

各位老師，各位同學，大家好。我接著上一次講完的接著講。  
《弟子規》是前清李毓秀夫子根據《論語》上的一句話寫的一個專門教小學生的、教孩子的童蒙養正的規矩，一共一千零八十個字，讀起來不長。這麼簡簡單單的一千零八十個字，我們在企業當中使用，真的管用嗎？真的能解決我們老闆的問題嗎？真正能解決企業的生存問題嗎？

現在有一個非常流行的說法，叫「企業的核心競爭力」。什麼叫核心競爭力？用現在西方管理的概念說，核心競爭力有兩點，一個是我們技術上的硬件，比如說IBM，比如說Microsoft（微軟），他們的技術申請的專利，別人沒有，只有我有，我有我就用這掙錢，這是核心競爭力的第一部分，第二部分就是企業的管理，就是企業獨特的、獨到的管理模式、管理理念、管理團隊，這兩部分構成現代企業的他們所謂的核心競爭力。我們從這兩點分析下去看，一個企業要生存，按照現在的企業邏輯，必須得有競爭力，核心競爭力。核心競爭力，換句話說，就是別人沒有的我有了，我就能生存。而這兩者，一個是硬的，我的技術，第二個是軟的，我的管理，實際上反應的是什麼？是一種和諧的關係。這兩個問題在企業要解決好，這個企業就能生存，而且能獲利；這兩個問題解決不好，這個企業就沒法經營，就虧損、就倒閉。這個問題的解決還像我們上次說的，一定要靠智慧。所以我來講，我們這個企業的核心競爭力用這兩條來分析，第一個就是硬件，第二個就是軟件，我們的所謂管理。

我今天想著重的，談一談管理上的核心競爭力如何形成、如何用《弟子規》來打造。這一千零八十個字能創造企業的核心競爭力，簡直是天方夜譚，而且是二百年前的東西，能產生、打造出對現代企業的核心競爭力？如果說你真正把這個問題弄清楚，取得了信心，照它落實，沒有一個企業是不能生存，而且沒有一個企業是不能健康生存的。大家都知道，企業落實到最後，能不能生存是看這個企業有沒有合同，換句話說，有沒有買賣、有沒有買主、有沒有客戶、有沒有用戶、有沒有生意，最後生意談來談去，最後歸根到柢都落在紙面上、合同上，對於合同，我們每個企業家、每個企業的人員實際上都不能迴避。剛開始我們在沒有學習《弟子規》之前，面對合同的時候態度是非常不嚴肅的，較之於日本和德國的企業，中國的企業在這方面做得非常不好。因為我自己本身就是企業家，我自己每天、每個月、每年都在談合同、簽合同、履行合同，現在企業家因為沒有因果的教育，因為不懂得什麼事情該做、什麼事情不該做，不知道是非、不知道善惡、不知道邪正、不知道對錯，甚至於連利害都不知道，變利為害，變是為非，變正為邪，這個特別可悲。

我要講我自己的真實的故事，合同是《弟子規》的一個充分體現，就是「凡出言，信為先；詐與妄，奚可焉」。「凡出言，信為先」，合同就是文字的語言，你胡小林這個名字往合同上一簽，意味著什麼？意味著你答應了，意味著你出言了。那你考慮沒有？你在出這個言，你在簽這個字，你在答應這個合同的時候，信為先了沒有？真的從心裡頭承諾了嗎？真的把這些條款搞清楚了嗎？我現在有個大概的估計和判斷，從我來講，每個合同簽的，不是著急因為競爭對手的打壓不得不簽，就是快到年底了，今年的銷售額沒完成，濫竽充數，也趕快把合同簽回來，因為年度結算了，要不然就

是開發商又找了別的供應商，你被他左右。所以這合同為了迅速的拿到，往往有些時候不擇手段，不該答應的答應了。答應之初想的就是以後再說，先簽下來，先變成我的，別人拿不走了，不管三七二十一，以後的事情那以後說，先混過初一，再說十五，就這麼一種態度。

我在做生意的過程當中，我們的產品是要掛在千家萬戶的房間的牆上，叫壁掛爐，這個壁掛爐掛上以後，我們叫安裝階段，安裝完了到調適階段一般都有個三、四個月的週期。在安裝的時候，在一般產品的供貨當中有一個說法，安裝的時候這個產品誰來保護？這是誰的責任？一般我在安裝的時候，這個產品的責任，成品保護，成品就是已經完成的產品，我來負責保護。換句話說，在這個階段，我保護的階段出了問題我負責，丟了、壞了我來賠。我安裝完這個階段大概是七天到十天，十天完了以後就應該把安裝完的產品再還給總包，或者還給開發商，還給廠家，還給客戶，還給他的同時，這個成品保護的責任就結束了，就轉到他手上。然後再到第二個階段，安裝完了得調適，通上氣以後看看爐子著不著？能不能達到它的運行效果？在我調適的時候，開發商往往又把爐子的成品保護的權利再轉交給我，再由我負責；換句話說，在調適這個階段爐子再出了問題，我又負責。你看我負責交出去，又交回來，我又負責，我調適完了，我再返回去再交給開發商。到了第三個階段，就是老百姓、居民要住這個房子了，這時候我要領著這些老百姓學會使用這個爐子，我們叫「配合入住」，老百姓要入住了。這個時候又存在一個成品保護，萬一這時候這個爐子要出了事、壞了怎麼辦？我們又得接手。

所以這一個成品保護說起來四個字，實際上在壁掛爐的合同執行過程當中，它是三次易手，我接管安裝，安裝完了我還回去；調

適的時候我再接回來，調適完了我再還回去；還回去以後到入住的時候我再接回來，入住完了我再還回去。壁掛爐這個東西是五十年代在歐洲發展起來的，中國原來是蘇聯的計畫經濟的模式，基本上沒有分戶取暖，全是單位供暖、集中供暖，要給，像北京十一月十五號全給，要停，三月十五號全停，計畫經濟，它是福利！那時候在計畫經濟階段，我們給員工、給職工的工薪很低，不包括供暖費，單位提供供暖。這些單位供暖都是集中供暖，蓋大鍋爐房，一刀切，所以這種供暖方式非常不人文。比如我們家有老人，想早點用，不行，必須等到十一月十五，比如我們家生小孩坐月子，我想晚一點停，三月十五號北京還很冷，我能不能四月十五號停？對不起不行，三月十五號就停了。所以這種計畫經濟模式下的供暖方式非常不人文、非常不靈活，而且很浪費，甭管這一樓有多少家需要用熱，我要給我全給，我不給我全不給，比如我出差了，我不在北京，為什麼要給我家供熱？你關了不行嗎？關不了，集中供暖。而且收費它按著平方米收，你家有多少米，我就收你多少米，我不管你有沒有人住，我也不管你用了多少，你開窗戶，你家熱得開窗戶，熱氣全跑了，你也交那麼多錢，你說我們家到了供暖的末端，冷得不行，關了窗戶、穿了棉襖我還不熱，你也交那麼多錢。所以它是一種大鍋飯的形式。

這種供暖方式在中國一直統治從一九四九年到一九八九年，大概有四十年的時間，所以整個北方的供暖，全中國都是以這種集中供暖為模式。所以說開發商他對集中供暖很了解，他對大鍋爐房很了解，他對集中供暖的大鍋爐房的建設、安裝、調適他非常熟悉。而這種新興的壁掛爐的產業它的安裝是怎麼回事、它的調適是怎麼回事，他往往不清楚，它是個新東西，所以他們就沿用集中供暖的這種模式來要求壁掛爐廠家。這個時候我們就要說不同意，因為他

們的理念、他們的認識、他們對於這工程的了解是不對的，是不符合壁掛爐的安裝、調適和配合入住的實際情況的。

在過去我沒有學《弟子規》之前，我一般不敢得罪客戶，為什麼不敢？怕他不高興。為什麼怕他不高興？他不高興就不給我合同。所以還是個貪心，想趕快拿到合同，落袋為安，落了袋，但是他不管什麼東西落在袋裡頭，這個袋不那麼好落。我們在沒有學《弟子規》之前，只要用戶說「那不行，從安裝一直到配合入住這一段，壁掛爐就是你的，成品保護就是你們的」，大概這段時間，從安裝、調適到配合入住，基本上都得六個月到八個月，我們根本就沒有能力搞這種成品保護，因為你已經退出現場了，你這房子已經交給開發商，你手裡也沒有鑰匙，什麼人進去你也不知道。「事非宜，勿輕諾；苟輕諾，進退錯」、「凡出言，信為先」，這句話就等著我們。你答應了，你給簽了合同，說這一段時間你負責，也著急，誰讓你著急的？你不能幹，你不答應！你做不到，你不可能保護，這個爐子就容易產生損失，就容易被別人偷，被別人砸壞，這時候開發商向你索賠說，你看成品保護歸你管，這段時間爐子壞了幾台，你們要負責。

我們很不高興、很不願意，因為不是我們的責任，但是你的合同上答應了。本來利潤就很薄，你答應了這條，基本上都得造成百分之十到十五的損失，就是說一百台爐子，一般都有百分之十的損壞。因為什麼？你想你答應了別人，總包就不管了，開發商就不管，既然責任是胡小林的，我管他鎖門、看人幹什麼？我管他誰破壞爐子幹什麼？反正有人負責，他就沒責任心了。儘管他掌握著權利，儘管他拿著鑰匙，但是這個責任是一個不應該承擔責任的人擔了，我該承擔這個責任的人沒有承擔下來，我就不管了。所以這個爐子在他的房間裡頭就變成一個三不管單位，我們想管的人、我們該

管的人沒有權利，沒有手段管，拿著鑰匙的人沒有責任管，所以這個爐子就變成一個無人管的東西。所以我們為了圖快、為了怕開發商不高興，就答應這個條款，這個條款答應是不對的。

我們現在學了《弟子規》，我就跟銷售部說，我說你們在談到這個條款的時候，一定要把事實給人家開發商說清楚，我們為什麼不能夠承擔我們沒有權利、沒有辦法的成品保護。剛開始開發商這些人不高興，說別家賣壁掛爐的沒有像你們公司這麼頭難剃的，事那麼多，到你們這兒就是不行，哪那麼多事！叫你幹什麼你就幹什麼，合著你們成老大了？我們這是上帝，我們這皇帝，我們都沒說什麼，你們公司就是不老實、不聽話、事多。合同條款談不下來，我的銷售員找我，說胡董，你看你讓我們「凡出言，信為先，詐與妄，奚可焉」，不能胡說也不能瞎說，咱們做不到的就不要答應，但是開發商很不高興、很不滿意。咱們為了緩和跟客戶的關係，咱們就答應吧，先答應下來，那個人是哥兒們，到最後咱們喝幾頓酒，再送點東西，成品保護到時候咱們再談，一來怕得罪客戶，第二又怕談判週期時間長。

我說不行，我說我原來沒有學因果之前我不懂這個道理，簽就簽，不就簽個字，胡小林這三個字也不值錢，我當時覺得不值錢。我現在學了佛法，我拿佛法來衡量我這麼一個舉動，不該答應的答應之後，實際上從五戒來講，就是五重罪殺盜淫妄，起碼我簽了字而我做不到，這一件事情就犯了三戒。為什麼說犯了三戒？第一個，你說瞎話沒有？你明明做不到你答應，妄語，殺盜淫妄，妄語你佔了。你答應人家了你沒做到，為什麼？你是怕你吃虧，你是要佔別人便宜，你答應賠你不賠，那誰賠？開發商賠。本來這錢是應該你掏的，你讓開發商掏，開發商的錢你怎麼來的？應該你付，你讓別人付，這不就盜戒嗎？對不對？你沒掏錢，別人掏了錢，你佔了

別人便宜。

同時因為這個成品保護你沒有權利負責，你也沒有能力負，你非得打腫臉充胖子你要幹，而你又幹不了。幹不了之後，這個爐子稀里嘩啦的壞，人家在入住的時候、人家在調適的時候，開發商是非常著急。因為房子賣出去了，人家收房子的時候合格不了，人家一點，那個爐都不著，不是沒有水泵，根本就沒有煙管，不是被人偷了就是被人砸了。開發商特別生氣，就覺得你看這個成品保護，胡小林這家公司答應了，答應了沒做到。讓人生煩惱，讓人生氣和著急，佛法上說這就開了殺戒。你看，一個合同你不嚴肅對待，你簽了這一個字，弄不好五戒當中你犯了三戒。殺，你惱害別人，讓別人生氣、著急；盜，你佔了別人便宜，該你付的錢你讓別人付，或者你少付、或者你晚付、或者你不付，這都是佔便宜；再一個，你不能答應的你答應，你騙人家，妄語。

所以我就跟我那個銷售員說，我說這就是考驗你們水平的時候，你說兩個嘴皮，上下嘴皮一動答應你，這是最容易的。妄語為什麼難戒？因為他說太容易，他瞎說，所以說妄語特別容易。這我自己的體會，因為我過去老說瞎話。為什麼容易說瞎話？它容易，因為它不用走腦子，你說什麼我就同意不就行了嗎？我說這是個新產品，開發商想用，這個產品絕對能給開發商帶來利益，這個產品是一個節省能源、減少污染、利國利民的好產品。但是這個產品不為人所認識，這正是我們工作的地方，它跟大鍋爐房不一樣，跟集中供暖不一樣。你們懂不懂安裝為什麼我們成品保護？我們安裝完為什麼要交回去？後來我一問他們，我發現我的銷售員自己都不懂，為什麼？原來不需要懂，開發商說什麼，你就點頭就行了，是是是，好，按你說的做。他對問題不深究，他提高不了自己的理解水平，他對整個工程的環節他不清楚，他要攬這個金剛鑽，他又沒有瓷

器活。

我就發現，你看看學了《弟子規》好，就逼著我必須得跟我的銷售員在一起把這個環節講清楚，為什麼我們不能答應、為什麼我們幹不了這件事情、為什麼這個事情必須開發商承擔。開發商承擔，既保護得了又保護得好，他也不用多掏錢，我也不用損失，是雙方都贏的一個局面，叫雙贏。我們就發現企業的培训原來不是泛泛的培训，說要到週末拉大家到郊外去玩玩，吃點飯、看點錄像、唱點OK，卡拉一下，大家在一塊樂一樂，這叫企業培训。我就發現我學完《弟子規》之後，我在落實企業弟子規培训的時候它有內容，它不光光是信條的培训，說凡出言信為先。我們合同上怎麼不出言？我們合同上怎麼沒有信為先？要想達到信為先，你一定要對事實情況進行了解；要想了解，你胡小林首先得清楚；你清楚，你還得把銷售員說清楚；你把銷售員說清楚了，銷售員才能把客戶說清楚。

最後回來說，人家給我們公司豎大拇哥，說這開發商特別滿意，說這麼多家賣壁掛爐就沒有把成品保護說清楚，只有你們公司把這問題說清楚。看來這個問題你們是深深的研究過，每個環節你們自己的毛巾擰得很乾淨，一滴水都沒有，我們開發商很佩服，把合同交給你們這種公司我們放心。因為你們能答應的你們答應，你們不答應的我們來答應，咱們把醜話說前面，咱們以後沒分歧。開發商說，實際上也不是我們來做成品保護，只不過交給我們工程總包來負責，你們不幹總包幹，這個事就該他幹。我明白了，就和電梯一樣，安裝完了交給總包，總包再需要調的時候，再交給電梯公司。他說清楚了，其實我們有這種方式，幾次易手成品保護。所以，我們的合同條款可能在這方面剛開始多浪費幾天，因為他要反覆，他要問我們為什麼這樣做，要給他解釋。通過這解釋，人家對你了



解，覺得你們公司業務好，問題說得清楚，有誠信，不是順著我們說好話，今天答應得痛快，到明天做不出來，到時候秋後算帳，大家一翻兩瞪眼都不高興。原來我們不是這樣，原來是只要客戶答應，只要能快速把合同拿回來，不該答應都答應。

這是一個例子，就是公司合同當中有成品保護的條款，我們過去是怎麼對待，我們現在是怎麼對待。現在我們合同執行部門在拿到合同執行的時候特別舒服、很輕鬆，到該交出去的時候甲方就接受，因為他們明白了該他們管了；該拿回來的時候，甲方也很高興交給我們，因為該我們管了。合同簽署的過程就是一種誠信的交換過程，你把問題給人家說清楚，人家把問題理解了，人家理解了就更好的配合你，更好的跟你在一起把這項目做好；而不是在簽合同之初就本著一種糊弄人、騙人，能少說就少說，能不說就不說，先把合同拿回來。

我講到這兒我就想起一個故事，也是我一個香港朋友教給我的。說香港有理髮店，這個理髮店人特多，有些客人去理髮，他明明沒有座位了，他不跟客人說，他又想做這個買賣，怎麼辦？他先把人頭給洗濕了，找一個空座位給人先推一推，你這頭髮就等於推了。推了以後就把你放著不管，為什麼？你走不了了，你還能跑到別的地方去嗎？你戴著圍裙，頭也洗濕了，而且還剪了一剪，又難看。又不給人剃，因為什麼？你忙不過來，你表面上看你好像獲得這個客戶，做成這筆買賣，下次這個客戶還會來你這兒嗎？這個人下次還會找你來理髮嗎？不會了。因為人家看你沒有把真實情況告訴人，你就是騙人的，你就是沒有凡出言信為先，你沒有本著信為先，你本著騙為先。

我們企業界大家都知道有個經濟法庭，各個法院現在順應現在經濟潮流都有經濟法、合同法，而且成立了龐大的經濟一廳、經濟

二廳、甚至經濟三廳，案子判不過來。我自己審核我打官司的過程，我進行了一下大概的總結，百分之九十九的官司只要遵從了《弟子規》都不應該打，不是這兒就是那兒你違犯了《弟子規》。所以，要創造企業跟企業的和諧，大家和合而生來掙這個錢，我們老人說、我們祖宗說「和氣生財」，打官司訴訟費用很高的，打官司很浪費時間的，打官司很破壞感情的。而且開發商跟開發商是朋友，壁掛爐跟壁掛爐廠家是朋友，你一件事做得不好傷了感情，一傳十，十傳百，好事不出門，壞事行千里，這種無形的損失非常大。千萬別跟這家做合同，答應你的時候根本就沒想要執行，說什麼就不算，掉頭就忘了、就不管。

所以有些做生意的這些朋友問我，他說胡小林你這學了《弟子規》，你能不打官司嗎？你敢保證嗎？你打官司的時候怎麼辦？《弟子規》上是哪條說打官司的事？你給我講講，我聽聽《弟子規》怎麼處理這官司。我說你要學了《弟子規》，我向你保證你就不會進法院，你就不會有官司。你現在說的是火車到南京那一段，我跟你講北京是出發的，這個火車是從北京出發。咱們說南京怎麼辦？我現在不跟你談南京，我告訴你，你北京你別上車你就到不了南京。你沒有《弟子規》，你沒有智慧，你交了惡緣，你不該答應你答應，最後你完成不了這種答應，雙方起了糾紛，起了糾紛解決不了。你為什麼答應？就為了要多賺錢、早賺錢、快賺錢。當初的糾紛也是你不願把錢給別人，你不願承擔你說謊話、沒有誠信的損失，這個東西最後談不攏就一定要到法院。如果你從根上，你能做的你答應，你不能做的你跟人說清楚。

所以在這個地方說句實話，《三字經》很偉大，「人之初，性本善」，每個人實際上都是懂道理的。是往往我們這些供應商把別人看低了，因為我們貪，因為我們要趕快掙這個錢，所以我們覺得

他們也是這樣的人，是不尊重人的一種表現。你為什麼不敢把實情跟人說了？你就怕說了實情不給你錢。就是因為你自己的利益你就騙別人，你就遮蔽人家，就讓人家不知道你的產品是怎麼回事，不知道你們的工程實際情況怎麼樣。有真誠嗎？「凡是人，皆須愛」，沒有！你沒有真誠，你是惡就感來惡。「人之初，性本善」，你不啟發，你不用你的真性感他的真性，你用你的惡，感召來的一定是惡，他肯定很懊惱，你騙我、你矇我，到最後不行。然後你想想這些工程部的經理們跟我簽合同的時候，他要真出了事，他老闆會說他的。你看看你們合同簽的，怎麼回事？不是說好了他們負責，怎麼他們不負責？怎麼這事又讓我們掏錢？你們選擇這家怎麼不行？說了不算？這從佛法上來講，鬥亂僧眾，破和合僧，這個罪過了不得。咱們不學佛真不懂，你無意之中你把人家公司上下關係給破壞掉了。

所以合同沒有小事，每一個不慎重、每一個馬虎都會造下無量無邊的罪業。這些老闆們、這些董事長們問我，我說為什麼我這麼多事情不順？我說我怎麼會這麼多麻煩？我說咱們是肉眼凡夫，很多因果你是聯繫不起來，但是它還真存在。但是聯繫不起來沒關係，叫你做的你做，不叫你做的你不做，你就等著好吧！我跟你說冬天下雪，你不信，你沒看見，沒到那時候；等到了時候，你就想到冬天真下雪，等下雪的時候，你想不到胡小林當時跟你說冬天會下雪，你忘了。我說我學《弟子規》的體會就是這樣的一種體會，你要按著它去做。人要相信佛法，不能說瞎話，不能佔別人便宜，不能讓人起惱害，你掙這點錢，得這點利，得不償失，造下無量無邊的罪業。再換句話說，退一萬步來講，這個錢本來就是你的，如果它是該被你享用的、該被你擁有的，你何必要採用這種騙的方式、糊弄人家的方式得到？得到這點錢是得到了，但最後還，你還不了

兒孫得還。祖宗有德，兒孫享福；祖宗造業，兒孫還報，還不了，兒孫得替你擔著。

所以企業界的朋友們，這個事情我覺得真是非同小可，特別希望大家嚴肅對待合同。而且合同的簽署過程就是一個你自己整理自己思路、自己了解工程實際情況、自己了解供貨買賣雙方利益、自己了解自己需求關係、什麼能做什麼不能做，做到心知肚明，保證這個合同不會出現問題。這個合同不出現問題，每一個官司從收到傳票那天起，到找律師、到應訴，到一審、二審，到最後判決、到最後執行，大家覺得這個東西很司空見慣，哪有企業不打官司的？有經濟法就有違法，有違法就要打官司，有合同就有違犯合同，違犯合同這種糾紛就要靠法院，這是一種錯誤的認知，這是一種沒有智慧造成的結果。真正有智慧的人，也簽合同、也遵從經濟法，但是他能趨吉避凶，為什麼？凶在當初他就避免了。他怎麼能避免？他怎麼那麼神？其實一點都不神，不是算命先生給他算的，也不是風水大師給他掐的。因為他有智慧，因為他能克服自己的貪瞋痴慢，順從《弟子規》的教誨，讓做的我做，不讓做的我不做；讓說的我說，不讓說的不說；能幹的我幹，不能幹的我跟人說清楚，先小人後君子。

所以我這兩年在簽合同當中我抓得很緊，我那些銷售員剛開始很抱怨，他說胡董，原來咱們從談合同到簽合同，一個禮拜時間。我說是，一個禮拜時間你們就拿回合同來，什麼合同？麻煩、造業，無量無邊的罪業，不是說瞎話就是矇人家、就是佔人家便宜；要不然跟人交代不清楚，怕交代清楚咱們吃虧；要不然這邊就暗藏一個機關，讓人家看不出來，到最後一翻兩瞪眼，陷人於被動。就跟那理髮師的把人頭一剃，走不了了，我不找你買爐子找誰？這時候對我們形成的怨言傷害很大。你怎麼不早說你們爐子是這樣？你們

要早說，我們當時應該採取別的措施。我們怕說了您不給我們合同，我們怕說了您不高興。你看！所以《弟子規》是智慧。我再說一遍，企業打官司、上法院可以避免，真的是可以避免。

和諧這個問題是可以得到的，這個局面是可以達到的，關鍵，你有沒有用真誠心？你「將加人，先問己；己不欲，即速已」，也換位考慮，這句話就是換位考慮。你做為供應商，你給人家開發商供爐子的時候，你採用這種矇人家的方式、遮蔽人家的方式，換過頭來，你要是開發商，你願意這樣做嗎？你肯定不願意，對吧！所以我跟我的企業界的這些朋友、跟這些開發商的朋友，在匯報我們是如何在合同的層面上落實《弟子規》的時候，他們說我們也得這麼做，我們得向人家胡小林學，向人家匯通公司學，醜話說頭了。而且人家胡小林說了，是你的跑不了，不是你的，你就說了假話，它也不是你的。我說你們要相信。

所以我們現在合同質量愈來愈高，合同執行愈來愈容易，糾紛愈來愈少，洽商也愈來愈少。什麼叫洽商？洽商的含意是說，我在簽合同的時候，我有很多在工程當中遇見不到的發生一些費用，在合同過程當中會發生，我們兩個辦個洽商。你看看這個在咱們合同總價當中不包括，現在咱們發生了，您得給我簽個字，我好跟你繼續幹，幹完以後你好把這個錢還給我。這叫洽商，雙方協商，因為合同以外的。我就發現很多洽商是因為我們矇人家，因為供貨都有標準配置，比如說我這個壁掛爐隨貨供應標準配置當中，一個九十度的彎頭、一個一米長的煙管、下水水管四根波紋管，氣、水、熱水、冷水，標準配置。我簽合同的時候，我說供貨按標準配置供，開發商不懂你胡小林的標準配置意味著什麼，我的理解就是我買你這爐子就能裝上，我不用再額外掏錢。

但是他字典裡的標準配置跟我字典裡的標準配置不是一個詞、

不是一個解釋，我這個標準配備就是九十度彎頭加一米的煙管，多一點都沒有。而實際上因為我做壁掛爐，我知道這個一米煙管出不去這個牆，煙囪伸不出去，他必須還得附加煙管，那一截煙管發生了就一百五十塊錢，他必須得追加這個錢。大家會問，你當時談的時候怎麼不跟人家說清楚，你這個房子裡頭，標準配置的一米煙管可出不去，你要增加煙管，你要增加配置？我們的銷售員說，公司說了，能不說就不說，先把合同簽回來。等他到安裝的時候他缺煙管，他找誰去？他九個包子都吃了，就差一個包子飽了，還能不給我一個包子的錢嗎？你說這個，與人為敵！

這種對立怎麼產生的？你看看，咱們現在分析，這種對立情形怎麼產生的？你當時不給人說清楚，你跟人說標準配置，人家是不懂，人家不是做壁掛爐的，人家不知道你的標準配置是什麼意思。結果到了一翻兩瞪眼的時候，到安裝的時候，我這兒等著你，給不給價差？你不給價差，我不給你增加煙管，增加不了那個煙管，你的爐就沒法用，你試！你是拿槍頂人的腰眼，人家屈從你了，人家心裡不罵你嗎？這一家真混！本來人家工程預算預算好二百萬，結果讓人家增加了五十萬買煙管，多給人添麻煩！本來不是咱們的錯，他房子設計就需要增加煙管，其中應有之意他就得付這五十萬。你不跟他說清楚，他就沒這個準備，你瞞人家，最後讓人家這麼不愉快。人家又得找老總重新申請預算，又得找財務部給你跑手續，又得給你追加這五十萬，給人家添了麻煩。你是少花了五十萬，把你的煙管賣出去了，你樂了，你回去了，你覺得你佔了便宜。

淨空師父說天底下沒有佔便宜、沒有吃虧的。我就真的遇到這個例子了，有一次招投標，我們去投標了。人家說我就衝你們的增加煙管，就衝你們的標準配置，打死我我也不再買你們的爐子了，太讓我被動，我真沒面子我在公司。你說這壁掛爐是我負責，結果

你看我選了你們，我的領導怎麼說我？你問題都沒有弄清楚，怎麼又增加了五十萬？你談合同你幹什麼去了？增加煙管的問題你都沒發現！結果人家好幾千台爐子，就是不買我們的。我為了掙這五十萬，幾千台爐子我一台爐子掙一千，幾千台爐子我掙幾百萬，十倍，人家就不買了，傷心了。你們這家太沒誠信、太會算計，推缺德了你們！所以說很多企業界的朋友跟我談，你這麼老實，說老實話、辦老實事、做老實人，能簽成合同嗎？能簽成。

後來我就發現增加煙管這問題，你怎麼解決？來得及，因為這個爐子掛在牆上什麼位置是設計院設計的，那是紙面上的東西，設計院他不懂壁掛爐，他往這邊靠一靠，增加煙管就可以不增加了。設計院他不知道你的標準配置是一米的煙管，所以我必須在一米之內解決這個問題。我就給你把爐子掛在一米五以外，你不就得增加零點五米的煙管嗎？這又啟發我，為了提高銷售質量、為了用戶省錢著想，因為我也掙不到煙管的錢，這個錢他給了我，我得給賣煙管的，因為我是賣爐子，我不賣煙管。你看這件事情，你起心動念自私自利，人家多掏了錢，我還沒掙到錢，那些不該掙的錢的煙管廠家掙到錢了，而且也是一種浪費，冷塑鋁，原材料是浪費。他明明可以在一米之內解決，你非得讓人增加零點五米煙管，對原材料是種浪費，造業。你該花的錢你花，你該用的材料你用，你不該用的，就因為你的大意，就因為你的貪心，就因為你要遮蔽人家，就是因為要等到秋後算帳，最後你也得把錢給我，你逼人家，城下之盟，不得不給你，不得不投降。最後你看看，損傷物命，折損福報，折福損壽，這個煙管不該花，你讓他花了。

我們就發現我們的工作要深入，我就把銷售部叫在一起，我說弟兄們，關於煙管這個問題，看看我們能不能做什麼文章？能不能想點辦法，我們就在一米之內解決這個問題？其實我們的銷售員都

懂，這個問題關鍵在設計院，他給你設計的位置在什麼位置上，決定你用多少煙管。天道酬勤，酬什麼勤？酬那些善良的勤。我說換句話說，我們的工作還得往前推，這個壁掛爐我們一定要，只要我們知道這個開發商要找我們買壁掛爐，我們一定要找哪個設計院給這個開發商設計壁掛爐。跟他們早點交流，把我們圖紙給他們，把我們的配置給他們，把我們的安裝位置給他們。設計院知道了，其實對他來講舉手之勞，一點五米改成零點五米，他還節省零點五米，我們的標準配置他可以解決兩個爐子，你看是不是？因為標準配置一人是一米煙管，如果我離煙口是零點五米，我是不是這根煙管就能兩台爐子使用？一根煙管一百五，我這爐子四千五，這一百五是不是，大家算一算，降低百分之三的成本？國家還少花這個鋁，我們的資源還能給兒孫留點兒，別都自己吃光飲盡。

設計院說明白了，對對對對！我們做的工作。胡董，設計院說了，他們不願意改圖紙。我說師父說了四攝，請客！我那布施幹嘛去啦？請客、送禮，生歡喜心！送點兒「和諧拯救危機」，送點兒《弟子規》，弄點兒《認識佛教》，讓他們開智慧；請人吃頓飯，給孩子買盒巧克力，這個錢該花。所以我們的工作往前推，往前推就等於更深化，做到設計院這個層面。設計院對我們的了解之後，他設計的爐子基本上沒有增加煙管。你看《弟子規》啟發你，很多壁掛爐廠家沒有想到找設計院，根本就沒有想到煙管問題，也根本就沒有想到我節省材料是給自己存福、修福，他沒聞悉佛法，他不知道在工作當中還能修福。你看我們學習了佛法，我們學習了《弟子規》，我們多有智慧，對不對？我們省了錢，開發商省了錢，我們省了事，國家省了材料、減少了污染。

而且最大的問題是什麼？設計院了解我們的產品，無形當中又做了宣傳，因為設計院他不光設計這一家開發商，他過兩天又給別



的開發商設計。他說我們前兩天碰到一個壁掛爐廠家，剛找過我們，這家爐子不錯。他主動找我們，為什麼？他生歡喜心，咱們布施，請客、送禮了；咱們送法寶了，人家回家去看完這個盤很受教育，教育孩子有方法了，吃素身體健康了。這個設計院他肯定就找你。他說胡先生你們再來一趟，我們這兒還有一個項目也用壁掛爐，你們趕快，我告訴你電話號碼、叫什麼名字。不吃虧，就是因為說實在話，為了說實話、為了不坑別人，最後逼著我們必須找設計院，柳暗花明又一處。你想找設計院原來想的是一種麻煩，真是的，開發商就夠難伺候，還得伺候設計院，胡小林還得讓我們招待他們，請客吃飯，我們累不累？我說不累，因為設計院是龍頭，所有的房屋都要他們設計，設計當中迴避不了就是壁掛爐的設計。早一點走，往前走，在設計階段我們就深入進去，招投標的時候我們就先入為主。

所以你看我們就是一個理念，我們要說實話，煙管增加一定要跟人說清楚，要說清楚煙管，一定要找設計院，兩家都好，開發商不花錢，我也少掏錢。我當時沒有想到我從設計院還能找到生意，他還能給我介紹生意，我這點沒想到。我是只想到設計院能幫我節省煙管，能夠讓開發商少掏錢，我只想到這兒。其實轉起來之後，良性循環之後是「頭頭是道，左右逢源」，真是像老法師跟我說的，你放心，你只要學了佛之後，這個東西無邊無盡的利益。你看我也不用競爭，設計院就找我了，人家設計的時候就用我的爐子，招投標的文件就按我爐子性格、規格寫的，二十三千瓦，厚度六十，高度一米三，你說這個爐型就這樣，他招投標的時候誰有這種爐子？這佔很大的便宜！因為設計的時候就把我設計進去，招標文件就按著我的爐子來寫的，誰投標的時候能滿足我這個要求？因為天下的爐子不是完全一樣。這是歪打正著，撿草打兔子，得到這個利益

，最後設計院，設計院都是知識分子，也都是福報挺大的人，最後一傳十，十傳百。

所以，我們就是這麼小小的一個增加煙管，不說瞎話，把醜話跟人說前面，你就要增加；不增加，只有找設計院，您把設計院告訴我，您什麼都甭管，我們去找，不給您開發商添麻煩。開發商說胡小林這家匯通公司不錯，挺負責任的，你說他跟我們簽合同犯得著找設計院嗎？他就為了我們省點錢，你看看他的辛苦勁，找設計院，幫我們去做工作，跟人家充分交底、交圈兒，把這個問題說清楚。結果施工的時候特別簡單，說得很清楚，因為圖紙跟實際施工沒有發生任何的偏差，開發商那邊還得滿分，設計院這邊也覺得我們特好的，了解了我們的產品。所以什麼事情就是了凡先生說，善有真、有偽，有半、有滿，有遠、有近，有真、有假，真是這樣。你簽完合同，騙人家，趕快拿回來，銷售員拿佣金，公司增加銷售額，這真善，沒有比這再善的了；三月完成任務了，沒想到到後面八月分執行的時候人家罵街，這個善就是假善不是真善，騙人家的。當時你覺得是善，那時候就不善，就變成惡了。

所以我覺得我們企業界如果能夠在合同簽定這個環節上轉變理念，改變這種對立的、這種人我之分的觀念，把別人的困難想成自己的困難，把別人的錢想成自己的錢，把別人的感受想成自己的感受，無往而不勝，肯定能創造高高興興、和和氣氣，你還一分錢不損失，不僅不損失，你還多掙錢，這個都在一念之間。我們一念向善，一定能得到善報；我們一念向惡，一定能得到惡報。這從我煙管增加和成品保護，大家就能得到真實的一個感受。要說的話很多，合同方面有很多的事情要談，我就大概舉這兩個例子，是我自己親身實踐。我這也是開玩笑的話，如果說所有的企業家真正落實《弟子規》、真正相信因果、真正敢把醜話說前面，你要相信你就一

輩子「一飲一啄，莫非前定」，你掙多少錢是定數，你不要怕丟合同，你把該說的都說出來。

而且「善相勸，德皆建；過不規，道兩虧」，你勸別人，《弟子規》沒讓你愣勸，沒讓你採用那種粗魯的、簡單的方式去勸開發商。善相勸，他的要求不合理，他的想法錯誤，我們怎麼對待人家？不能嘲笑、不能糊弄、不能遮蔽，又不能說瞎話，要跟人說真話。我就跟我那些朋友們說，你看善相勸這三個字，這個善字難，勸容易。你說得不對，你根本就不懂，這東西你沒摸過，你根本就沒發言權。這也叫勸的方式。我們說了算，我們做了十年了，十五萬台爐子我不比你懂？這就吵架了。你也不能是什麼，「對！大哥你說得真對，你比我們真懂，你真聰明，你看我們就是不如你」，這也不對。今天師父在講《華嚴》的時候不是說讚他嗎？你這種讚，你是妄語。他明明不如你懂爐子，你為了讓他高興，你忽悠人家，你說他比你還懂爐子。他比你懂爐子，他說什麼你就聽什麼嗎？那這合同沒辦法談。

善相勸是說什麼？是您非常忙，一個建築物在建造過程當中，因為我搞過房地產，基本上在一百五十家共同單位，為了你這一個爐，水泵、消防、強電、弱電、門窗、電梯、節具，這都是供應廠家。你大哥不懂壁掛爐非常正常，因為你面對一百五十個供應商，你不可能對於每個供應商的產品都清楚，所以你不清楚是應該的。正是因為你不清楚，所以我的作用才存在；如果你什麼都懂、都明白，還要我幹什麼？我到這兒來就是給你服務的，就是把你那些不明白的，我給你整明白，你不用管，我清楚，這不正是我們提供服務的原因所在嗎？你不用操心，我給你一說你就明白，這事很簡單。你按照實事求是，你把這個問題給人家說清楚，都能理解，這個東西不難。我今天給大家講，很多在座諸位都不是做壁掛爐的，我

一說大家都應該明白。煙管誰不懂？成品保護誰不明白？善相勸，關鍵在善字，善就是我們銷售講話，提高銷售技巧，善巧方便！你這個話一說出去，人家開發商願意聽，你說這個問題說得明白、講得清楚，頭頭是道，處處是理，心服口服。

我對我的銷售員培訓，我說同樣這一個問題，一句話十種說法，你們都給我說來試試，我聽聽你們怎麼說。咱們就說增加煙管這個問題，這是最頭疼的一個問題，成品保護這問題，我現在是客戶，你怎麼讓我聽了生歡喜心？我們公司學了《弟子規》以後在這方面下功夫，培訓，大家在一起研討。你的經驗是什麼，我的經驗是什麼，我覺得我這種勸的方法比你好，我覺得我這個角度比你好，我覺得我這種方式比你好，大家得利益。圍繞解決善相勸這個善字，因為你要勸客戶遵守壁掛爐的行業的規定，遵守壁掛爐的客觀實際。一般他們都很忙，沒有時間聽你那麼多囉嗦，你怎麼在最短的時間內，簡明扼要的把問題說清楚、把道理講明白，你沒水平行嗎？你光喝酒吃肉行嗎？你沒有金剛鑽，你打得了這瓷器活嗎？你幹不了。

所以公司就開始，就是因為學了《弟子規》之後，因為胡小林說了我們不能隨便答應人，必須把問題說清楚，那說問題有幾種說法？首先先四攝，問問孩子有沒有要上學的，我們能不能幫人解決；老人是不是要住院，我們認識一些醫院的客戶、一些大夫，幫他解決一下醫院；孩子是上小學的，我們給他送點《弟子規》；老人現在願意學佛，我們送點佛經。我說首先投其所好、供其所需，送法寶。沒有，沒有請客吃飯行不行？我說現在眾生苦，沒有哪一家說沒有麻煩，他只要是人、只要生活在這五濁惡世，你放心，不是孩子上學上不了就是老人有病，不是夫妻感情不和就是兒孫不孝順，他總得佔一樣，我還真的沒有見過一個和合美滿的一個人。眾生

苦就苦在這兒，我說你們要體察他們的苦處，從苦處入手做供養。

胡先生，什麼叫供養？供養是幫他，給他們真實的利益。你們跟客人在一起想什麼？趕快拿合同，拿了合同，bye  
bye，撒啲哪拉，誰都不認識，人家的疾苦、人家的困難，你們從來不關心別人。你們這叫一槌子買賣，下次人家不找你，說這幫人有奶就是娘，今天我有合同，叫我親爹他都幹；今天沒合同，八個月都不來找我們一趟。有合同的時候，中秋送月餅，清明送綠茶，年底還送個大紅包、送點購物卡；沒合同了，連個短信都不發。我說你們這樣一種銷售態度、這樣一種銷售理念，你們能維住客戶嗎？客戶今天是把合同給了你，給你一個合同傷一次心，接觸一個人，一個人失望。所以，我們提出今年是客戶回訪年、慰問年、報恩年、感恩年，拿出錢、拿出精力，就是要訪問那些今年給不了我們合同的，曾經給過我們合同。愈是這種客戶，我今天要求我的公司愈要訪問、愈要走訪、愈要送東西。禮輕仁義重，一盒月餅、一盒綠茶、一本年底的掛曆，要送，它是人情。

公司的銷售員在接受這種理念之後，原來都是著急完成銷售任務，根本就沒有時間、無暇顧及那些已簽過而今天沒有合同的這些老客戶。而今年我們這麼一回訪，效果特別好。其實這些人，學暖通的，爐子是暖，供暖，他們大學有很多同學，他是沒合同了，但他的同學又在別的開發商那兒工作，也管暖通，而且這些人有些人是住在我們的壁掛爐的小區裡面。不吃虧！走訪之後，「你們來了，真的不好意思，現在我們公司沒有用壁掛爐的項目，坐坐坐，喝點水，真沒想到你們還能想到我們，我們以為你們就不見了。你們找我有什麼事嗎？咱們該給你的錢都給了，你們又找我？」沒什麼事，今天就是來看看你，過中秋了，給你送盒月餅，老闆交代了，今年我們公司是報恩年，就把師父寫的趙樸初的「知恩報恩」那張

紙一送。幹嘛？你們為什麼要知恩報恩？因為我們今天能生存，我們公司能夠存在，我們公司能營利，員工能夠上四險一金、能夠拿到工資，不都是因為您這些人給了我們合同嗎？滴水之恩當湧泉相報，更何況我們這盒月餅還不是湧泉，再不送實在是不合適。公司現在老闆學佛了，學了《弟子規》，覺得「將加人，先問己，己不欲，即速已」。我們願不願意找這種白眼狼？今天有合同叫爹，明天沒合同就連面都不見的人，我們不願意遇到這種人，我們的客戶一定不願意。

我說你就放一百個心，人同此心，情同此理，敢於做，敢於出手。他說這胡董太浪費時間了，這中秋是這一年最好簽合同的季節，九月份，你讓我們拿出半個月的時間來幹這種事情，誰有那個時間？我說磨刀不誤砍柴工，你放心，要敢做、要相信，廣結善緣。結果回來帶來的信息都特積極，說這家有個同學要買爐子，那家未來要招拍掛，又摘了一塊地，這個老闆現在又在山東投資，可能也要用壁掛爐，這個老闆內蒙古又摘了個牌，跟誰又合作，全是這些信息。人都是有感情的，人都是有個來往，佛法把人的感情說透了，把人事給琢磨透了，於一切法而得自在，佛的人情這個法真得自在。

所以我就通過這些例子，講得，胡董你為什麼這麼做？我跟你講你這一年簽多少台爐子是定的，你別以為你拿出這半個月照顧老客戶，你就損失爐子，不會的，只會比那個多，不會比那少。你信不信？我二〇〇七年給你們證明了。當時你們都向我質詢，胡董你這麼浪費時間，該幹的活不幹，幹什麼不吆喝什麼，不是今天送光盤，就是明天您到人家企業給人家講《弟子規》，後天就拉著我們要搞培訓，沒有一點是跟這業務有關的。我說二〇〇七怎麼樣？超額百分之四十，你們信不信？我說我們今天何德何能，斷煩惱一品

沒斷，別說一品，十分之一品，一兆分之一品都沒斷。你說我們今天修福剛剛修，就給這麼大的一個反應，這麼強有力的一個證明，鼓舞我們菩提道上勇往無前。我就帶著我的銷售隊，這個既解決了他們銷售當中的銷售技巧，又進行了技術培訓，同時在這個過程當中還貫穿了佛法的教育、因果的教育，做好事、說好話、做好人、存好心的教育。

所以現在我銷售員說，我們再也不用皺眉頭了，我們再也不用說瞎話，我們再也不用騙客戶，我覺得我們腰桿都挺直了，在匯通公司工作真光榮，你說哪個公司的人能夠不忽悠客戶？能夠不說委曲話？能夠不說不違心的話？能夠不給人當孫子，把合同拿回來？太難了。我們出去受人尊重，因為我們的紙袋裡面，公司的環保袋，這邊是師父寫的「誠敬謙和」，這面寫的是「依馬壁掛爐」，裡面放的全是法寶，公司的資料就一張，壁掛爐。他們更感興趣是這個，這什麼東西？講什麼的？為什麼？哪兒買的？公司做的。你們公司掙錢是為這個？對！我們去年花了三百八十萬，社會的和諧有我們一分，我們是一個社會的企業，這叫社會主義，知道嗎？社會主義，以社會為主、以社會為義，我們老闆是這麼解釋社會主義。你們這種公司爐子要賣貴一點我們也願意，因為你們拿這個錢沒幹別的，不是搞自私自利，是印法寶，行，你們貴二百塊錢就貴二百塊錢！你看還有好多客戶，我貴一點，人說人家胡小林的公司貴是應該的，那一家便宜，便宜他掙的錢他全歸自己；這家他貴，貴了以後他幹好事，你看西城區，上不起學的學生，他們全包了，拿了大學本科入學通知書的。西城區的書記問我，他說你為什麼要這樣做，四十三個，收了大學文憑了？我說因為我學佛了。學佛人我見多了，那不都是燒香拜鬼的，你怎麼？我說那是邪法，那不是正法，我這是正法，你看看我老師父寫的《認識佛教》。

所以我跟我的員工們說，特別是跟我的公司的銷售員說，我說你們出去每次跟客戶見面，你們每到一個單位都是在講經佈道、都是在弘揚佛法。關鍵看你們有沒有這種本事把佛法講清楚，你們有沒有這種能力、你們有沒有這種慈悲心。我說師父說了，要想把經講好，百分之九十五不在技術，在你的出發點，你是為什麼講經？你要是看到眾生太苦，因為這個苦迷惑顛倒、造業，現世受那麼大的苦報，死生不得，示眾見之，來世入六道輪迴，墮落，你們難過不難過？你們有沒有慈悲心？有慈悲心你要因為這個講。我跟你講，講經的技術並不重要，我今天第一次講，我看了鏡頭我都暈。大家說我講得不錯，哪是我講得不錯？是我發心發得好，我真是想把這個好東西介紹給大家，我覺得你們早一天得到《弟子規》，你們早一天脫離苦海；你們早一天得到《弟子規》，你們早一天掙到該掙的乾淨的錢；你們早一天拿到《弟子規》，你們公司早一天上市多掙錢。

我說你們現在知道什麼嗎？釋迦牟尼佛當年在世的時候托鉢，挨門挨戶要飯。要飯我師父講了，幹嘛？為什麼要採用這種方式？送法上門。你到人家要飯的時候，人家會問你，我們家有病人怎麼辦？我們孩子不孝順怎麼辦？我說你們都去賣爐子，雖然不是要飯，其實跟要飯也差不多，你把爐子賣出去，不就是把錢拿回來嗎？解決衣食！我說你們也是在托鉢，你們出去也是在托鉢，托鉢送法，把法寶送到我們開發商手上、送到我們設計院手上，這個功德無量。

其實我們原來想的是副業，主業還是賣壁掛爐，最後這個副業大大提高了我們的主業，改善了我們跟客戶的關係，和諧了我們之間的氛圍。反而合同執行當中大家有商有量，我有困難他們幫我們，我有短處的時候他們替我擔著，幫我指出、幫我糾正。它不是一



種互相懲罰，按著合同扣罰工程款，制約我、牽制我，就是合同一般來講都是對立的，你的責任，我的責任，你的責任沒做到，我該罰錢就罰錢，我該幹什麼幹什麼。就把這個合同的對立關係轉成了一次善緣，因為我們沒有合同我們不認識，因為沒有壁掛爐我們不相識，因為沒有壁掛爐這個緣，我們可能根本就不知道，我們就不能把這個智慧送給你們。所以我們看合同，如果煩惱來看，是錢；如果要智慧的看，緣，善緣，是一次弘法的機會，是一次弘法佈道的機會。所以我在跟我們銷售部來說的時候，這是一方面。

再一方面就是，還有一個問題要向大家匯報，就是我們要把東西賣給別人，把別人錢掙到，一般來講我們居於弱勢，我們容易態度謙虛，我們容易低三下四，因為我們要掙人家的錢，雙方居的位置不一樣。因為我求人家，我求，我就把自己放低，我就得謙卑，我就得討好別人，對別人要客氣。這是肯定，人之常情，我求人家，我比人家還牛，行嗎？但是對我最大的考驗，這一年，就是我當老闆，我把合同，因為我們這爐子簽了合同之後要安裝，安裝我沒有安裝力量，我必須把這個活分包給別的企業去搞安裝。我們管這叫分包，從我這分包出去這個工作，他來去搞安裝、搞調適、搞配合入住。分包跟我也是合同關係，是我要把錢給他，他幫我把這活幹了。這個位置又換了，從我求別人到別人求我。

別人求我，我是一種什麼心態？過去沒有學《弟子規》之前、沒有接觸佛法之前，能少給就少給，能不給就不給，能晚給就晚給。所以沒有一個分包對我們滿意的，怨聲載道，說匯通公司，當他們的分包真累。我當時想，誰不得了便宜賣乖？沒智慧，沒有換位思考，沒有落實《弟子規》「將加人，先問己」。我最近我開始著手改善我跟分包的關係，也是一個機緣，一個分包到我們公司來鬧，咱們家醜必須外揚，供養大家。鬧、罵街，在辦公室，口出穢言

，帶著孩子坐在地板上不走。我們找了屋業的保安，也給他處理不了。我們說你要是咱們有合同，你要有糾紛，（就是我來之前，我是星期四來，星期一出現的事情），咱們就協調解決吧。我們主管工程的副總就說，那你什麼問題？他說你們不給錢，幹完活那麼長時間不給錢，沒有你們這樣的公司，太不像話了。說著說著急了就帶髒話。

我正好也要解決分包這個問題，我知道我們對分包是不好，後來我就把我們公司的副總叫到我的辦公室，我說他做了我們工程幾個項目？她說六個。從什麼時候開始有意見？從第五個。我說你做為公司的副總，你對他的意見怎麼產生的？配合不力，不聽招呼，讓他幹什麼不幹什麼，我著急時候他不著急。我說前面四個項目做得好嗎？做得不錯，那時候乖、規矩、聽話。我說咱們這六個項目一共給人家多少錢？十二萬二千二百四十塊錢。十二萬多是吧？什麼時候第一個項目給人家？二〇〇七年四月份。我說今年呢？現在呢？經理不說話了，現在是二〇〇八年七月。我說現在十五個月了吧？十五個月了。活完了沒有？完了。我說咱們給人家分包多少錢？四萬二千二百三十三。我說你除一下這十二萬，給人多少錢了，到百分之三十了嗎？將將。十五個月，一年零三個月，人家把活都給你幹完了，你給人百分之三十的錢。你看佛法說了，到辦公室鬧，沸沸揚揚，這是惡果，惡因，有果必有因，因是自己種，果當自己受，別掉眼淚，擦擦乾淨，檢討檢討自己。

我說你們在我這兒上班，十五個月我只給你百分之三十的工資，換句話說，我只給你五個月的工資，你們未必有人做得好。我們最大的問題，師父在講經的時候說，挑別人的毛病特容易。他也不應該罵人，他應該據理，他應該講理，他應該到法院告我們，我們雙方有合同，合同應該按合同的糾紛來處理。你看你說的都對，似

是而非。我就說，我老跟他們說我們挑別人毛病是專家、博士後，挑自己的毛病，幼兒園都不及格，這不是這個問題嗎？我說我請你十五個月，我只要給你五個月的工資，你會怎麼樣？公司落實《弟子規》，做為公司的主要領導、公司的副總，你是學習真幹兩張皮。「將加人，先問己」，如果這個人是你弟弟，他幹了這個工程，他受到這種不公正的待遇，他拿不到該拿的錢，你是怎麼想？更不要說你自己。

我說你把他請過來，我從來沒見過我的分包，我做了十年的爐子。這人姓陳，大學畢業，北京商學院的，學商業管理的，挺好的一個人，戴個眼鏡，文文靜靜的，大高個兒的。我說我看你不像一個罵街耍混的人。他說胡董，他眼淚就下來了，他說我跟你說，你真看準了我，我不是一個耍混的人，我是讓你們給逼得沒辦法。他說我二〇〇七年四月份拿到你們這個合同，一分錢預付款都沒有，我自己墊錢，你們合同規定安裝完了才給百分之二十的錢。二十，十二萬給人兩萬四，我說還有百分之七十五呢？還有百分之七十五說是驗收完了以後給。我說你這六個項目都驗收完了，他為什麼不給你這錢？他說你們的驗收又跟我們說甲方結算沒完，所以驗收活雖然完了，得等甲方結算。我說我們是違反合同？我們合同上說是驗收完了給你這七十五，儘管二十已經是很不合理了，安裝完以後，這個七十五是驗收完給，實際上我們的錢是要跟甲方結算完了以後才給。他說對！

結算我是知道，從一個工程蓋完了入住到結算完，沒有八個月時間是別談，人家一年拿不到這七十五的錢。我一聽我眼淚就下來，我就站起來給鞠了個躬，「我這個事，陳先生，我們做得不對，我是公司董事長，這個問題我能解決，我一定給你解決好」。我說《弟子規》書上說了，「過能改，歸於無；倘揜飾，增一辜」，我

今天不給你掩飾，我錯了。我那個副總在旁邊，是個女孩子，看了我一眼，覺得好像我神經病似的，哪有一個甲方對分包是這樣的！我說我今天給你準備了「和諧」，給你準備了《了凡四訓》，給你準備了《認識佛教》。我說你受委屈了，因為我們的自私自利，傷害了你們的利，損害了你們的利，傷害了你們的感情，造下無量無邊的罪業，我說我心裡的懺悔和內疚不能言表。

我說這個事情賴不得我的下面，這個制度當年是我十年前訂的，你看看我自己都忘了，二十、七十五，大家會問，二十、七十五，還有百分之五？百分之五是尾保，就是他跟我保修一年，分包。我說這六個項目你別不做，保修的錢百分之五我也希望給你，但是這工作你必須得做。我說我現在先給你五萬，加上你拿過的四萬，現在是九萬二，我大概算了一下比例，百分之七十七給了你，還差你百分之二十三的錢。扣去百分之五的尾保，質保金，我還應該給你百分之十八，百分之十八等我跟甲方結算完了。大家會問，為什麼你跟甲方沒結算完，你要扣人分包的百分之十八？因為在結算的過程當中，甲方還會提供一些因為分包工作不力而造成的一些煙管丟失、水泵丟失、一些工程上的損失，這是必須分包負責的。所以，我們要留一部分錢，準備從分包的工程款當中把它扣下來，百分之十八足矣。

我就問我那個副總，我說你們做了十年爐子，十五萬台，每年二、三十個合同，真正發生在結算過程當中要從分包身上扣錢，有數嗎？沒數。發生的機率是多少？一般是扣我們合同總額的百分之多少？你看，暴露管理的漏洞。你想扣人家分包多少就多少，我說如果我們做一年壁掛爐你拿不出這個數據來，有情可原；做了十年爐子，十年的經驗積累，我們大概在工程結算階段應該留分包多少錢做為賠償可能發生的事情，你看沒統計，管理水平低！這早就應

該能拿出數據來，來指導我們的分包管理。如果說我們提高了管理水平，知道在安裝階段、調適階段、結算階段每個分包大概應該拿回多少錢、應該被扣多少錢、佔他合同總額的百分之多少，我們如果做得心中有數，我們扣一個合理的部分。我們不是不扣，你不能扣人七十五，不扣我們不願意，扣七十五人家不願意，合理的是什麼？這個不在分包，他拿不出咱們的數據，這個數據得我們管理層拿出來。你看！

我說我這次去廬江，你把這個統計給我拿出來。我說我大概的意見，安裝完了你應該給人百分之五十的錢，調適完了應該給人三十的錢，結算階段留十五，到頭了。她說其實也扣不了十五。是啊！我說我這拍腦瓜，你應該拿出數據，我說你工作當中出難問題沒有？長期坐那不管，把分包看成叫化子，不尊重別人，別人該的錢，該給別人的錢不給別人，想給多少給多少，想十五個月不給就不給。我說我是造業的主犯，你們就是從犯，各有因果。她說我們當時，你沒學《弟子規》的時候，誰敢跟你要錢？你的臉那麼難看，跟你說給分包錢，你就一臉的不高興，我們都不敢說。我說是！我這不學《弟子規》了嗎？學《弟子規》咱們不是明白了這道理了嗎？天底下沒有賺便宜、吃虧的事，我說我怎麼身體老不好？我說我怎麼掙錢老那麼磕磕絆絆，鬧了半天，人家的錢我該給人我給得不痛快。我說師父說了，你該給人錢給得不痛快，你掙錢就掙得不痛快，真是這樣，多諸坎坷、多諸麻煩、多諸障礙。

我說我謝謝你，我給你鞠個躬，別讓我造業，別看著我下地獄，我請你到這兒來是幫我，幫我修善積德，我請您來不是幫著我造業。我說我這次去廬江，先把分包的錢都騰出來，我禮拜一回來，我就簽發支票。她說有些分包已經不給我們幹了，這些錢怎麼辦？怎麼著，不給幹了你不給人家錢？他們也不找，按照法律來講，

五年不追訴，那就算欠了，就算可以不給了。法律規定五年他不提出追訴，我說因果管著你，我說姑娘（這是女孩），法律是管不了你，你可以不給，因為什麼？我欠你錢，如果你五年不提出追訴，法律上不認。師父說了，「法網恢恢，疏而不漏」，世間法的法律不管你，冥冥之中的因果可是百試不爽。都是這樣的？我說對，你信不信？您要這麼說，我肯定相信，合著咱們欠人的錢，法律上說可以不給了，因果上還得說給？我說對！

你看通過這一個分包管理，發現了管理上的漏洞，長期沒有數字化，能完全統計出來、摸出的規律沒有摸出來，完全可以把分包的管理上到一種科學的、合理的、近人情的水平上，沒有做到。這不學《弟子規》，這要是跟過去我那脾氣，他到我辦公室罵，我得找公安把他逮走。因為咱們在北京有關係，仗勢欺人，這是咱們強項。不懂！現在想起來，後脊梁都冒汗，你明明不善待別人的，人家到你這兒來要錢，該給人錢不給人錢，你還找公安，你還治人家，你還整人家。想想看，真是後怕！所以我在這裡跟企業界的朋友們說，你們肯定在一天二十四小時，一年三百六十五天，遇到像我這種情況，肯定是每天都會遇到。可能事情上不一樣，但是理是一個，現象是多種，師父說，理是一個，法是無量無邊。所以無論我們是要掙別人錢給人當孫子，還是我們要把活給別人，我們當爺爺，這兩種角色，理是一個，什麼理？「凡是人，皆須愛」。不能說這個人給我合同，你就愛；這個人從我這兒拿走合同，你就不愛，「天同覆，地同載」，這個一定要落實。

所以，分包的事情是我今年下半年要大力整頓的，我董事長的備忘錄都準備好了，徹底的把分包的管理進行一下檢查。這是我最後的一個堡壘，也是賴我長期忽視這個問題，更多的是注重客戶、更多的是注重競爭對手、更多的是關注銷售，而對後期的合同執行

、分包的管理上疏忽、遺漏。但是沒有關係，三寶加持，讓我發現這個問題，來這之前，這個問題要解決，要做好樣子。這個事情我非常高興，後來這個人跟我發了短信，他說我今天下午到你的辦公室，我知道匯通公司之所以做得這麼成功，是因為有你這樣的老闆。社會上都知道你吃齋念佛，但是你對分包的態度我一直不理解，這不像一個吃齋念佛的人做的事情。今天跟你見面，我知道你光壽無量，你心胸似海（說得很動感情），使我對佛法樹立起了信心。等你回來，我和我老婆帶著孩子請你吃飯。

你看，有小事嗎？我們的一言一行、一舉一動在幹嘛？學為人師、行為世範。你學貪瞋痴，你是給人當邪師；你行三惡道，你給人當壞的模範。所以，廣大的企業界老闆們、朋友們，這個事情真非同小可，不深入經藏、不聽經教，你不知道這裡邊的利害，你也不知道這裡邊的深淺。我是可以說接觸了兩年，學習了一些佛法，主要是看師父的盤，主要是念《無量壽經》，主要是念佛。覺得我有責任、有必要，因為什麼？我也生活在這個娑婆世界，我也天天飽受空氣污染、水污染，人心險惡，世態炎涼，五濁惡世的欺辱、壓迫，生活得非常苦。我真是想，我是沒有這個德行，我也沒有這個能力來改變這個世界、來改變人心。我當時沒學佛之前，怎麼辦？就這麼下去了嗎？就這樣一天不如一天嗎？就這樣看著社會就這麼爛下去嗎？我們以後留給我們的子孫們、留給我們的後代們什麼東西？空氣不能吸了，水不能喝了，資源全用光了，道德倫理全沒了，行屍走獸，爾虞我詐，人我相爭，惶惶不可終日，沒有安全感。我特別惆悵，我特別沮喪，我百思不得其解。按道理說歷史是向前的，咱們學唯物主義，歷史是向前的，歷史的車輪是不能阻擋的，怎麼一代不如一代？一天不如一天？

我碰到佛法之後我恍然大悟，是因為沒有了教育。我們老祖宗

幾千年來關於做人的道理、關於人類社會人和人之間什麼關係，總結了豐富的智慧，我們稱之為文化。這個文化的傳承一定要教育，捨此，文化沒法傳承。如果文化沒法傳承，沒有這種文化的精髓來指導我們日常生活，我們的生活苦不堪言。今天擺在我們的面前就是這個局面，因為沒有了文化，傳統文化沒有了，沒人講、沒人做、沒人說了，苦！說文化不是一個精神上的東西，文化是跟我們實際生活，每天二十四小時，一年三百六十五天，須臾不能分開的。我們有幸生在中國，我們有幸碰到這種好老祖宗，總結出這麼好的文化，他們是完全把性德，把人之初性本善這個性，淋漓盡致的描述清楚。無論從藝術、從飲食、從服裝，從我們的一言一行、一舉一動，就是廣到這種程度；細到就是說在家怎麼做、出來怎麼做，五倫應該怎麼處理，師生關係應該怎麼對待，應該怎麼對待錢，應該怎麼對待感情，應該怎麼對待名，應該怎麼對待利，無所不包，中國傳統文化。

這麼好的東西跟我們失之交臂，我們不負責任的給它扣上落後、愚昧、過時、保守，甚至更有甚者說是我們中國遭殃就遭殃在中國傳統文化。這麼好的老祖宗，我們這些不肖子孫天天在罵他們，我們能有好報嗎？我們能不地震嗎？我們能不遭雪災嗎？災難還在後面，二十世紀最大的冤假錯案，就是對老祖宗的冤假錯案，冤枉人家。日本學了，日本得利益；韓國學了，韓國得利益；不學的不得利益，現在西方都看到了，捨此不能救世界。而我們做為他們的後代，我們不以為榮，反以為恥。今天到了該清醒的時候，到了該檢查的時候。

我聽一個朋友跟我講了一件真實的事情，說韓國，韓國比我們有錢、比我們發達，韓國每年進口德國奔馳（賓士）的車輛，大家猜猜進口多少輛？八輛，韓國！人家不是沒錢，人家不是不能買奔



馳車，人家不是不知道奔馳車比現代好，人家為什麼不買？人家為什麼要把這些錢來買國產車？齊家、治國、平天下，家齊而後國治，國治而後天下平。如果韓國的經濟不行，如果韓國的民族產業不得到扶持，我們沒法在這世界上生存。韓國人誰教育的？中國老祖宗，這還用說嗎？韓國釜山有賭場，我好多到那兒去賭的朋友。沒有限制韓國人不許賭，見不到韓國人，除了中國人之外，沒有其他民族。我們還不該反省？我們還不應該深思嗎？拉斯維加斯、亞特蘭大、韓國釜山、澳門這些賭場，誰去得多？中國人去得多，大陸人去得多，錢就這麼花了，就這麼浪費了。

每每想到這兒，我就油然生起一種責任感，既然我碰到這個好東西，真正是究竟圓滿，真正能是救世良方，要講。師父經常在講經的時候說，孔老夫子老人家說學不講、過不改，這是世界動亂的原因。雖然我講得很不好，這是我第一次講，但是我想我能講多少講多少，能多說一句就多說一句。希望大家能通過我講的這些東西，拋磚引玉，能夠熱愛起中國的傳統文化，對於傳統文化生起信心。我在此向你們保證，這不是我保證，我今天的所作所為，我今天的狀態，我的身體、我的精神、我的公司給你們做證，我實行三包，包退、包換。其實不是我實行三包，是性德在保證你們，是道在加持你們、在保佑你們。我希望大家跟我在一起，我們共同學習傳統文化，關鍵要落實，就是夏蓮居老先生說的真幹，不真幹不得利益。

大家說真幹，為什麼真幹才得利益？就是我老給我的員工講，游泳教練教運動員，在岸邊上教，說游泳你是跟水打交道，水它有浮力、有溫度、有深淺，水還有阻力。說了以後，你得了一堆概念，得了一些說法，得了一些別人的經驗，別人嚼過的饅頭你來吃。如果你自己突然跳下這個水池，開始游起泳，教練所說的這些感覺，

溫度、速度、浮力、阻力，你立刻你就知道它是什麼意思；如果你不下這個水，你老在岸邊上跟教練講如何學會游泳，肯定學不會，就是這麼簡單，道理就是這麼簡單。幹一分得一分利益，幹兩分得兩分利益，幹十分得十分利益。這個東西不用求人、不用行賄受賄、不用走後門、不用找關係，真幹，求自己。求人難，求自己，我真幹、我真落實、我真相信就解決了，就完成了，你就得到你該得到東西。何必要當小人？何必要委曲求全？何必要求爺爺告奶奶？這是真的。

所以，我覺得我這兩年通過跟淨空老和尚老法師，學習看師父的盤，學習師父的經教，有一些體會。一個是真幹，你為什麼會真幹？你怎麼就能真幹？你怎麼才想真幹？你要有個誠字。你可別拿《弟子規》當花裡胡哨的東西，這可不是飯後茶餘跟著沒事咱們聊大天，說今天咱們打網球，後天咱們改成高爾夫，追求時尚，附庸風雅，不是。《弟子規》是實學，實實在在的學問，你真幹，真得真實利益，關鍵你要誠。你不能嘴裡說著《弟子規》，你關了門以後你還是搞貪瞋痴慢，你還是自私自利。

胡小林你能保證你有誠意嗎？誠意要時常提起，佛法叫正念。這個提起是功夫，我自己承認我的《弟子規》的提起是經過一段艱苦的過程。一個是無始劫來養成的習氣，它這個方向就是跟《弟子規》相反的，就是走自私自利，就是損人利己，就是名聞利養，就是是非人我。這是沒什麼說的，要不然我就不會到這兒再當人跟你們見面，我肯定在西方跟你們拜拜，跟你們打招呼。我之所以來到這兒，沒有這個習氣是不可能的。那你說我這習氣怎麼辦？師父說要對治，剋期求證，拿出誠意來。誠意就反應在，你有誠意，你就老是縈繞著。你跟家裡頭說，你跟爸爸媽媽談，也想著《弟子規》；你跟公司員工談，也想著《弟子規》。佛法叫「弟子規三昧」，

入定，我定在《弟子規》上，住真實慧。住真實慧，一旦起用的時候，特別好用。所以說誠意很重要，要相信它，要有誠意，誠意就是要真幹，誠於心而真幹於外。

所以我希望廣大的朋友，特別是企業界的朋友，能夠早日學習《弟子規》，早日得到《弟子規》真實的利益，也希望在這方面跟大家多交流。這個片子可能拍出來之後，會把我們公司的地址、電話打在上面，希望大家能夠多找我，多結善緣。我就給佛菩薩、給《弟子規》當個通訊員、當個宣傳員、當個快遞員，希望大家能夠早日接觸到這個好東西，破迷開悟，離苦得樂。謝謝大家。