生起慚愧心，我們是被泡在法寶之中不知足，不知精進，不知發憤。

這個活動歷時二十多天，送出去七萬多套，花了將近一百多萬，我剛剛說的四百萬還不包括這個。最可喜的是，這個體育館的物業管理公司、保安全管理團隊、武警戰士、新聞記者這些人全拿到了，拿到以後都是，不是打電話就是發短信，覺得你們是幹什麼？你們怎麼了？他覺得好像特別不可思議。像師父在講席當中說，現在正常東西不正常了，不正常的東西積非而是，自私自利本來是不正常，貪瞋痴慢是不正常，特別是在北京這個地區，現在特別正常。我們怎麼能夠不奮進？看到這些眾生、看到這些群眾在這種迷惑顛倒當中過得苦不堪言的日子，你胡小林怎麼想？師父在講席當中說，慈悲心生得起來嗎？菩提心有嗎？什麼叫發菩提心？自利利他，學佛人千萬不能光自利而不利他，您利不了他，你也自利不了。師父在講席當中說，我怎麼自利？師父說，你把利他的問題解決了你就自利了。那師父：我怎麼能夠把利他的問題解決？你自利了你就能利他，它是一不是二。換句話說，你教別人的過程就是自己學習的過程，孔子說的教學相長，它是一件事。菩提心是動力，是發動機，我們捨不得在菩提心上花時間，捨不得在菩提心上給它營養，滋養它，我們捨不得在菩提心上給金錢，為什麼？說白了，還是一個自私自利。說這菩提心發不起來，深心、直心、大悲心，馬鳴菩薩說這個心、那個心，什麼？為什麼發不起來？自私自利，沒有別的。這東西要練，信、解、行、證，這個行就是練。

我當時接觸師父的經教，接觸《弟子規》，我說句實話，我真的不信，我覺得耳目一新，如沐一股春風，這種感覺有，真的嗎這個因果？真行嗎？我真不信。理解嗎？反正邏輯上說得通，真的生活上沒感覺，我是走行門，我先招呼，我先幹，我大不了，我跟公

司說，二〇〇七年我拿出一千二百萬辦公經費，我說我就信老人家一年，我看我二〇〇七年這一年我到底是餓著了還是少簽合同了？我還怎麼著了？我在這幾次向大家匯報當中，我在二〇〇七年戒了酒、戒了肉，一次會沒開過，一個文件沒批過，一份報銷沒審過，而同時拿出四、五百萬幹這個事情。年底，我們每年平均的銷售額一億二千萬，一億六千萬，多了四千萬，四千萬相當於一億二千萬的百分之三十。壁掛爐每年二萬五、二萬三左右，不到二萬五，去年三萬一千台，多了六千台，六千台我們的稅後利大概是一千塊錢一台，六百萬。你看我花了六百萬，來了六百萬，這是一個側面。我沒發過脾氣，沒開過會，天天忙著送法寶。我剛開始學《弟子規》，學佛的時候，我不瞞大家說，我自己心底上一個意思，一邊做好事一邊掙錢，通過好事掙錢，剛開始是這個。我學佛了，我向善了，客戶信任我了，他願意把合同給我，我當時想的是這個。我送法寶，讓他們吃出健康來，讓他們孩子笑著，他怎麼樣？他高興！高興他買我東西，談判沒障礙，條款容易接受，價錢容易高。你看他不純，不是純淨純善，換句話說，就是師父說的，他不淨，他是善，三善道，他還有自己，還夾雜。這個我想大家都能理解，我圖什麼？我拿出錢來幹點，本來我從來不幹這個，我進了一步，小行菩薩，想構小行菩薩都構不上，還有個目的，還有種期盼，還有種追求，我要改變我在客戶當中的形象，我們是有公司的儒商，學佛、向善、不會騙人，實實在在，對不對？給人送法寶，博得人家的歡心，以後工作順利，交流起來不吃虧，對不對？改變形象，改變在客戶心目當中的形象，有利於商業運作，有利於公司的經營。

我這兩年下來我基本上都忘了公司的生意，剛開始是有很強烈，就是我見客戶、我吃飯，領導送什麼？開發商送什麼？設計院送什麼？我就針對他們不同的需要送之不同的法寶，因為是從原來純

商業的應酬，純商業的接觸，轉變到半商業半弘法。到現在，也不知道什麼時候就忘了這背後還有商業動機，一點也想不起來。甚至有些時候一晚上，吃完飯以後，跟領導吃完飯買完單以後，把法寶一送，飯桌上就全講這些東西，如果機會契機的話，我就給大家講講我的體會，掰開了，揉碎了，把修學報告。有時候人家問我，西方真有嗎？我就說，西方有多麼美好，是不是？還有西方為什麼真實存在？有些人對西方不感興趣，他對《弟子規》感興趣，怎麼教育孩子？我就說這孩子是怎麼教育的，哪些成功的和失敗經驗教訓，我們老祖宗是怎麼說的，《弟子規》是怎麼反應這些信息的。有些人說我這健康不行，我就說健康什麼問題。有些人跟你討論大的哲學問題，五四運動怎麼看？新文化運動怎麼看？咱們談談咱們的觀念。日本人為什麼，日本跟韓國這兩個國家，為什麼就孔孟之道就帶來繁榮富強？為什麼中國走向科學道路之後，反而追求德先生、賽先生（民主、科學），反而不如韓國跟日本？我就講講我這方面的體會。

講到這我想插一句，師父在講席當中說，中國的儒釋道三學、三教叫內學，內學是心性之學，修心，換句話說，向內求，不向外求。中國傳統文化，咱們回到這個主題上，它豐富、它偉大、它博深，博大精深，為什麼？他對心性的研究太究竟、太圓滿，內學。而西方發達的是什麼？外學，制度建設，法律制度，他不研究心性，他對心性著力著得少，花的時間少，從你生下來到你走，你這一生當中，你一切時、一切處，他都用法律給你規定好，清清楚楚。比如你哪能抽煙，比如說這孩子十三歲之前，在家裡你必須得請時鐘小保姆，比如說離婚的財產怎麼分，比如說這個勞工法怎麼解雇員工。就像老法師在講席當中說的，他對人是不信任，他信任他的制度。除了國外，外學，制度建設，那是避不了，也行，它是最低

的道德底限，六十分；而中國的內學，一百分，法律是最低的道德，儒釋道是最高法律，最究竟圓滿的自性法律，自律，它就這個區別。但是哪個更殊勝？當然是內學，成本低，起心動念就管住了。二〇〇六年好像全國公檢法系統叫辦案年，案子太多辦不過來。二〇〇七年案子是批下來，判了，執行不過來，二〇〇七年叫執行年，抓緊執行，到底誰欠誰的？各個地方的監獄全部人滿為患，各個地方的公安人員人數不夠，辦公地點狹小，辦公設備落後，擴充公檢法，從人員、辦公、監獄、附屬設施，那就大發展，誰的錢？上稅人的錢，這些錢用來幹這個。

我們的宣傳，家庭教育、社會教育、學校教育天天在培養人自私自利、競爭、自以為是、為所欲為，天天媒體、報紙、雜誌在培養犯罪犯，逼著人們在欲望的道路上愈走愈遠。另外一方面，我們把人民教育壞了，培養壞了，我們再把他抓起來，再把他判了刑，再把他關到監獄；我們花錢把他們培養壞了，我們再花錢把他們抓起來，管起來，到監獄裡再去教育，兩頭全是錢，這個錢用來幹什麼不好？這是一個奇怪的怪圈，一方面我們教育人民學壞，學壞之後，一方面我們把他抓起來，再給他關、殺、押。西方的外學，制度建設，比我們要強大太多，完善太多，同時人，還有猶太教、基督教、天主教，這些內學，相輔相成，幫助他這個外學，內外全有。而今天中國最大的問題，老祖宗的內學，究竟圓滿的教育和智慧全部放棄掉，制度建設又跟不上，國能不亂乎？民能不苦乎？看看工業文明到今天，兩百年的時間，再看看我們國家，我們的祖先，我們中華民族五千年的歷史，我想不需要太大的學問，不需要太多的計算，就能得出結論。從一九〇〇年到今天，一百年的時間，中國現在是什麼樣子？人民生活狀態什麼樣子？一千零八十個字，一百一十三件事，《弟子規》能救、能改變。所以學習《弟子規》、



落實《弟子規》是最經濟、最有效，來得快，紮得深，國家高興，家庭高興，學校高興，人民高興，全世界高興的一件好事，為什麼還要猶豫？為什麼不悟後起修？還要「欲何待乎」？還要等待什麼？「何不力為善，念道之自然」，這佛在《無量壽經》上都說了。「何不力為善，念道之自然」說的是什麼事？要真幹，心上真有，就行了，真幹，真有，你解脫了。

所以《弟子規》，我老在公司說，解脫大道，幸福大道。你要說它是什麼道？無量無邊的大道，財富大道、智慧大道、健康大道、和諧大道、孝敬大道，你說吧，無量無邊。所以兩年來在公司學習《弟子規》，落實《弟子規》，特別是向左，要把《弟子規》跟因果聯繫在一起，向右，要把《弟子規》跟公司的制度聯繫在一起，鳥之雙翼，《弟子規》一定能落實好，《弟子規》一定能給廣大員工、廣大的家庭帶來實際利益。《弟子規》不講因果不知道為什麼，《弟子規》不落在制度上制度還是自私自利、還是對立、還是控制，還會傷害員工的積極性，還會化解《弟子規》的光芒，還會把聖賢的教育褻瀆。所以做為一個企業家，在企業內部，一即是三，三即是一。所以要想在企業把《弟子規》落實，老闆帶頭，制度保證，因果打基礎，揪住《弟子規》不放，這是我自己的親身體會。不要考慮你掙多少錢？師父說你要信，「信為道元功德母」，你要考慮錢幹什麼？不都說了嗎？量大福大。《弟子規》是練什麼？練心量的，你心量大了你福就大，那錢自然而然就來了。你這邊學了《弟子規》，那邊想著我錢怎麼辦？你不信，「長養一切諸善根」，你的善根出不來。所以企業家、老闆都有點賭性，沒智慧，賭一把，聽聽風水大師的，賭一把，聽聽算命先生的，這是賭，就把自己的命運、把自己的智慧全部放掉，自性本具的般若不讓它彰顯出來，祈求外邊的算命大師、奇門遁甲、八卦、陰陽五行，多可

憐，真可憐。如果你學會了《弟子規》，你的自性現前，智慧德相現前，不用求別人，自然而然它就會來到你的身邊，「佛氏門中，有求必應」。我今天來到這裡向大家匯報，把我的經驗、把我的體會、把我的轉變拿出來，就是作證。佛講經說法，三轉法輪，一種叫示轉，那對上根，上器之人，給他個指示，他就明白了，他就照做了。對中根、中器的人，勸轉，把道理給你講清楚，問題給你說明白，動之以情，曉之以理，來龍去脈。我舉個例子，上根人是什麼？我說這有個懸崖一千多米，我說你可不能跳，你要跳下去定死無疑，上根人一聽，那是不能跳，這还用問嗎？這一句話解決問題，我不跳了。中根人，就像我這樣，中下根器，為什麼？為什麼我跳下去就死了？你等等，我跟你講講，多少公斤體重？八十公斤，自由落體，牛頓知道嗎？那定律，知道，每秒鐘秒平方九點八米，加速度，再乘上你的質量，八十公斤，你看你落地的速度多少？動能轉變程式。這嚇一跳，這麼大一堆東西，一個肉球八十公斤，一千米的高度，落到地面，唉呀怎麼著了，那我就一定要死嗎？是啊，你的肌肉承受的張力，牽拉力只有若干公斤，你這個東西下去之後，落到地面上，它這個力超過你肌肉的抗拉壓力，它是不是肉就要裂開？對！怎麼著了？肉裂開了怎麼著了？肉裂開，你想想這五臟就會暴露出來，那又怎麼樣？血管就會破，骨頭就會碎，骨頭碎，血管破，血管破，血就流出來，血流出來之後就沒血了，沒血心臟就不跳，心臟一不跳，腦袋也不轉了，呼吸也停了，你不就死了？哦！明白了，這一千米我是不能跳。下根人那就可憐了，你說這個勸轉，我不相信，我就不相信他，說半天我也聽不進去，這全是迷信。誰見著了？我胡小林給你跳個試試，我砰即跳下去，我摔的粉身碎骨，我活不了，我回不了家了，我死了，這一看這個，作證轉，明白了，不能跳。各位朋友、各位企業家們，我們到底是什麼

根器的人，自己要好好琢磨，爭取當上根人，起碼要成為中根人，千萬千萬別當下根人，因為你不可能每天碰到另外一個胡小林給你作證，真的。

能有緣看到這套盤子，能有緣看到我是如何作證的，企業是如何表現的，人數不會太多。如果我們自己是肉眼凡夫，佛菩薩、聖人的境界我們達不到，沒有現量，你自己不能親眼看見，親耳聽到，你有沒有那種能力，利用邏輯推理來演算出佛菩薩現量的境界，你有沒有比量的能力？剩下來的就是聖人所留下來的教育，我們叫聖教量，你再也不信，你再也不學，你沒有現量的本事，你沒有比量的能力，你再也不學習你桌面上這本《弟子規》的聖教量，那你還有出路嗎？你還能得救嗎？你每天生活在痛苦、煩惱、焦慮之中，你怨誰！你只能怨自己，這是真的。所以我們老人說，「聽人勸，吃飽飯；不聽老人言，吃虧在眼前」，說起來每個人都知道，真正做到的沒有。我這次來向大家匯報這十二個小時，意思就是要給大家說明我們要靠智慧來指導我們的行為，具體說，行為三個，身體的行為、嘴的行為，語言，腦子的思考行為，身口意，要通過它們的行為達到我們人生目的。智慧決定判斷，判斷指導行為，行為達到幸福人生的目標。

下面要回答的問題就是我開篇之初講的，智慧在哪裡？什麼是智慧？智慧在《弟子規》當中。我記得，簡單的說一個例子，看一個報紙上說，男同志容易得前列腺癌，一天吃一公斤西紅柿能夠防止百分之六十的，防止男同志的前列腺癌。我就跟著吃了，吃了半年，一公斤西紅柿兩斤，西紅柿這麼大，四兩一個，五個。你多大肚子，吃那麼多西紅柿？沒過半年，同樣這份報紙說，據科學研究表明，吃西紅柿容易造成膽囊、膽結石。你說我都吃了半年了，你早點登！同樣一份報紙，同樣都是科學報告，這邊說吃西紅柿能夠

減少前列腺癌，那邊說吃西紅柿容易造成膽結石。這不是智慧，不能聽這個的。二千五百年《論語》，一字動不了，二百年《弟子規》，一個字動不了，這是真的，多少萬人得利益！要識貨，不怕不識貨，就怕貨比貨。你今天打開電視機，走進圖書館，上上書店，上上網，你再看看《弟子規》，誰慈悲？誰管用？全在你眼前。好，今天時間到了，謝謝大家。