

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

(第三集)

2008/7/19

華嚴講堂

檔名：52-288-0003

各位老師，各位同學，大家好。下面我就接著上兩次講的「中國傳統文化帶動經濟良性發展的經驗分享」，接著上兩次繼續向大家匯報跟大家分享。

今天要分享的一個內容，也是個非常棘手的問題，是每個企業家，每個做買賣的人，都不能迴避的問題，就是如何跟競爭對手和諧發展，創造一個良好共同發展的環境。我前兩講向大家匯報，做為一個企業，如何跟我們客戶處理好關係；換句話說，這個客戶關係是，我們把東西賣給別人，別人把錢給我們，這個做到謙卑、做到客氣、做到禮貌、做到忍讓很容易，因為你要掙人家錢。昨天晚上又跟大家分享，就是如何跟我的分包，就是我把錢給別人，別人再替我工作，我為主，人家為輔的，這麼一層關係。這個我們公司存在很多問題，昨天也向大家說了，也是今年我們要改造過來，把做得不對的錯誤，一些習慣上的做法和條款，改正到符合《弟子規》要求的軌道上來。

今天要跟大家匯報的，就是說「我們如何跟競爭對手處理好關係」。換句話說，我們在生意場上，大家有個說法，商場如戰場，這是很傷害的一種說法。戰場就是打仗，不是你死就是我活，戰場打仗的對手就是競爭對手。現在生意少，這是大家所公認的，覺得掙錢難，狼多肉少，是不是？怎麼在這種狼多肉少市場經濟的氛圍當中，既能把合同簽回來，又能夠不傷害競爭對手，這好像看上去就是兩個不可協調的，有你沒有我的這麼一個矛盾。其實就像接著上次我向大家匯報的，就是說《弟子規》它是從事上跟你講，什麼

事情該做，什麼事情不能做，但是《弟子規》的背後，是強有力的因果規律，《弟子規》的總結、發展、整理它是不昧因果的。它是因為多少年來，我們的老祖先們，在生活工作當中，使用因果規律，服從了因果規律，成功和失敗經驗教訓的總結，把它整理成為《弟子規》教給我們，讓我們學著去做，讓我們按照它來處事待人接物。所以《弟子規》要想學好，一定要深深的了解《弟子規》背後的因果規律。

因果規律，大家都比較明白就是種什麼因得什麼果，種瓜得瓜，種豆得豆。如果你深信因果，你在執行起《弟子規》來就特別得心應手；如果你不相信因果，你在執行《弟子規》的時候，你往往猶豫、懷疑、不堅決。做為跟競爭對手爭的是什麼？爭的是錢、爭的是財富、爭的是買賣。這個東西是你爭來的嗎？不是您能爭來的，這些東西是你命裡有的。你命裡有的，不用爭它到時候就來；你命裡沒有的，你用現在商場所慣用的競爭手段跟方法，你也爭不來。不僅爭不來，而且在爭的過程當中，還造下無量無邊的罪業，這種罪業你自己還不了，還得殃及後代，殃及公司的員工，殃及我們的父母，其後果非常慘烈。所以要想學好、用好《弟子規》，要紮一個根，就是深信因果的根。

在這裡我給大家講一個故事，我們有個競爭對手是個德國公司，它的產品大家都知道，德國的產品歷來就有很好的美譽，尊重合同、高質量、說一不二、恪守諾言，這都是德國公司，德國產品，在我們全世界享有的美譽。但是這家公司也是生產壁掛爐的，就是那時候我還沒有學佛，也沒有接觸《弟子規》，我們兩家就碰到一個項目，一個項目完了以後就要招投標了。招投標一般在商場上慣用的手段，揭對方短，造對方謠，對方哪點做的不行、詆毀。這裡邊《弟子規》說到這些事了嗎？說到了，你念《弟子規》第一條「

人有短，切莫揭」，有這麼一條「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」。你說咱們這做生意的，人有短，他都有了短，這種短還不是我的責任，他自己沒做好，我為什麼人有短切莫揭？切就是千萬不要揭人家的短。人有私切莫說，為什麼他有私我不能說？我當時覺得你要是這樣的話，我沒法打擊競爭對手，我沒法子跟競爭對手在戰場上，我就這麼點武器、就這麼點砲彈，你不讓我用，我好不容易逮到競爭對手一點短、一點私，你不讓我用，我怎麼詆毀？我怎麼戰勝他？俗話說，「趁他病，要他命」。

所以沒有學《弟子規》、沒有學佛之前，我們跟德國對手開始競爭了，競爭完以後德國的產品是比我們的好，因為我們的產品是義大利的產品。義大利的產品從檔次、從級別、從質量確實是不如德國公司，這點無庸諱言的。最後雙方惡性競爭，就像我昨天向大家匯報的，幾個競相降價，像德國產品它一般都比我貴一千塊左右，最後它壓到我這種價格，甚至比我的標準價格還低，那這對它來講是個很大的損失。我當時就丟掉這個項目，我為什麼丟掉？我說：你的產品明明比我貴一千塊錢，因為這種競爭爭昏了頭腦，最後它降了一千，降到我這種價格水平，當然用戶買他的了。我幸災樂禍。我幸災樂禍在哪裡？我做不成我也不讓你舒服，我掙不到錢，我讓你吃這口肉也別吃得那麼痛快，說白了，我得不到這個合同，你得到也不要想好受，你看就是這種觀念。最後這家德國公司拿到這個合同，我們都是業內人士，我們知道他要做這個合同肯定是賠本，因為大家都心知肚明、知己知彼。

在這個合同招投標的過程當中，特別是產品的供貨，一般來講都有一個程序叫做封樣，封就是信封的封，樣子的樣，就是說你賣給我什麼產品，咱們簽合同之前，必須你送給我一個樣品。我把這個樣品審查完之後，我封起來放在甲方這個地方，以後我就拿這個

樣品來驗收，你給我供的貨是不是符合這個樣品。因為他怕你偷梁換柱，他怕你到時候偷工減料。那這個德國公司在投標的時候，投的標是德國它的標準產品，非常好，裡邊沒有塑料架，該用銅的地方全是銅，該用鋁的地方全是鋁，那是貨真價實。結果，因為他簽了這麼一個低價的合同，他在供貨的時候，他就把裡邊這個銅架換成塑料架，就想矇混過關、偷梁換柱。這個時候被甲方，就被這個用戶發現了，它跟封樣樣品一比不對了。不對完了以後，這個事情在我們這就變成一個醜聞，就暴露出去了。當時我們聽完這個消息之後，就覺得好像天賜良機，終於逮到機會，你小子今天也讓我逮著了，不規矩，這是強有力的重心砲彈。因為我們在競爭過程當中，碰到德國產品一般頭都很痛，腦袋都很大，今天終於有這麼個機會，所以我們特別高興，守株待兔等了多少年，終於等到這麼一個好消息。那個時候沒有學佛，也沒學《弟子規》，你看善惡的標準都不一樣，都是錯誤的，迷惑顛倒的。

然後，我們在日後的競爭過程當中，只要碰到這個德國公司，我們就把這件事情拿出來說，而且我們更有勝的，把這個項目資料整理的特別完整，這是什麼項目，他們在哪個項目什麼時候投的標，他們什麼零件把銅架換成塑料架，當時這個項目的工程部經理是誰，參加投標的有幾家單位。就好像做正傳，給充分的證據，有時間、有地點、有人物，生怕新的用戶不認識這家，生怕人家認為我們是在造謠。我們是在說實話。你看「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」。它這是短，確確實實做得不對，你揭了它，揭了它沒過多少時間，我們的義大利產品也出問題了。

出了什麼問題？一模一樣的問題，因為現在全球的原材料漲價，特別是金屬材料，特別是銅材，漲了幾倍。每個壁掛爐裡面都得有泵，泵都是金屬材料做的，為了降低成本，為了贏得更多的利潤

，義大利這家廠家就把這個泵，泵是由兩部分組成，一個是泵體，一個是泵殼，泵殼要蓋在泵體上，它就把泵殼換成塑料。我們一年大概賣兩萬多台，一個項目一千多台的話，我們有二十多個項目，就使用了這種塑料泵。使用這種塑料泵的塑料熱漲系數，跟金屬的熱漲系數是完全不一樣，在運行過程當中，遇熱就出現了縫隙，那個水泵，水就滲出來。那這個水泵是電子控制的，它在水泵的末端，塑料的末端有一個小的機程控制片就沾了水，沾了水以後就短路，短路這個泵就壞了。

這是個醜聞，不願意讓別人知道，在競爭的市場上；如果這個事情讓競爭對手知道了，因為我們是怎麼對待別人的，別人肯定也是這麼對待我們。所以這個東西，我們千方百計的壓，千方百計給人家偷偷摸摸的換。採用什麼方法？說我們到你家來檢修爐子。因為這個事情義大利那邊，人家西方你別說在這方面，就是產品質量出問題，他再召回去都還是很公開的，他不怕有錯，有錯我召回。召回你的損失我給你賠，我給你換新的。這個東西實際上是一個很正常的，會發生的這麼一個現象，誰都不願意出現，但是在產品的製造和銷售的過程當中，這個東西是不能迴避的。那我們的心態是，生怕這個東西讓別人知道以後，做為一種材料，做為一種手段來打擊我們，所以我們一直在祕密的進行這種水泵的更換。

但是沒想到，在網上，我們的競爭對手就把我們哪些項目用了塑料泵，清清楚楚登出來了。登出來之後，這很被動，因為現在大家都有上網的習慣，所以我們當時壓力特別大，我們在業內又算是一個比較突出的企業，市場氛圍佔了很多。我有很多競爭對手，這些競爭對手都拿這種材料，都說這個公司用的泵，用塑料泵，塑料泵所帶來的問題會出現短路現象，造成使用的不當，這家公司之所以用塑料泵，它是欺詐客戶謀取不法利潤。現在回想起這一段，當

你自己受到這種打擊，受到這種待遇的時候，現在回想起來，再回想起《弟子規》說的「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」，是非常有道理。它什麼意思？千萬不要跟別人結怨，結了怨以後，冤冤相報沒完沒了。

因為我們生活在這個世界上，因為我們要做買賣，誰也不能保證誰不出問題。如果每個人出了問題都用這種方法來對待，那麼這個社會人與人之間全是你賺了我的黑材料，我賺了你的黑材料，你賺了我的小辮子，我賺了你的小辮子，今天你逮了我，你整我，明天我逮著你，我整你，那這個商場就沒有安寧的時候，不是初一你出問題，就是十五我出問題，出了問題之後大家相互詆毀。你拿到合同，拿到合同是好事，但是拿到合同就容易出問題，你拿不到合同就不會有麻煩。你拿到合同你就可能出現塑料泵的問題，那你出現塑料泵的問題的話，你競爭對手來打擊你。你剛拿合同的時候是好事，如果你在合同執行過程當中出現問題的話，這個問題讓別人抓住，這個好事就變成壞事，因為你簽的合同愈多，你出錯的可能就愈多，你出錯的可能愈多，你被別人打擊的機會就愈大。所以你看這是一頓矛盾。

那老祖宗教我們，千萬別跟別人結怨，多存好心、多說好話、多辦好事。如果你在這個世界上沒有冤家、沒有對手，沒有跟人家結怨，平常恭敬別人、尊重別人，背後都說別人好的地方，你怎麼可能會有對立面？怎麼會有人恨你？《弟子規》上說「揚人惡，即是惡；疾之甚，禍且作」，你看這話說得多好。揚人家惡，本身就不是一件好事，為什麼？你老說他偷工減料，他換成塑料泵，他用塑料架來代替金屬架，揚人惡，你到哪都去說，到哪去都跟人宣傳，為什麼這件事情本身，你說別人不好它就是惡？因為你這樣一說，你等於宣傳出去了，宣傳出去別人就會效法，那些不明白是非、

不明白因果的人他就會跟他學，你看你是背多大的因果！你在教別人壞，你在教別人偷偷摸摸幹壞事。疾之甚，禍且作，如果你要是恨他恨得太厲害、太過分，採用不正常的手段，你就落下禍根了。

我們今天在生意場上，為什麼一競爭的時候，開發商把我叫去的時候，一問我，我就是一身汗？那你在這個項目上，別人說你還有這個問題，你說你怎麼辦？疲於奔命，疲於解答這些問題。因為王婆賣瓜自賣自誇，我在跟別人談的時候我老說我的產品怎麼好，售後服務怎麼好。他說你等等，人家說你在哪個項目上還存在問題，人家拿出這個門牌號碼，拿出哪個小區的名字，你有問題！你說，你啞口無言。為什麼他會有這材料？誰提供的？人家為什麼要提供？沒有惡因還能有這惡果嗎？這個惡因誰種的？自己種的。所以說現在這生意場上，我做生意從一九八六年到今天，也有二十二年的時間了，確實這是一個司空見慣的氛圍，一個被毒化的經營環境，好像不說別人不好，不揭別人的短，不編瞎話，不造謠，不詆毀，就掙不到錢，只有用這種手段我才能達到我的目標，我才能把錢掙回公司，掙回家。

師父老人家曾經舉了一個例子，說台灣的公共汽車上有做廣告的，這個大家都知道，城市的公共汽車做廣告。老人家就發現一條廣告，貼在公共汽車上，公共汽車在城裡來回走。這個廣告做的是什麼？大夫做的廣告，幫人家做人工流產，說這個技術怎麼好，處理得怎麼俐落、怎麼乾淨，不留後遺症，而且做一個人工流產兩千塊錢，兩千台幣。你說這就是不懂因果，沒有智慧，這種錢你能掙嗎？你靠殺人掙錢，你登了廣告什麼意思？就讓人把人送到你這來殺，殺得愈多你掙錢愈多。你說你這錢是掙到了，掙到這個錢你背多大的因果？你什麼時候還完這條人命？用這條廣告，師父講的這個例子，我們來考察、來回顧、來審視現在的生意場，錢是掙到了

，但是罪也落下了，罪業落下了。你掙這點錢雞毛蒜皮，你背的這個業障，這是累生累世你還不了，而且你還不了，你的子孫還得跟著一起還，這是有連帶關係的。

所以我學完《弟子規》之後，再跟競爭對手處理的時候，首先我生起的是懼怕的心，畏心、畏懼，畏懼什麼？這時候最容易失去理智，因為這是利益相爭，有你就沒有我，就在這短短幾個小時的招標過程當中，你就要做出決定。什麼話你該說，什麼話你不能說，什麼決定你能做，什麼決定你不能做，這個東西是真刀真槍，最考驗人的時候。學好《弟子規》之後，開始用《弟子規》的時候，我就跟我公司的銷售員說，我們立下一個規矩，你們如果只有靠打擊競爭對手，只有靠詆毀對方，只有靠揭人家短、造人家謠，咱們才能把錢掙回家，公司才能有生意，我公司那就不做，不值得，是不是？我帶著你們成天造業，是不是？最後咱們一塊下地獄，到地獄咱們還賣壁掛爐嗎？顧不上！那個地方哪有用爐子，全是油鍋，對！除了油鍋，糞尿地獄泡泡，出來哪兒洗澡？沒人給你提供熱水，那裡沒有天然氣。

當然，我是一種調侃的方式跟我這些銷售員們講，他說胡先生真有地獄？我說真有地獄，我就把江逸子老師畫的《地獄變相圖》給拿出來看，一看完以後一個個都觸目驚心。我說你們要是因為不能說瞎話，不能詆毀對方，不能惡意中傷別人，最後這個合同丟掉了，我說不埋怨你們，你們的銷售額我給你們算上。這一千台你不說，因為我沒說瞎話胡謔，最後我這合同沒簽成，沒簽成算你的銷售額，而且我還感謝你。如果你要用了不正常的手段，你把這合同拿回來，我是掙了錢，但最後你幫我還這個業障嗎？咎由自取，自作自受，這個錢我是享受到了，我是掙回來，但是最後還的時候得我還。咱哥倆會見無期，《無量壽經》上說了，您上您的陽光大道



，我下我的地獄。我說我不希望你幫我這個，你要真熱愛公司、熱愛我，你對我夠意思，咱們甬幫我造業。

當時這些銷售員對我這麼個說法，真的假的？您是當真？他們心裡在揣摩，也在試探。遇到合同我們真是這麼說，我真的是這麼說。我說師父老人家說了，沒有生死，死並不可怕，死了就是咱們行善心善，咱們有好地方去，咱們這身體愈換愈好。我說我這個身體也不怎麼樣，高血壓，血脂也挺高，來到這個五濁惡世，我覺得沒什麼意思。如果說你們因為簽不成合同公司倒閉了，咱們掙不到錢，那又怎麼著？掙不著錢不就沒飯吃嗎？沒飯吃不就餓死了？餓死了我說我就去西方了，我去西方之前我一定把你們安撫好，你放心，咱們把公司該整理的整理，把這個錢都分給你們，我說這一點你放心。他看到你這種決心，看到你這種孤注一擲，為了落實《弟子規》，寧可丟掉合同、丟掉錢。這些東西都從我們的招標文件中撤出來，而且在日常的談判當中絕不許用這個字，不許說對方不好，就是你知道對方不好都不要說。而且你們不僅不能說，而且要替對方遮遮蓋蓋，要替對方圓場。誰沒點麻煩，誰沒點問題，誰沒點錯誤，誰沒點閃失！對吧？如果人家有閃失的時候，你以寬厚心、以仁愛之心對待別人，當開發商問起我們這家的產品有這個問題、有那個問題，你們是專家，你們跟我說說，它這個問題嚴重嗎？是吧！我們實事求是，知道多少說多少。

做生意當中還有一個問題，就是人云亦云，似是而非，靠猜測、靠妄想，「見未真，勿輕言；知未的，勿輕傳」，什麼意思？你沒有看真切，你沒有把這事見明白，你千萬別說。知未的，的的確確你弄清楚了，沒有的確弄清楚的時候你千萬勿輕言，見未真勿輕言。知未的，你對這個事情不是很知道，不是清楚知道來龍去脈，勿輕傳，不要傳給別人。這是《弟子規》上對我們另外一條要求，

在生意場上這件事情是經常發生的。誰誰誰說這家產品有問題，哪哪哪出現倒閉了，這家公司又合併了，這個股東又出讓產權了，這家公司現在產品又改型了，經常有這種現象。因為每個企業，特別是國外的大公司，它這種重組、兼併、倒閉、更換股東這種現象，換名字，這是非常正常的。這到前線銷售的時候，他往往就利用這個東西來給用戶造成心理的恐懼、懷疑，「你要買它的產品，你也不是不能買，但是聽說好像最近公司內部出現了一些問題，這家他們好像不做這個業務了，把這個業務賣給另一家，賣給土耳其公司。」是嗎？「土耳其也是歐洲，但是歐洲最窮的地方。」你說你這個話，你是沒說什麼不好聽的，你這個話說出去，你說這個用戶會怎麼想，這家公司內部發生動亂。

因為很多搞工程的人他不懂得股票的交易，不懂得產權的轉讓，也不懂得公司兼併的業務，而你這麼一說，你反而澆了油，你引起對方的恐懼、疑慮、猜測，對這家廠家失去信心，你什麼目的？你不就想讓它跟我走，買我的合同，買我的爐子，買我的產品，我掙到錢嗎？錯了！錯了！這個不礙你的事。「不關己，莫閒管」，《弟子規》上有這一句話，是吧！你把你自己的一畝三分地給管好，把你的產品說好，把你產品的優缺點給用戶介紹清楚，這是你該做的。不該做的，不浪費時間，也不要動這個腦筋，把你寶貴的時間和精力用在你真正該用的地方。比如說我們產品的特性，比如說我們產品的優勢，我們在節能方面採取了什麼措施，我們在熱效率方面採用哪些手段，我們在溫度穩定上採用什麼樣的控制方式，我們在軟件的製作上怎麼更符合中國的水、電、氣的情況，這是咱門該著力、下氣力的地方。「只管自家，不管人家，只看好樣子，不看壞樣子」，這印光法師說過這句話，是真管用，真是至理名言。

所以我這麼一說以後，我等於把我的銷售員，從詆毀別人，說

競爭對手不好，揭別人短，造謠中傷，我說這個門你們關上，這個時間你們省下來，你們好好研究研究，咱們這個爐子好在哪裡？咱們這爐子有什麼問題？好的時候我們怎麼跟人說清楚。如果這個問題，我們怎麼跟人解釋，這個問題不會造成致命傷害，不會影響使用，它是一種什麼層面，什麼性質，什麼環節，什麼範圍上的問題。一個東西哪有十全十美的，而且很多東西都是取捨。你要了溫度的控制，控制得很嚴，你說我四十一度洗澡，這水我控制在四十一度，對不起，那一定熱效率低，這熱效率要付出代價，世界上沒有白來的東西，沒有天上掉下餅的東西。你說我現在希望省氣，省氣，對不起，它熱效率一定低，它一定出熱水出得不好，洗澡洗得不痛快，這個暖氣熱的速度就慢。擺在用戶面前你就要進行取捨，你是想要暖氣熱得很快，在幾分鐘之內迅速達到你所需要的溫度？你還是希望我經濟一些，半個小時我就夠，我不需要十分鐘，我為這二十分鐘我可以少付一些燃氣費用。其實是一種選擇，這當中不存在絕對的好和絕對的不好，是一種判斷，是一種我個人的一種喜好，一種要求。

所以我們就在銷售隊伍當中特別提醒大家，因為我們每個合同都有競爭對手，都有競爭對手的時候，在競爭對手上一一定不能說別人不好，就是他真不好你也不要說，因為你不知道人家是怎麼回事。你又不是人家的人，你又不是設計師，你又不是製造廠家，你怎麼可能了解人家，你出錯的可能性非常大，即便你說對了又怎麼樣？跟咱們有什麼關係？本來這錢就該咱們的，你何必要通過說別人不好把這個合同拿回家？這是沒有智慧，這是不懂因果，對因果沒有信心。所以我這銷售員有一點好，說現在出去談合同不用再按了葫蘆起了瓢。因為我們罵了別人，別人就罵我們，你罵別人痛快，你詆毀別人痛快，那競爭對手也會詆毀你。因為中間那個供應商他

會把你的信息傳達給競爭對手，那競爭對手一聽這話以後非常氣急敗壞，他就會把你的問題說出來，然後你再來回答這些問題，你怎麼解釋？時間全浪費在這裡，根本就不是做正常生意，完全在那造謠中傷，在那造業，在那幹下地獄的事情，去三惡道的事情。

現在我對銷售員說，別人說我們，我們不說，他願意說讓他們去說，各有因果，你們聽我的，你們去只說我們怎麼好。所以他們特別輕鬆，再也不用說別人不好了。其實說別人不好，自己心裡也不舒服，「君子坦蕩蕩」，成天生活在喜悅之中，說別人好話，讚歎別人，碰到的全是微笑，碰到的全是讚歎。你表揚別人，讚歎別人，不說別人壞話，你說你心裡多舒服這一天；如果我這一天靠詆毀別人，靠打擊別人，我拖著疲憊的身子回到了家，我是銷售員，拿到了佣金，你覺得這個錢你掙得痛快嗎？本來這錢就該是你的，君子樂得作君子，小人冤枉作小人，你不這麼說別人不好你也能把錢掙回來，你說別人好，讚歎別人，你也掙這八塊錢，你說別人不好，你詆毀別人、造了謠，你可能也是掙這八塊錢，何必要採用這種方法？所以我的銷售員他們現在就有個反應，說精神特別好，再也不說別人不好，我們到哪去都是君子，客客氣氣，知道的說，不知道的不說，競爭對手的問題不碰，只管自家，不管人家，把自己的事情說清楚。

學完《弟子規》以後還會有問題，我是上兩個月，五月份，我接到一份我們銷售部給我的報告，報告說他們發現了一個項目，這個項目因為我們公司有一份非常詳細的項目描述表，叫項目情況表，這個項目情況表當中就闡述了這個項目大概用多少台爐子，大概建築面積多少萬平方米，開發商什麼樣的背景，這個股東的構成，這項目的地理位置，項目的工期，項目是商品房還是經濟保障適用房等等這些信息，同時也有一欄描述競爭對手，這是在沒學《弟

子規》之前，我們有這麼一欄，那必須得報告我，我們的競爭對手，我們在跟誰打仗，我們在跟誰競爭。這一條現在我去掉了，我不需要知道競爭對手，因為競爭對手跟我沒關係，是吧！自作自受，我「一飲一啄，莫非前定」，誰定的？我自己的業定的，我用不著看別人，誰來爭取這個標。

當時我們的表是老的，有個競爭對手的描述，它在競爭對手的描述當中說了三條。第一個，這個競爭對手叫什麼名字。又是一個德國產品，這家競爭對手曾經跟開發商合作過，用過他們的爐子，這對我們來講是非常不利的，因為他用過，他可能要求我們參加這個投標，可能就是陪標，因為招標必須三家單位以上。他想用張三的，他必須拉李四和王二五一塊來，夠了三家，它這個標才有效。所以我們很可能就是陪標，陪標誰都不願意浪費時間，準備了標送過去，最後走一個過場你就回來了。所以他就說這家曾經在一期的時候，在項目一期用過這家爐子，這家爐子是德國產品，這家爐子我們很熟悉，而且這家爐子的領導，這家公司他們還有親戚在這家開發商，這都寫得很清楚。你想這些信息一提供上來，他們有一個如何拿下這個爐子，如何拿下這個項目，我們要採取哪些手段，我記得好像一共寫了三條，第一條嚴厲打擊某某廠家，這是第一條，第二宣傳我們公司的產品和售後服務如何好，第三還有什麼我就記不清楚了。我看到這一條我說，師父說契機契理，我覺得這個機會來了，今天我得跟銷售部好好開會。我二〇〇七年我沒開過什麼會，我記不得我主動開什麼會。

所以做為老闆你不要著急，這個事情早晚都會到你身上，關鍵的時候，你到事情來的時候你不能失去正念，你要有這種警覺心。每件事情都有一把尺子在裡面，善惡、對錯、是非，你可千萬別聽了他們的，依舊而舊，或者是說隨著自己日常的習慣就這麼處理了

。我當時拿到這報告我沒說話，我就坐在我的辦公桌上仔細的看這份報告，第一個我看我的表格，過去沒學《弟子規》之前設計的，有什麼問題沒有？有，競爭對手，這個我說得去掉，這不礙我的事，我幹嘛要說這個。而且你想想你在這個表格上寫了，打擊競爭對手，造業！「善護口業，不譏他過」，人家還沒什麼過，你就要打擊人家，這了得嗎？我一想到這個我寒毛就起來了。因為咱們相信因果，相信有六道，相信有三惡道，你說我這公司這個項目，這項目還沒簽下來，剛剛項目的初期階段，就這麼一個報告你看看，打擊競爭對手，你說這個東西多愚痴，迷惑顛倒。

第二個，我想我怎麼跟我的銷售部，利用這件事情我開個會，然後我就把他們召集到我辦公室，我想好以後，當時我怎麼想跟大家說我不做這個項目。你為什麼不做？人家一期用得好好的，二期他就是要走個過程，這是我當時的判斷。我就陪標，我成人之美，成人之美也是供養，我們就照投標，我們就按標準報價，我們也不漲價，我們也不跟對方競爭對手搗亂，因為我知道這不是我的，人家幾年前就用了，今天這東西咱們都明白，這咱們明眼人一看就知道，這就是一個陪標，當時我是這麼想的。後來我就開了銷售部這個會，在會上大家反應：胡董，不是。我說不是是什麼？一期他們用得不好，他們二期想換。我說：那你為什麼在這表格上不寫這個情況？這是項目的重大情況，用得不好。我就問：哪一點用得不好？這個爐子它有兩個作用，我給大家再補充說一下，一個它是冬天取暖，第二個是平常洗澡，洗澡我們叫衛生熱水，燒出衛生熱水來大家洗澡用。這個爐子取暖沒有問題，生活熱水量不夠，這量不夠人家用得就不舒服，因為它們是高檔樓盤，希望給用戶用充足的生活熱水。

在一期的時候，這生活熱水不滿意，而且讓這家就這個問題進

行改造，進行整改，這是我們業內的話，整治、改造。這家因為要花錢，第一期的三、四百台爐子，也掙不到幾個錢，再把這個改造了幾乎就賠本了，所以他們態度也不積極，配合也不有力，所以這個開發商想在二期的時候換。我說：咱們不是陪標？不是，胡先生。我說：那這個項目你們認為怎麼做？他說：我們得打擊他。我說你們認為這個項目是因為打擊我們得到的嗎？你看《易經》上說「君子當自強不息」，之所以今天這個開發商找到我們，要買我們的爐子，是因為這家他們的生活熱水出現問題，不是我們打擊來的，不是我們詆毀來的，對不對？是他自己沒有把他自己本職工作做好，該幹的事情沒給人完成，掙了人家的錢沒把人家活幹好，所以人家不滿意，人家才選擇另外一條出路，找到我們，這怎麼是咱們打擊來的？你們給我寫了一份報告，該說的沒說，不該說的「打擊」這個出現了，根本就沒有分析這個項目為什麼會走到我們家的門口，為什麼？習慣了，見到競爭對手三把斧，打擊、造謠帶詆毀，是不是這個意思？是。我們習慣了，一習慣了以後就隨順著自己的煩惱習氣，真正的事實你們就看不見，真正背後的故事你們就迷失了，該帶回來的信息你們沒帶回來，該寫上的情況你們沒寫上，你看佛法說得一點沒錯，這個習氣多重。

所以我說從此以後我們的表格要改，不要有競爭對手這一欄，我不看，同時增加一欄，我們在這個項目上劣勢是什麼？我們拿到這個項目可能會有些什麼問題，我們要做哪些工作，不要強弩，不能是合同就要，是項目就做，我們能幹不能幹。銷售員他為了完成指標，這個項目打腫臉充胖子，他強弩。這個爐子它有它的使用環境，有它的使用條件，開發商他不懂，他會提出各種各樣的條件讓你增加這個功能、增加那個功能，你為了簽那個合同你亂答應，你答應完了以後，你一個人完成不了，你簽過這個合同，公司就走入

越南戰爭。一個合同一個越南戰爭，疲於奔命，最後處理不好還得打官司，很多時間浪費在這種愚痴的決定當中。所以我讓他增加一欄，這個項目當中，我們勉強不勉強？開發商有沒有什麼額外的要求？這些要求我們能不能做到？我們要做到我們要花出多大的精力？是不是我們業內的人？是不是我們分內的工作？是不是我們的標準產品？我們是不是能很順利的把這些問題完成，還是要付出很大的代價，我們值得不值得？所以說你看把競爭對手的信息去掉，增加我們內部的審視、考核、評判，那我們能拿下這個項目，我們心理有數，我們做得心知肚明；我們不能拿這個項目，我們也知道為什麼我們要丟掉它，這不是一個正常的項目，不是一個我們能幹的項目，我們這個錢不能在這個項目上掙，不僅掙不到錢，還添麻煩，智慧！因為實事求是，因為沒有貪心，因為知道因果，我何必要拿這個麻煩的合同來掙這個錢？如果我能掙到這個錢我一定能透過好合同掙到。所以通過這件事情，我的銷售員他們都明白了，就說我們實際上每個合同拿回來，真的不是靠詆毀對方，不是靠打擊對方。那我打擊對方能不能奏效？能，你打擊對方，別人不買對方的產品，你得了便宜，你佔了先機，你簽了這個合同，這個東西後邊有因果，後邊會等著你，你會為這件事情可能付出十個合同的麻煩，十個合同的利潤。

我跟我的銷售員說，我們是肉眼凡夫，很多因果我們見不著，我們見不著的東西不能說沒有，等到我們遭惡運的時候，等我們遇到麻煩的時候，當我們遇到別人打擊我們的時候，那時候我們不能把我們前世的因或前面種的因，跟我們現在的果聯繫在一起，那是因為這個問題出在我們凡夫這一邊。我們遭到惡運，我們認為這是偶然的、碰巧、倒楣、遭殃，其實不是的，每個惡果一定有一個惡因，只是我們把這個惡因跟今天的惡果聯繫不起來。你聯繫不起來



你不能說沒有惡因，那怎麼辦？乖乖的聽老祖宗的話，乖乖的聽佛菩薩的話，有惡果一定提醒自己，那是我過去種的惡因，當你遇到惡果的時候你就上一課。我過去種的惡因，雖然我今天說不清楚這個惡因是什麼？但是一定有，要豎立這種堅定的信念。那我知道這件事情，我再也不種惡因了，我從今天開始，我從現在開始，我從這個合同開始，我就不種惡因。我們期待什麼？期待善果的出現。會出善果嗎？你天天種好因，你天天說好話，你天天幫助別人，你春天灑籽，秋天能不收穫！

所以佛讓我們活在當下，什麼意思？你活在當下，你對你當下做的事情清清楚楚、明明白白、真真了了，只做好事，不做壞事，只種善因，不種惡因，您到秋天你不收穫誰收穫？天道酬情，它會報酬你的。銷售員說既然您老闆有這種認知，那我們就照這種認知去做。你看通過這件事情，當老闆的不用著急，我學《弟子規》了，我一定要在公司強力推《弟子規》，我恨不得一天就要把公司《弟子規》化，把《弟子規》進行改造，這叫攀緣，這樣不好，會造成混亂，而且造成整個公司員工各個部門無所適從。等待機會，會有機會到你的辦公室，會有文件到你的辦公桌，會有人推開你的辦公室要跟你談話，這個時候提起正覺，抓住機會進行教育。所以跟競爭對手處理上，這是一個內部發生的事情，拿出來跟大家供養。

還有這個項目，最後人家找了我們就簽成了，簽成完了以後，那家不是有親戚在那個公司嗎？最後到簽合同的時候，他又分出去一半給原來那家貨行。這個項目有兩個部分組成，一個是公寓房，我們叫單元房，幾十戶人家住在一棟樓，還有一個是連排別墅，一戶一戶的。這家供連排別墅單體落地的爐子還行，他就把這一塊切給了這家，因為這家有關係，就把那一塊我能做的壁掛爐，他們熱水出現問題的這一塊生意就給了我。當時我這銷售員不高興，特別

緊張，不敢向我匯報這個情況，不敢向我匯報這個情況，因為本來這個項目是我們的，中標通知書都發了，到最後簽合同的時候給了對方三分之一，這合同也四百多萬。那對於我來講，過去沒有學《弟子規》的胡小林，沒有學佛菩薩教誨的胡小林，碰到這種事情肯定是大發雷霆，不能允許，你們工作做得不好，怎麼不報告？對不對？怎麼會出現這麼大的閃失？大意失荊州，是不是？

所以他們懷著忐忑不安的心情來到我這，咱們懂因果，明白這個道理，我說你們別著急，坐下來說說，為什麼這個項目會出現這種突然的閃失？他們說有個親戚在這暗度陳倉、偷梁換柱，說咱們公司好像沒有落地爐。其實我們在招投標的時候曾經報過這個落地爐，我們有個方案，就是這個方案，結果他們沒來找我們，然後他就跟他們的領導說匯通這家沒這種產品，這家有，就做成了。我說他為什麼要這樣做？他說有個親戚在裡邊，可能是因為這個原因。我說那就給他們！讓出去。你讓了東邊，如果這個東邊錢是你的，你放心，西邊這個項目還回來。我這銷售員一看，胡董沒發脾氣，還這麼心平氣和的，就把這個事情淡淡的處理過去。

而且我說競爭窩裡鬥，不如把蛋糕做大，你看就是一個一公斤的蛋糕，我兩個人分，我最多吃一公斤，我把對方給打走。如果我要是兩公斤的蛋糕？我給做大，我還吃一公斤，對方也有一公斤，相安無事。如果說我把我的精力放在怎麼打擊別人、詆毀別人，眼睛就盯著這一公斤的蛋糕，你說破天不就不就一公斤，你全吃了不就一公斤。而且你拿到這一公斤，你還把對方給傷了，對方還餓死，對方還沒生意做。我說我們項目當中，我們要轉變觀念，有些項目別人做一部分，或者跟我們分開，這項目一千台，各做五百台，十棟樓各做五棟樓，我說未必是件壞事。因為什麼？壁掛爐這個產品，這種供暖方式畢竟是一個新生事物，參與的人愈多，宣傳它的人

愈多，了解它的人愈多，為它工作、為它銷售的人愈多，其實無形當中對我們也是一個幫助，對！

所以我說項目分給別人，從今天來看是件壞事，你本來一千台爐子，現在五百台，但是你想想，它這家公司拿到這五百台，它是不是也得印宣傳手冊？對！得印；它是不是得做廣告？也得做，是不是？它是不是也得建立網站宣傳壁掛爐這種供暖方式？對；它是不是得有工程部來負責安裝？對；它是不是有售後服務要進行維修？對；那你看，它拿走一塊錢的合同，可能後面帶動十三塊錢生意的連帶反應為這個壁掛爐服務，這盤子就愈做愈大。對！你說美國IBM計算機公司可能就一家嗎？不可能，相互捧場，你看中關村一條街和美國的硅谷，各大計算機公司全湊在一起，要按我們這種心態，離得遠遠的才好，因為到我這的客戶，可能對門就是另外一個惠普公司。你看西方人不這麼考慮，大家雜堆，各取所需，蘿蔔、青菜，各有所愛。有人喜歡IBM，可能到惠普一看不合適，就到IBM去了，有人到IBM，發現IBM產品太貴，惠普更適合我、更專業，它是醫療計算機，他可能到惠普去買，其實這是一種共同的理念。

而且這個背後我說還有因果，你把五百台讓給別人了，等於一個公司來跟你一塊做這個項目，這一個公司你想多少人？總比我們一家獨做這個項目要強得多，我們公司一百人，那家公司一百人，等於兩百人從事壁掛爐的業務，那就有兩百個家庭認識壁掛爐，兩個公司的銷售部在宣傳壁掛爐，在銷售壁掛爐，人多勢眾，人多好做事，所以不要怕雜堆。而且確實，有競爭對手，我們會提起警覺，為什麼？我們的售後服務做得比別人好不好？我們的工程安裝比人家質量怎麼樣？因為有一個比著的，不吃虧。因為什麼？你有個競爭的人跟你共同幹一項目，對你企業內部的管理是一個非常好的激勵，你要跟人家比！人家做到你做不到，那開發商他自然就會有

個選擇。不怕不識貨，就怕貨比貨，你一比，你比不過人家。同時是一個很好的學習機會，你看人家這個地方考慮的比我周到，你看人家壁掛爐的鍵盤，這個鈕釦，這個旋鈕，它在正面，我們在反面，操作起來特別不方便，你看人家爐的噪音比我們低，「見人善，即思齊，縱去遠，以漸躋」。你要不跟它做一個項目你怎麼可能學到別人的優點？你就關起門來，全是你自己，外面先進的東西，外邊好的考慮，外面優良的管理，拒絕門外，喪失機會了。所以我說：我的師父老人家跟我說，一念轉過來就是覺悟。你怎麼看這個問題？我們如果通過向這家學習，「見人善，即思齊」，我們改造了我們自己，這些東西它就是我們的鏡子，我們平常求還求不來，我們自己看不到我們自己長什麼樣子，我們通過別人的爐子，發現自己的不足，有什麼不好？何樂而不為？這個項目一分，做的人很多，人多勢眾有什麼不好？

通過你這一讓，本來他們做得不好，偷偷摸摸把我們給出了局，你看我們公司這種大度，不斤斤計較。他老闆給我打個電話，特別不好意思：胡先生，你看底下因為供氣太著急，連排別墅要馬上進貨，所以他們就沒有再邀你們投標，我們就這麼訂了。我說沒關係，我說老總，特別謝謝您，您給我這部分我已經很滿意了。而且一期就是人家的，本來二期也應該是他的，他們生活熱水有問題，你們選了一個生活熱水更好的廠家，我覺得這個選擇是對的。同時人家那個連排別墅的產品沒有問題，你延用他的，保持一個良好的關係，這也是盡情盡意。我說我們現在都學了佛，對這個事情不會太往心裡去。這個老闆覺得特吃驚，說這胡小林怎麼變成這樣了？因為我認識這個老闆，也是通過朋友介紹，都是特別好的關係。他當時拍著胸脯答應我說沒問題，你這個林老說了，我就全給你；結果他沒想到他沒給，他自己特別緊張給我打這通電話，他沒把這事

辦好，沒辦成。他用了常人的觀點，我這本來是吃一斤肉的，你讓我吃半斤，那我肯定發脾氣不高興，或到林老那說他壞話。他說那您跟林老解釋一下。我說不用解釋，這是很正常的，而且有他們在挺好的。我們在一個市場工作二、三十年了，也有十幾年賣壁掛爐，我們都很熟悉，沒什麼。他說真的，那行，再下次的時候我一定不讓這種現象再發生。我說下次有這種事情，您跟我說，您別為難，您以後需要我讓，我一定讓。他說你為什麼？哪天吃飯我跟你聊一聊我為什麼？因為我學佛了。您讓給我了，您不為難了，您心情舒暢了，我不給您造成恐懼，我不給您造成惱害，我是第一，不造業，第二，我這爐子，您不給我別人給我。他說你是這麼看問題的？我說對。後來我們在一起吃了飯，把這東西給他，他就給我發了一個短信，他說我深受教育，你要這樣做人多輕鬆！這樣看待問題，那不是成天就生活在幸福之中嗎？你看通過這件事情，多少個好處。一念覺，處處是好事，人人是好人，事事是好事；一念迷，到處都是敵人，到處都是對立。

所以師父老人家跟我說，說古聖先賢，我不知道這誰說的話，說「仁者無敵」，師父解釋這個敵就是對立面，你有對立面，問題不在你對立面那兒，在你不夠仁。仁是什麼？愛人，愛，你沒有愛心，你有愛心你不會有對立面。所以我們覺得，當我一旦遇到對立面的時候，我就想起師父跟我說的這句話「仁者無敵」，這個時候你要檢討自己，我什麼地方做的不仁。這個老祖宗不會騙人的，他怎麼可能騙你？你不用再琢磨別的了，這個人跟我過不去，是不是我過去傷害過他？你不說這話，你也不想這個事，這個特別省心，肯定是不仁，儘管我現在不知道我哪不仁，我也不知道我在什麼地方、什麼時間我不仁了，但是一定是我的問題。你活得多痛快，檢討自己，把這個寶貴的時間用來提高自己，檢討自己，你放心，

你的境界會愈來愈高。

所以說跟競爭對手處理這個關係，大家第一個要深信因果，競爭對手搶不走你的財富。如果這個錢是你的，別人爭也爭不去，如果這個錢不是你的，你就把別人殺了，你放心，這個錢你也享受不了，何必！所以我們老祖宗說和氣生財，真有道理。和氣生財，因為你和了，你跟大家都是朋友，你與人家方便，你有困難的時候人與你方便，你不傷別人，你有麻煩的時候人家不傷你，你的家醜不可能外揚，如果你成天揚別人的醜，你家有點醜人家都得揚你，就是這樣如是因如是果，你怎麼對待別人，別人就怎麼對待你，這種東西很簡單。我們這個東西，從我們這塑料泵你就看出來，我們剛說別人換了塑料架，沒過幾個月我就出塑料問題，你說這種因果報應多微妙。我們詆毀別人塑料架，我們的塑料泵又出事，這種因果怎麼聯繫的？因果背後這個規律不可思議，你們要生起恭敬心，要生起敬畏心，要尊重它，這個東西可不能隨便來，要順著它。

你們如果不明白，但是你們害怕，你們也得利益；如果說你們害怕以後想問清楚為什麼？這個因果這麼神，這麼靈，深入經藏好好跟著我學，做得心知肚明，知其然知其所以然，這不更好嗎？所以我現在很多銷售員說：胡董，你也給我們一點書，我們也看看這因果規律，為什麼您那麼相信？您是個挺精明的人，又是大學生畢業，又是研究生畢業，這個歲數了，我覺得您肯定不是個糊塗人，您怎麼能深信因果？肯定有它的道理。就是通過這種日常的工作，平常的接觸，就事論事，遇到一次事就是一堂課，遇到一個項目就是一個道場，遇到一個競爭對手就是一個合作伙伴，轉變這個觀念，生活在感恩，生活在感激，生活在幸福之中。所以我們那個員工說了，再也沒聽胡董發過脾氣，再也沒看到像過去暴跳如雷摔杯子、砸計算機，把手機給摔在地上，這種事情我都幹過，現在想起來

真是痛苦萬端，給別人造成痛苦，給自己也造成痛苦。其實在痛苦之中，在忙亂之中，在情緒之中，你反而看不到這個項目的真實情況和真實的原因，你為什麼丟掉這個項目，你光顧著發脾氣了，光顧著著急了。所以在這裡拿出跟競爭對手處理的幾個經驗、幾個故事跟大家分享。

要說的話很多，關於跟競爭對手的例子，因為時間的原因，我不可能老停頓在這個題目上，因為我想起了很多的事情要說，卻也是掛一漏萬，我想這幾個例子也足以能夠反映，其實我們跟競爭對手是一種合作的關係，你要深信因果，他爭不走，他也搶不走，你君子當自強不息，好好關了門韜光養晦，把自己的事情做好，肯定後面有大福報，肯定這錢來，而且來的乾淨，來的痛快，而且還不造業，何樂而不為？先匯報到這跟競爭對手的關係。

下面我再向大家分享，就是我先講我們公司跟外部的關係，跟開發商的關係，跟分包的關係，跟競爭對手的關係。我們在公司內部是怎麼推行和落實《弟子規》的？這肯定是大家都關心的一件事情。你這說得挺熱鬧，跟公司的外面處理，那公司內部？公司內部落實《弟子規》，我還紮紮實實有一些體會，這是我遭歷最多的地方，其實我更多精力是放在內部如何落實《弟子規》上，我的很多同事都有這種體會。我對外面如何協調關係用《弟子規》可能用不到我三分之一的精力，我三分之二精力是在公司內部。

我有四條經驗在這裡要向大家分享。《弟子規》就像我上兩講跟大家匯報的，它不是一種風花雪月，不是一種附庸風雅，不是一種時尚，說我們這個強調科技、強調經濟時間太長了，吃魚翅、吃鮑魚太多了，今天換成海參，它不是調味口的東西。就像師父今天上午講經，它是實學，實實在在學，這個東西沒有選擇，你必須遵從。你娛樂你可以選我今天可以打高爾夫，我明天可以打網球，體

育節目你可以選擇，我今天喜歡籃球，文藝節目你也可以選擇，智慧誰能選擇？你肯定得選擇智慧。面對智慧的時候大家沒有權利選擇，只能接受。因為什麼？你要過幸福生活你怎麼能夠不接受智慧？所以面對《弟子規》，我在公司內部落實的時候，我的體會，要抓好四件事，第一件事，就是師父老人家說的，教育者先受教育。我在公司要先做到《弟子規》，要求別人之前先自己做，這是最最關鍵的第一條，否則的話，員工會有牴觸的情形。你胡老闆又換了方式，原來靠獎金讓我們幹活，後來靠好話呼籲我們讓我們幹活，今天您這又改了方式，用傳統教育讓我們幹活。你看你自己，要求我們做到，您做不到，你要求我們不說瞎話，你張嘴就是瞎話，你要求我們推己及人，將加入先問己，你動不動就發脾氣，你要我們見未真勿輕言，知未的勿輕傳，你動不動，你不知道、你沒落實張嘴就來。你靠猜測不行的，員工認為你是假的，你不就唬弄讓我幹活，為你掙錢，很反感。

所以我先做，這第一點，老闆要先做，領導要先做，帶頭做，真做，想起來就做，忘了趕快補；剛剛那事我說錯了，我這個會單重開，我覺得我剛那個會我又忘了《弟子規》這事了，剛剛那個會議記要不要形成，咱們重新按《弟子規》精神重新議這件事。經常有這種拉抽屜的事，他們還挺煩的，您看您都定了的事又重來。我說對對對，定了是定了，當時我沒考慮這個問題，我日後一考慮這個東西當中，還有很多地方做不對的地方，我們還得重新來，重新形成決議。老闆要先幹，老闆做了錯誤決定要趕快改過來，想起來就改，「過而能改，善莫大焉」。不要怕我已經做出決定了，我多沒面子，我剛剛上午跟人家說完，我下午覺悟了，覺悟就改！因為這樣你是給你的員工看。你看這老闆上午都說這話，下午突然又重新開會，又把它改回來，為什麼？他真尊重《弟子規》，他不是玩



假的，他上午沒想起來，他下午想起來，他動真的，他真改。你就這麼一個行動，員工就對《弟子規》生起尊重，他看你這個老闆揪住不放，不得過且過。這是我自己的體會。

第二條體會，就是落實《弟子規》在企業，員工先以學習教育為先導，先不要要求他們這麼做那麼做，你們先學著看著蔡老師的盤，四十盤，《弟子規》一千零八十個字，先背下來，抄兩遍，早上上班之前念一遍。而且我讓我員工培訓我不用他們業餘時間，我不造成別人的反感，我們下班了你讓我們學《弟子規》，周末讓我們加班學《弟子規》，我不把古聖先賢跟員工對立起來？你說這古聖先賢寫《弟子規》幹什麼，你說說，弄得我們周末都休息不了，還得要過來學。上班時間我掏錢作為工作的一部分，你們要在這工作先學《弟子規》，八個小時拿一個小時先學，下午三點到五點學，這他們沒什麼說的，我讓你把手頭的工作放下，學《弟子規》就是工作。先不要要求員工，你先做，讓員工先學。

第三個方面，就是《弟子規》一千零八十個字，師父今天講了，說了一百一十三件事情，要跟你企業的管理制度結合在一起。換句話說，做一個老闆你要把企業現行的管理制度調出來，各個部門考核、評比、管理流程、獎懲，特別是跟人打交道的這些制度，你要調出來，用《弟子規》衡量，這些制度哪些對、哪些不對，哪些錯、哪些不錯。我跟您打一個包票，現代企業管理的制度是對立的理念，不是合作的理念。你看，你遲到了，我罰你錢，遲到三次，這個月獎金沒有，手機電話三次不接，手機電話費不報銷，你看它是一種什麼理念？大家想一想，我公司花錢請你到我這上班，因為你遲到，給我造成的損失，所以我必須也讓你受同樣的損失我才能補償我的損失，對立嗎？對立。現代企業管理制度是基於這種理念，你傷害了我，我傷害你，你要乖乖不傷害我，我也不傷害你，它

是靠這種理念指導下形成的制度。錯了，人和人之間不是這種關係。但是你要學了《弟子規》，你做《弟子規》不在制度層面上、不在公司管理系統的層面上把《弟子規》的精神揉進去，你這個《弟子規》不可能長。因為什麼？說是一套，做是一套，學的時候學得很清楚，一到上班的時候就忘了，就完全按照這個對立的，你整我、我整你的這種制度，與人為敵的制度，這幹什麼？你看你進一步退三步，要把它改過來，這是第三件事。

第四件事，《弟子規》要能在企業真正落實一定要再深講一層，把《弟子規》背後的因果大律、天道要跟他講清楚，這樣就提高整個公司員工上下落實《弟子規》的主動性和自覺性，而不是說老闆強制你們。我這是為誰？自作自受，它背後有因果。你看我們公司有一套制度，這個我想哪一個公司都有，不要用公家的紙張、筆、郵票、信封幹私人的事情。這套制度在沒學《弟子規》之前，就是說你不能佔我的便宜，我憑什麼讓你佔我的便宜，你既然不為我上班，你自己家用，你要用我的信封、用我的筆、用我的信紙是不對的，我不能讓你用。你看這個事情上沒有妨礙，你學了《弟子規》這條要不要？還要！還得保留，為什麼？你佔了別人的便宜，你用了公家的紙和公家的信封、公家的筆，你幹私人的事情，這個因果你背得起嗎？你背不起！

你看你這觀念一轉，老闆愛員工不願讓你們造業，所以這一條制度還可以保留，不允許用公家的信封、信紙和筆幹私人的事情。事上沒有妨礙，你背後的理念變了，你是愛員工不讓他造業，不讓他造惡因，最後受惡報，你是這種東西要求他。你要把這東西給員工說清楚，員工會生起感恩之心，他們真不是捨不得紙。原來員工會說什麼？這公司真小氣，一點信封、信紙，現在這個事情太司空見慣了，誰不用公家東西？誰不用公家電話？誰不用公家的車子？

誰不用公家的電腦？誰上班不用複印機複印點自己的東西？現在的企業管理制度，複印機上鎖，電話上密碼，防範不能讓你佔我的便宜。你要把因果教給員工，這密碼還用設嗎？複印機還用上鎖嗎？不用了，他知道我不能這麼幹，我這麼幹以後我的果報是什麼。公司這麼要求沒錯，而且我還把我這種理念帶回家，跟我們家先生，跟我們家太太，跟我們兒子，跟我們爸爸媽媽都得說，你看你這一個善舉影響了一片人。

所以公司的制度，第一要用《弟子規》來改造，《弟子規》的落實一定要深講因果，細講因果，長期不懈的講因果，《弟子規》用起來他才願意用，他才主動用，他才歡喜用，他才踏踏實實的用。這是講到《弟子規》後面的因果要教育，要知其然知其所以然，因為《弟子規》就是知其然，我就是聖人，我不能說瞎話，我是不能佔別人便宜，凡「用人物，須明求，倘不問，即為偷」，我用公司的信紙不對，所以我就不用了，那我一用我就算偷，我就當小偷了。當小偷有什麼不好？為什麼當小偷不好？他背後有因果。所以老祖宗慈悲，他寫這一條，他來不急給你，因為他對孩子，它就一千零八十個字，他又希望你方便攜帶，他又不能把太多的故事教給你。做為企業家，做為老闆，要把這些詳細的故事教給他，他用起來是活的，透。學《弟子規》他學一遍，他就體會了一遍老闆的慈悲，老闆的愛護，老闆的關心，真為我們好。其實你說公司用那點信紙算什麼？萬分之一的成本都不到，你用公司的電腦用唄，各有因果。我還算做布施，你佔我的便宜，我還算賺大便宜，但是您是造無量無邊的罪業。我要是為我自己我就不說這話，你佔！你用得愈多愈好，我這財布施，對！公司挪一點給你，但是你自己到時下地獄、遭惡報的時候，你說我怎麼能忍心？

還有最後一件事，第五件事，企業要想落實好《弟子規》，不

是一個一蹴而就的事，不可能立竿見影，千萬要打消這種急功近利的態度。師父老人家說「一門深入，長時薰修」，這八個字要牢記。一門，《弟子規》一門，因果一門，倫理一門，道德一門，它是一體的，就講這一件事。開會也說它，吃飯也說它，制度也說它，表揚也說它，獎勵也說它，懲罰也因為這個，一門，公司沒有第二個標準。見和同解，咱們就是《弟子規》見，沒有第二個見，「一門深入，長時薰修」。長時間這個東西可不是說一年、兩年，我是剛剛落實了一年多，不到兩年，一年半。我今天給大家說的挺熱鬧的，因為我這一年半我天天用《弟子規》，但是你到我企業去看，你看不出《弟子規》，你還覺得這就是一般的企業，就是一個普普通通的企業。早著！無始劫來我們養成這個習氣，你想這一朝一夕可以改變，包括我們自己在內，可能嗎？所以要咬緊牙關做好長期的準備，這個東西是一個長期的過程，千萬不要抱著急功近利的態度。

我給大家開一張保證書，在落實《弟子規》的過程當中，有一點我敢跟你保證，充滿了喜悅之旅，《弟子規》之旅就是喜悅之旅，喜悅之旅一種喜悅的旅途。別提多高興了，因為你心裡有個主張，人有了依靠這種感覺，這是花多少錢都買不來的。我依靠什麼？我依靠《弟子規》，我不琢磨別的了，我也不看報紙了，我也不聽電視上怎麼說了。《弟子規》讓我做咱就做，你心定了；《弟子規》不讓做，咱們就不琢磨了。你看你多舒服，你不再被這種紛紛擾擾的信息、資訊，人云亦云所左右，心裡有主張了，心定多舒服。師父講浮躁，惶惶不可終日，這種人生活多苦！該回家回家，該鍛鍊鍛鍊，該應酬應酬，該看爸爸媽媽看爸爸媽媽，《弟子規》上要做的，你放心都去做，為什麼？活在當下。你做這件事情你就種善因，以後一定有好報等著！而且你在教《弟子規》的過程，老闆在

帶頭學《弟子規》的過程，在跟員工討論《弟子規》的過程，就是在教別人。

而且我發現一個規律，我教了教別人，原來我不明白的地方我突然明白了，對對，《弟子規》還有這個意思，這個事情也可以用《弟子規》來涵蓋。你愈學你愈覺得《弟子規》深廣無邊，你愈學你愈覺得《弟子規》偉大，真實不虛。真的關鍵是你沒有學好，關鍵是你用的不活，那麼你得鍊，用進廢退。你老用《弟子規》，老用《弟子規》，你用《弟子規》的本事和能力就愈來愈強，你用它來解決問題的方法就愈來愈多，速度就愈來愈快。這個時候教育了別人，提高了自己，促進了業務，改善了關係，幸福！每天生活在幸福之中。所以我現在體會《弟子規》是戒，因這個戒你就得了大定，這個我不知道是不是楞嚴大定，你就得大定了。這心一定確實你就不著急了，你就不徬徨了，因為智慧就往外冒，什麼問題來，一看就清楚，一說就明白，能抓住本質。哪個員工不喜歡這樣的領導？能跟著這種領導學本事，你看人家領導的見解多獨特，咱們這麼多人寫出這個報告，到人家那一看不對，人家會從另外一個角度來看，我們這個事情錯在哪裡，對在哪裡，立刻就找到解決問題的鑰匙，節省時間，息滅他們的爭論。

領導跟下級的關係，《弟子規》上也常說，「勢服人，心不然；理服人，方無言」，做為老闆，這是第一個要過的關，因為咱們有勢，咱們是領導，咱們花錢請人來，說話，人家用句俗話說，人家是來給我們打工的，您是老闆，老闆財大氣粗，人家佔理。所以你跟員工的關係處在一種非常不健康的這種關係上。《弟子規》說「勢服人，心不然」，原來我在公司的時候，我相信很多老闆跟我一樣，就靠勢力來服人。我是董事長，我說了就算，你廢什麼話？我讓你幹什麼就幹什麼，囉唆什麼？這個家是你作主還是我作主？

這公司有幾個聲音？聽誰的？聽你，你管飯嗎？經常用的口頭語，我想很多老闆聽我說這話都覺得那我們成天就說這個，「你不想活了、找死、不想幹了、怎麼著？跟錢有仇」，這都是經常用的這些語言。

「勢服人，心不然」，跟人家結怨，傷害別人的感情，幹嘛？在公司一起碰了面，這是大因緣，在一起工作，天天傷害別人，說《弟子規》教老闆什麼？勢服人心不然，這個人要心不然，你這個罪業可就遭下了，你有還的那一天。當你老闆到了外面，那些有權勢的公安局、稅務局、領導對你不好的時候，欺負你的時候，您可誰都甭埋怨，法院的法官是咱們經常碰到的，工商稅務的官員，是不是？檢查機關的官員，這些都是我們老闆最頭痛的一些部門，當地的執法部門，你看看，他們對你採取勢力的管理方法，以強勢壓迫你的時候，你心不然。你忿，忿恨，對吧！你體會體會，我們都會遇到，一個企業在社會生存，離不開管理部門，離不開當權部門，離不開當局。所以要學會《弟子規》。

做為老闆來講我要說的第一件事，就是老闆如果學《弟子規》，先要學會不發脾氣，忍。師父說一切，《金剛經》上師父講「一切法得成於忍」，你先要忍得過。我就給我自己訂了一條規矩，我破大天我不發脾氣，我要發脾氣我請他們先出去，等我平靜下來我再把你請回來。因為你一發脾氣你就看不到事實真相，這是第一；第二你一發脾氣你就傷害他，這是造業，於事無補還傷害別人。這一點我覺得我做得還算比較成功，不是不發，還會發，發完最後等覺悟過來之後，立刻請員工回來給道歉，倒杯水，說我做錯了，剛才我不應該發脾氣，沒有理由。員工他特理解，也不能怪您發脾氣，我們做得也欠考慮。不、不，這兩回事，這個事情我沒有理由，為什麼？《弟子規》上說了不能發脾氣，這我會背因果，我造業以

後我會遭惡報，我說你接受我的懺悔。你這麼一做員工特別的不習慣，你這老闆跟我道歉，你這罵我罵員工是太正常了，司空見慣，在公司誰不燒員工，誰不遭老闆的罵。老闆就是脾氣大，瞋恚，所以老闆有兩個障礙，一個是勢，第二個是脾氣。

不罵人能辦事嗎？你沒有勢力他能服你嗎？理服人方無言，您信不信？我來給大家講一個真實的故事。我是怎麼做的？我賣了十年爐子，我這個銷售員要丟了合同，說這個合同我們知道有，沒簽成，特別緊張，不敢回公司，為什麼？回公司胡董的臉肯定不好看，輕則暴罵一頓，重則扣獎金。所以銷售員你想他在什麼狀態下工作的？驚恐當中。那我們有一個合同一期買了我們的，二期人家不買了，不買了以後丟了，這銷售員，一期都買了我們，二期為什麼不買我們？這個是大罪過，在我們公司，一期都成交了，到二期不就順水推舟的事情嗎？人都認識了，爐子都用上了，怎麼可能二期又買了別人的？我的銷售員，胡董學了《弟子規》了，他不發脾氣了。原來要發生這種情況，到辦公室我要有時間可能罵一個鐘頭，沒時間也得捲十分鐘，也得數落十分鐘，然後就通知財務部扣獎金。

員工連申辯的權利跟時間都沒有，如果他不申辯、他不跟你講為什麼丟掉合同，這合同丟掉的原因你不知道，也沒準，不是人家銷售員的錯誤，可能是咱們價錢太高，也可能售後服務不好，也可能產品指南有問題。我的銷售員不考慮這些問題，因為什麼？大不了糊塗就一頓罵，罵完就完了，該吃中午飯吃中午飯了，拜拜。他也不研究為什麼我丟掉這合同？到底公司出現什麼問題？什麼原因丟掉這合同？他也不琢磨，不就一頓罵，我琢磨那麼多幹什麼？我就硬著頭皮進辦公室。完了，大家都放棄思考，都放棄檢討，我也不問這些問題，因為來了就罵，罵完就完了，我痛快了，我覺得這

是解決問題的方法，拿鞭子抽一頓，下次你好好幹，愚痴！沒有智慧。現在我這一學《弟子規》，我不發脾氣了，問題就暴露出來了。

這銷售員找到我，哆哆嗦嗦，他還有點不太習慣，這項目丟了，當時胡董幫我們拿到這個項目，一期你看我們簽下了，二期沒有守好，現在人家不買我們的，那胡董肯定是心裡不痛快。我沒有不痛快，我說你能不能告訴我原因是什麼？到底什麼原因咱們丟掉這項目？他說胡董，我們這個項目是您跟開發商的關係，開發商買了我們的產品，但是這個合同的簽署不是跟開發商直接簽的，是跟開發商的總包，給他幹活搞施工的這家簽的。你看三家了，一個是我，一個是開發商，再一個就是總包，總包我不認識，銷售部他簽了這個合同，他找的是開發商，到合同簽完了轉到合同執行部的時候，合同執行部不跟開發商打交道，因為什麼？合同的買賣關係是跟總包，而總包不是開發商，他也不知道我們公司跟領導什麼關係，跟開發商什麼關係，你看這個問題就暴露出來，脫節了。

所以合同執行部它不管那個開發商，因為我合同執行部誰是甲方我找誰，但是我們的工程技術部要到開發商那開會，說你們下個禮拜一一定要進場裝爐子了，工程到頂了。甲方有工程部，這個甲方工程部開會，我們的工程人員去了，把這個情況帶回來，就跟合同執行部說，人家要你下禮拜一發貨掛爐了。合同執行部說那不行，按照合同條款，必須得給百分之三十的預付款，我們才能把貨發過去。給錢誰給？剛才我跟大家說了總包給，我們的合同執行部跟開發商互相之間不見面、不認識，這個信息指令是開發商帶回來的。而我們的合同執行部去找總包，總包說我們不知道這事，沒那麼著急，開發商瞎著急，你聽我們的吧！我讓你進場你再進場。你看，這個合同執行部聽了總包是這個指令，工程技術部從開發商得到



是進場，合同執行部從總包這拿到是不進場的信息，你該怎麼辦？公司的管理出現問題，暴露出來了，不是銷售部的責任丟掉這個項目。最後這個總包就不給我們錢，合同執行部也不想辦法，也不跟銷售部溝通，他就一昧的你不給我錢，我就不給你發貨，你開發商跟我說不著，你讓我發貨你給我錢，既然總包不給我錢，我就不能發貨。最後開發商特別生氣，就是你們這家公司怎麼這樣，見錢眼開，我不給你錢，我能欠你的錢嗎？我們是國企，大公司！什麼時候欠過你們的錢？對不對？你們公司除了錢還認什麼？我告訴你，我遇到這麼多工程商，沒有見過你們這樣的公司的，我下次再也不買你們的爐子了。

開發商得罪了，合同執行部還特委屈，他們說，我們沒有，合同規定的，總包不給錢。我說總包，實際上是個走形式、是個過場，他實際上是代開發商跟我們簽，你為什麼不找開發商溝通？你讓我進場，他不給我錢，能不能麻煩你跟總包打聲招呼。結果沒這麼做，雙方信息不溝通，開發商那邊急得火，急火了，總包這邊不著急。因為總包忙！他又搞土建、又搞施工、又搞安裝、又那麼多設備，你的爐子他耽誤了你，你自己招罪，他沒事。那我們應該把這個情況真實的反應給開發商，您讓我們進場，您讓我們發貨，他不給我錢，能不能麻煩您說一下，他要給了我錢，我立刻就執行合同。你看看這種信息就傳遞過去，對吧！傳遞過去，開發商就明白，不是匯通公司有奶沒奶，有奶就是娘，心全掉到錢坑裡去了，不是的，是這個總包沒幹他該幹的事情，責任不在匯通公司，在總包沒有履行合同，導致匯通公司不給我們發貨，你看其實是這麼一個情況。

這個開發商後來我們就變成了朋友，又聊天，他說這個總包還告我們的狀，說不是我們不讓它發貨，不是我們沒給錢，那家公司

就是特牛。他為了摘開自己的責任，他把這個原因、這個責任推到我們這。我們跟開發商又不認識，他說什麼我們也不知道。丟這個合同丟得好，暴露我們管理上的不對稱，信息不對稱，合同執行部跟銷售部脫節，合同執行部拿到合同之後跟開發商脫節，工程技術部跟合同執行部脫節，你看看三個脫節。你看看，我心平氣和，他就敢反應情況，你罵他，誰敢跟你說？他緊張都不行，腦子直出汗、哆嗦，他敢跟你反應情況嗎？反應情況你可能說你就會找碴，對不對？你到哪裡都有理，如果一個人老給自己找原因、找理由的話，能進步嗎？老說人這，你一遇到問題就找別人責任，你就向別的部門推諉。銷售部它也不敢，挨罵，因為什麼？你跟胡小林說，胡小林說我找碴，一個人如果老看不到自己的內心，能進步嗎？事實上問題出在我這。

所以這個銷售員就非常心平氣和的，我們兩個坐在一起一個多小時，胡董我跟你說句實話，實際上是這個原因。他說你還記得這個經理跟你打電話嗎？我說我記得，最後您同意了以後，沒給錢，把貨發過去了，我說對，就是這個原因。我說咱們這個合同是跟總包簽的，不是跟開發商，是！你看我自己不了解情況，我就認為開發商要咱們發貨你們為什麼不發？你怎麼心裡頭沒有客戶？你們怎麼工作那麼懈怠？實際上不是，實際上合同是總包簽的，是我們沒有跟開發商說清楚，對吧！我做為老闆我有很多老闆的朋友，電視機前有很多老闆，心平氣和。佛菩薩、世尊讓你「一切法得成於忍」，太有道理了，一切法得成於忍，你先要忍下來你才能看得清楚，它是前方便，你不先忍下來，你想把事情看清楚，我告訴你，十件事得有十件事是錯誤的，否則的話，佛菩薩就不會再來到這個世間跟我們講這些東西，因為他不騙我們，他說的一定是真的。

所以做為老闆在企業推行《弟子規》的時候，身先士卒，自己

真做，你要拿一個新的面貌，《弟子規》的面貌展現給員工的面前。我過去所作所為這些都過去了，從今天開始我脫胎換骨，我改容換面，我這個心換了，換成《弟子規》的心。員工會看得出來，你要相信「人之初，性本善」，你這一善，你跟他們的善感應，他會玩了命的為公司。西方不是也說嗎？一分忠誠等於一百分的管理，這個人要忠了，管理上、制度不用那麼細；這個人要有愛心以後，他自己就知道該幹什麼，那些管理上的表格、程序、制度，雞毛蒜皮。我下面還會給大家匯報，就是員工學了《弟子規》以後，那種表現讓我特別吃驚，我真沒有想到員工是這樣一種敬業。我本來培訓《弟子規》的時候，我沒有想到員工能回饋給公司什麼？我只是想，這麼好的東西，你們要學，你們要破迷開悟，要離苦得樂，我沒有想到你們這樣做以後對公司這麼好，結果你愈不想得到東西，他回饋給公司的愈殊勝，愈讓你不可思議，我無心栽柳柳成蔭。

所以說做為老闆身先士卒，這個話說起來容易，真幹！真不容易。老闆都有司機，我就有專職司機。你想這司機跟我是貼身人物，這個司機跟老闆的關係就沒話說了，一個車夫、一個老闆，這是公司的兩端，開車誰不會？這老闆能有幾個？就一個，關係不好處。司機含冤忍淚跟我幹這麼多年，我現在想起來特別的慚愧，無意一怒，為什麼？老闆他外面去應酬了，去談合同了，跟誰發？最容易發的一個是司機，第二個就是祕書，就是身邊兩個人，不清不楚就罵人，逮一點小事，揪住沒完沒了。我學完《弟子規》之後，發生第一個變化，原來在車裡頭脫了鞋，因為就我一個人坐車，前面坐位是空的，我就會把腳搭在前面座位上，司機在那開車。這也就是一年半以前的胡小林，躺在沙發上、躺在那車椅上，你說這樣一種姿勢對嗎？很多老闆都這麼坐，司機開著車，他翹著二郎腿，鞋脫掉，襪子露在外邊，慚愧！不尊重司機，坐沒坐樣，站沒站樣。

你是在工作，你是在上班，能那麼放逸嗎？能那麼隨便？

第一個變化，我的司機覺得胡董再也不把鞋脫下來把腳搭在前面的椅背上，不會那麼四腳八叉著，覺得是有變。你身貴端他就身貴端，你要放逸他就放逸，因為你給他做了一個壞榜樣。第二個，無論司機出現什麼問題，經常是晚，你要走了，六點鐘下樓，六點半應酬，他可能六點五分上來了，幹嘛！我這就來了，你不就管輛車子嗎？對不對？一輛車子開車你還晚五分鐘，你還能幹點什麼你？你中午吃飯為什麼不晚你？口出惡言，你知道司機為什麼晚嗎？你這麼大一個脾氣的老闆，他靠你來養家糊日子，他為什麼願意晚？他怎麼還能晚？你根本就不管，你少給我囉嗦這個，你幹得了幹不了？幹不了換人。

現在不這樣了。晚了，胡董，對不起，今天晚了。沒事，怎麼了？為什麼晚？地面不讓停車，這兩天奧林匹克交通管制，所有的車子都不讓停，停了就罰，您現在說一定不能違反交通規則，所以我們沒辦法停下來，只有您打電話，我把車子從地庫開上來，所以晚了幾分鐘。你看看司機錯了嗎？沒錯。司機持戒了嗎？持戒。司機按照你的要求做了嗎？按照了。這要過去我根本聽不進去，我心裡一肚子委屈，我今天又該應酬了，又要喝一頓惡酒，求爺爺告奶奶，我掙點錢容易嗎？我養了你們，對吧！你就開個車子你還晚，心裡不平衡。現在心安理得了，心平氣和了，得到安樂了，對司機的態度也都變了，司機也就敢跟你反應真實情況，是不是？這件事情特別提醒我，最近司機這次晚，那你過去司機晚他能沒理由嗎？就北京這種交通，那人家挨了多少不該挨的罵。

所以說多虧了師父老人家，教我一個消業障的方法，說如果所有懺悔的方法都不靈，還剩一個就是念阿彌陀佛。所以我一想到這，我念阿彌陀佛的積極性就油然而生，我得為這些人，我得為我過

去造的這些罪業我要好好念阿彌陀佛，我要把這個業障消了。所以我每天在公司，我說出來你們別嫉妒，八點半上班，我八點一刻就到，八點半到九點半，一部《無量壽經》，四十八品，一個小時十分鐘，九點四十，電話全關上，咱們前面還會點個香拜佛，念一遍《無量壽經》，九點四十喝點水，辦公室大，繞佛，三個小時，十二點半，十二點半完了以後迴向，迴向完了以後喝點水、吃點飯。我就在我的公司給員工煮藥，三焦茶，焦山楂、焦神曲、焦大麥，喝茶，煮好了，把中層幹部一個個叫到辦公室來，他們都養成習慣了，下午胡董會叫我們去，胃不好開點胃藥，心臟不好開點心臟的藥，冬蟲夏草、綠茶，現在這種保健品弄一點。他們就來到我辦公室，有什麼事嗎？坐下來喝一點水，給你涼好了，吃一點藥，神經衰弱吃點靈芝好，體力不好吃點冬蟲夏草，和和睦睦。中層幹部原來不敢來我辦公室，現在都願意來。來了以後我經常有一點禮品，人家是我媽媽送給我的燕窩，客人送給我的綠茶，這個人送給我的點豆腐絲、香油，咱們當老闆在外面做買賣多，朋友也多，我就把這些東西都給他，拿回去！今天送一點水果，拿回去給你爸爸媽媽，今天送一點香油，你拿回去，樂融融。

原來我這有禮品，我先想要送客戶，我沒有想到我的員工，我現在留那想他們，下午有事坐下來好好談，你會出現問題。胡董你看這事，你上午念經我沒打擾您，下午這個事你看怎麼辦？考卷就來了，佛菩薩就來考你了，上午念了經，念了《無量壽經》，下午問題就來了，答題！測試來了，怎麼看？這個時候就是實踐，上午是學習，下午是實踐，學而時習之，不亦悅乎，真高興。有些人說他們沒來，到我這來這九個部門經理，到我這來走一圈沒事，我今天還挺惆悵，今天沒什麼事你說，唉！真是，你們就沒點事嗎？原來他們都知道我愛聽好事，報喜不報憂，現在他們一說好事，我說

我不聽，我應該的，我這麼行善做好事，我得好報是應該的。你給我說有些不順心的事，我說咱們又接了一個官司，有家告咱們。

二〇〇三年非典那邊，因為我們的工地遍布北京各地，我們這個爐子掛上得用螺栓，得用墊片、得用掛勾這小五金架，這小五金架在我們標準配置當中不包括，所以我們需要打電話通知這些五金商，說趕快去給哪個工地送一千套什麼，螺栓多少多少粗的、多少多少長的。二〇〇三年到今天，五年了，欠人家一萬二千九百人民幣，電話預定的，到工地現場工程師簽字驗的貨，二〇〇三年公司搬了家，人家也找不到我們了，原來的總公司退休了、回家了，怎麼辦？這一萬二千九對人家小買賣來講是個大事，欠了五年了，找我了。胡董，今天這家告咱們西城法院，咱們接了傳票怎麼辦？我說你給我說，別著急。這個事情當時我還沒當這個經理，我也不知道這個情況，但是他說有簽字，我也看了那個簽字，像當時那幾個工程經理簽的字，咱們好像收過這些貨。但是我諮詢我們的常年法律顧問。所以老闆法律顧問的話，要豎起耳朵諦聽，往往都是讓你下地獄的話。我說法律顧問怎麼說？這追溯期已經過了，五年了，我們公司可以不認。我說什麼可以不認？為什麼？二〇〇三年欠的，他沒有找咱們，祕書說他得有文件跟你要這個錢，譬如說他二〇〇六年給你文，那這官司能打。因為法院不受理，咱們肯定贏，律師說可以不用給這個錢。我說你跟那律師說我謝謝他，他真是為我省錢，省這一萬二千九。胡董，這事就別理它，讓他打去。

咱們學完佛了，知道佛菩薩在教誨，我當時一種，我想我要是沒學佛，我肯定同意他的意見，他替我省錢，我還得表揚他，我還對他高興。我說你今天坐著，你把這杯三焦茶喝了，我好好的跟你講一講。法律是管不了你，從法律的角度來講，我們是躲過這一萬二千九，背後有因果，因果它可不管你世間的法律不法律，絲毫不

爽。我是主犯，你是從犯，咱們哥倆地獄見，那個時候我在油鍋裡，你可能往外撈我，你把我撈出來，你可能又下油鍋了，更相瞻視，且自見之，何必！還，通知他來，把那些所有簽字的原始件拿過來，我們認帳。這家來了以後，他沒想到我們會還錢，特別慚愧。我們經理說你幹嘛，這也要打官司，我們老闆學佛了，也不是不給你錢，你還走那麼大的途徑，繞那麼大的圈子找西城法院來找我們，對不對？我們也不知道你們公司在哪？找你們原來的人也不在了，我們就聽了一句話說你們到了西城區，我找到你們公司。你看多可憐，現在人多沒有誠信，他就不敢找我來要這個錢，他非得走法律程序，你說這個世界濁惡到什麼程度，人跟人的關係緊張到什麼地步。

他怎麼知道我不給錢？他想當然！哪有五年以後追溯期過了，你還能跟人要到錢？不可能，這就是世間今天人與人之間的醜惡關係，緊張到這種程度，他就按照這種緊張來做，他遇到我們這種人他覺得好像特奇怪。你把這官司撤了訴訟，你把發票拿來，明天胡老闆說了一萬二千九如數給你。你們這公司，他嚇一跳，以為我們公司有神經病，怎麼會這樣做？我就跟那個經理說做好樣子，告訴他，我們是受佛菩薩跟《弟子規》教誨的，所以我們這麼做，世間北京有這種公司，有這種人，他就能做出這種該做的事情來，這是正受，本來就應該這樣。印光大師說素位而行，你就應該這樣做，這個經理上了一課，我也上了一課。給了他錢以後，他說我們這個帳稍微遜了一點，報得高了一點，我們給你打個八折，一萬二千九最後給他不到九千，拿回去了，拿回去送了一堆光盤。處處是道場，人人是佛菩薩，事事都是提高你境界的機會。所以這件事情拿出來跟大家分享，希望大家從我這些事情豎立堅定的信心，落實《弟子規》要從老闆做起，老闆首當其衝。

今天時間到了，就向大家匯報到這裡，下次見。