

胡小林先生主講

中國傳統文化帶動經濟良性發展的經驗分享

學習《弟子規》之成果啓示

胡小林先生 主講

中國傳統文化帶動經濟良性發展的經驗分享

——學習《弟子規》之成果啓示

中國傳統文化帶動經濟良性發展的經驗分享

學習《弟子規》之成果啟示

【目錄】

前言	001
----	-----

一、往事不堪回首	002
----------	-----

(一)不斷向外追尋幸福，內心卻愈覺空虛	002
---------------------	-----

(二)學《弟子規》治好了焦慮症	000
-----------------	-----

二、對照《弟子規》自愧汗顏	012
---------------	-----

三、《弟子規》能帶來幸福	015
--------------	-----

(一)《弟子規》是老祖宗的智慧生活標準	015
---------------------	-----

(二)從我做起，才能得《弟子規》的利益.....016

1.學做人，先從改過學起.....016

2.學《弟子規》是學如何做人，不是學長知識.....017

(三)學好《弟子規》的關鍵，要真幹！.....021

四、《弟子規》內含高深的因果理論.....023

(一)念頭產生一切，管住念頭就管住一切.....024

(二)水實驗的證明.....026

(三)深信因果，從布施開始.....029

五、實踐《弟子規》的方法與步驟.....031

(一)勇於說出自己的過錯.....032

(二)捫心自問，檢討自己.....033

六、《弟子規》教我們學會愛人.....034

七、將《弟子規》運用於企業中

(一) 從愛父母學起	036
1. 要把父母當成自己	037
2. 父母有過，如何規勸？	038
3. 愛人者，人恆愛之	042
(二) 對愈親近的人愈容易疏忽愛	043
(三) 愛沒有界限	046
(四) 不殺生是對其他生命的尊重與愛的體現	051
(一) 愛心關懷同事	056
1. 關心員工父母	056
2. 將心比心	059
3. 讓生病的同事身安心安	063
(二) 員工齊學《弟子規》，從裡到外的喜人變化	068

1. 學《弟子規》後，生意場上改變競爭的想法	070
2. 學《弟子規》之後，能感受到父母的愛	072
3. 愛的循環	075
4. 常薰習《弟子規》，能啟發本性本善	077
5. 《弟子規》無價	078
6. 齊學《弟子規》，能提高工作效率	079
(三) 老闆學習《弟子規》的重要性	083
1. 作之君	083
2. 作之親	084
3. 作之師	085
(四) 公司制度精神的轉變	086
八、最好的生意經——《弟子規》	088
(一) 學《弟子規》不會做賠本生意	090

(二) 不揚人惡，成人之美	091
(三) 《弟子規》能教你做生意	095
(四) 人性化的服務	099
(五) 人心一好，身體就好，環境就好，企業就好	101

九、學習《弟子規》的W歷程

(一) 學習的困境	105
-----------	-----

1. 學《弟子規》的三大障礙	107
----------------	-----

2. 放大鏡照出慳貪	109
------------	-----

(二) 行有不得，反求諸己	111
---------------	-----

十、《弟子規》帶動企業恢復家的功能

(一) 《弟子規》能恢復人與人之間的信任與規矩	116
-------------------------	-----

(二) 企業落實《弟子規》是家道	117
------------------	-----

二 學習《弟子規》之成果啟示

6

(三) 企業落實《弟子規》的心路歷程 1 2 2

十一、學《弟子規》，信心是關鍵 1 2 6

(一) 信心的考驗 1 2 8

(二) 逆境當中還堅守因果定律 1 3 3

(三) 學《弟子規》絕不吃虧 1 3 6

1. 貪小便宜吃大虧 1 3 7

2. 學習《弟子規》賺到親情 1 3 8

3. 學習《弟子規》贏得員工信任 1 4 0

十二、全力以赴推廣《弟子規》 1 4 1

十三、人生的喜悅之旅 1 4 4

前言

大家好！我叫胡小林，是北京匯通匯利公司的董事長。我五十一歲時，經歷了一個很大的變化，就是接觸到了中國傳統文化——《弟子規》。接觸《弟子規》以後，我在公司的運作實踐上有些體會，有些故事是我自己親身經歷的，想跟大家分享，希望起拋磚引玉的作用。

為什麼我會學《弟子規》？為什麼我會對《弟子規》感興趣？為什麼我會覺得《弟子規》真是好東西？因為通過學習《弟子規》，我確實得到了實際的利益，感覺到很快樂，也感覺到從來沒有過的幸福！

一、往事不堪回首

首先要給大家報告的第一件事情，就是我自身從很嚴重的疾病到心理障礙，最後擺脫這種病魔，轉而走上一個心理非常健康的道路。這個過程確實是得力於傳統文化教育——《弟子規》。

（一）不斷向外追尋幸福，內心卻愈覺空虛

我出生於高官家庭，祖上積德，福氣很大，我生意做得特別好，我的產品在北京，每年大概有一億六、七千萬的生意額。同時我又考上研究生，又有幸福家庭，有兩個兒子，在一般人看來，我應該是個幸福的人，有錢、有家、有勢，又有生意，出門可以坐頭等艙，度假可以住豪華的酒店，公司有司機、祕書，家裡有三個阿姨，但是我一點都不幸福，我很空虛。

我回想我這一生，從一九七四年農村插隊開始（就是指城市知識青年統一安排下放到農村去，從事農業勞動），我就不斷向外追求幸福。什麼是當時的幸福？只要能回城就是幸福，哪怕讓我到公共汽車上賣票，哪怕讓我到北京二商局菜市場賣菜，也比在農村強。

一九七六年可以回城了，回城之後，我被分配到了通縣法院刑庭當速記員。我嚮往能做出一番轟轟烈烈的事業，不甘心當個速記員，我覺得特別不幸福。

然後國家恢復高考，就覺得上大學是最幸福的人。後來考上大學，上了大學找了對象。畢業後為了能在北京跟自己心愛的人成家立業，就去考研究生，其實我對研究生並沒有什麼興趣，就是想回北京過日子。當時的幸福又發生變化，不是上大學，是要回北京過日子。

到了一九八五年，那時候資產階級的風氣吹進來，沒錢真苦，

研究生一個月三十六塊錢，住在筒子樓裡頭，拿那煤油爐做飯，然後又有了小孩，當時就覺得沒錢真不幸福。我追求的幸福又發生了變化，覺得一定要掙錢。

研究生畢業以後，我被分配在兵器工業部計算機應用技術研究所當室主任，我當時三十歲。那時候領導想培養我，覺得我挺殷勤。因為我想掙錢，就跟領導說：「咱們所裡正好開公司，我去開公司得了。」領導就把我開到公司去，這一下子就踏上不歸途！開了公司，給所裡掙錢。因為是承包的，所裡把公司給了我，我一年上繳利潤多少錢，剩下全是我的。我這有錢了，就想出國，那時候是一九八六年。這時候中國對外改革開放，因為我英文不錯，也學計算機，部裡就派我帶了代表團到國外買計算機。

我一出了國就暈了，紐約太富裕了，高速公路，摩天大樓，我當時就覺得要能到國外生活、工作，過外國人的日子才是最幸福

的。這幸福的目標又變了！之後全家順利移民到加拿大，也在溫哥華買了房子，但是不到兩個禮拜就覺得太孤獨了，唯一的一個樂趣，就是到錄相帶店租錄相帶看。雖然溫哥華是世界上最適宜居住的地方之一，全家人又能住在一起，又不缺錢，但是我不甘寂寞，就回了國，幸福的目標又變了！

回了國之後就夜夜笙歌，一九八九年得了肺癌，十月三十一號（我的生日）那天動手術，那時候我三十五歲，孩子四歲，那時候最幸福的事，不是上大學，也不是出國，也不是掙錢，而是能讓我活下來。哪怕去掃地、掏大糞，哪怕當農民，哪怕回去插隊，哪怕再到美國打工，只要健康就行。你看這人生的幸福目標又發生了變化，就想活著。

手術之後一共做了八次化療，八次化療是住醫院十一天，出來休息十天，十天之後再給送進來，二十一天一個療程做了八次。後

來我再到醫院門口的時候，我都反射要吐。我媽媽來看我，那身上炒菜的味兒我都吐，那樓道送飯的車一響我就想吐。那時候藥的副作用大，一個小時吐六次，十分鐘一次，抱著盆就離不開，頭髮全是禿的，上個廁所，尿都和洗衣粉似的全是泡沫，而且尿道、食道、舌苔全都是鮮紅鮮紅流血，受盡了人間的苦。

一九九二年癌症好了，一九九三年開始搞房地產，覺得搞房地產掙錢多，來得快，貪心又起來了。所以又開始抽煙、喝酒。因為所有的錢全是銀行貸款，壓力大，我還負責施工管理，還負責銷售，時時處在焦慮、壓力中。我常用酒來尋找解脫，我喝了酒之後我就旁若無人，什麼緊張、壓力，什麼領導同意不同意、會不會蓋章簽字就忘了，生活在酒的世界裡頭。飯桌上大聲喧嘩，說黃色段子，然後在盤子裡發現蒼蠅，再把小姐罵一頓，不高興把桌子給掀了，這是我當時幹的事。

我開始搞房地產事業之後，就很少去看我爸爸媽媽，也不陪妻兒，一門心思就在房地產上。只知跟領導打交道做公關，每天處心積慮，憂心忡忡。脾氣變得特別不好，司機犯點錯誤，我從後邊座位就給司機肩膀踢上一腳，司機嚇一跳，說：「胡董，您最好別在我開車的時候打我，不安全。」那是一九九七年的胡小林。

後來我偶然看《北京晚報》，說中老年人百分之四十七以上，都有程度不同的焦慮症、抑鬱症和恐懼症，我這三種症狀全有。焦慮症的症狀之一是自責，每天晚上半夜三點鐘醒來，後悔、埋怨自己做事心情浮躁，對待員工粗暴無禮，對爸爸媽媽也不耐煩。我的工作主要是應酬請客吃飯，一吃飯我就先把自己灌醉，只希望吃完這頓飯，你把合同給我，我把錢掙回去。我根本不尊重客戶，客戶在我的眼裡就是人民幣。錢是掙到了，但是精神也崩潰了。

焦慮症也老想自殺，我三點半一醒，我爸爸媽媽也醒了，生怕

我跳樓。我媽媽跟我說：「兒子，我們並不希望你掙錢，不希望你當老闆，我們就希望你健健康康的，就希望你高高兴兴的，你這樣的狀況，我和你爸爸走，都閉不了眼。」

我就去醫院看心理內科，大夫說：「胡先生，您這是重度焦慮症，有自殺傾向。」我說：「怎麼治這個焦慮症？」她說：「第一是好好服藥。第二迴避刺激源，凡是刺激你的源頭都要迴避。你都有什麼刺激源？」我說我不願意去辦公室，她說那就別去辦公室；我說我不願意見客戶，那你就別見客戶；我說我不願意審合同，她說你就別審合同了。我說：「您的意思要我就不工作。」「是的，工作刺激你，你就別工作了。」我回家見我媽煩，那就別見你媽；我看什麼都煩，那我要到哪去？「你就找個地方住，等好了再見他們。」我說：「你們西醫就這麼給人解決焦慮症！」「迴避刺激源是最有效的方法。」我說：「我沒法過您說的日子。我為什麼得焦

慮症？」「學術上叫做腦信息地址送達錯誤。你幸福的信息老送到痛苦的地址上，痛苦的信息老給你送到幸福的地址上。」我說：「還能再搭回來嗎？」「吃藥就能搭回來。」我就抱著藥瓶回家，每天吃焦慮症的藥。雖然睡得著覺，不想自殺，但是變得一點感覺都沒。

我說：「這藥有什麼副作用？」她說：「你肢體的體位發生變化的時候，可能會有耳鳴和腦裂的感覺，腦袋會有哐哐哐的聲音。」我一翻身腦袋哐一聲，剛一撐這個床又哐一聲，好不容易到衛生間準備尿尿，又哐一聲，特痛苦。這西藥是讓人不想自殺，但是活著有什麼勁！然後就問大夫：「我這病能好嗎？」她說：「你要看得開，想得開，放得下，你就能好。」我說行了，那就吃藥！

我從一九九七年吃藥，一直吃到二〇〇六年，九年的時間，這藥把我整苦了，我一天到晚就讓這藥物給控制。現在回想起當時的

痛苦，真不是人過的日子。這些痛苦就是因為不覺悟，就是因為不明白宇宙人生的真相，就是做事情沒有標準，不知道什麼是是非、什麼是善惡、什麼是對錯。我一直向外邊求，想尋求幸福、尋求安穩、尋求快樂，但是求得來嗎？缺什麼要什麼，一生都在這種奔波、追逐、尋求當中，一直向外找，內心不幸福。

我確確實實想離苦得樂，有什麼比吃藥更好的辦法，能讓我脫離痛苦。後來，我在某個寺院裡請了淨空師父的光盤，從光盤中我知道了《弟子規》。

（二）學《弟子規》治好了焦慮症

大家問我學《弟子規》有什麼好處？我敢給大家說，肯定不得焦慮症，這一條我給你保證，我就是這麼好的。我學《弟子規》三個月之後，我明白了因果，瞭解一切法由心想生，心善身體就會

善，這輩子吃多少飯，喝多少水，活多少年，生幾個孩子，是定的，不是你想就能怎麼著。這句話把我這焦慮症給救了，原來我一輩子是白忙了，該來的就來了，該走的就走了，這不是您著急能解決的問題。我就釋然，就試著放下，試著敦倫盡分，試著斷惡修善，慢慢變得心平氣和。

後來我覺得沒必要吃藥了。我就找大夫說：「我可以停藥嗎？」她說：「你不能停，你停藥我不負責任。」我自己就試著慢慢停藥，三個月以後我就徹底停藥了，我再回去看大夫，大夫都不相信，她說我這整個心理檢查的指標全部都恢復正常。我說：「掛您的號要花兩千人民幣，還得排隊。我學《弟子規》，這本書一塊錢都不到，就好了。」「你千萬別跟別人說，你這不一定究竟。」我說：「我就得跟別人說，我這絕對究竟，我給你做證明！我這麼重的焦慮症，服藥十年，還能擺脫藥物的糾纏，這怎麼不靈？」最後

大夫也向我拿了一本《弟子規》看。

二、對照《弟子規》自愧汗顏

我初學《弟子規》時，打開《弟子規》一對照，我嚇一大跳，沒有一條做到。

【首孝弟】

我對爸爸媽媽的態度特別粗暴，漠不關心，只是給錢。爸爸住院、媽媽有病，他們都不通知我，為什麼？家裡認為我忙，做生意不容易。我們這些做生意的人，除了錢什麼都不認，父母、家庭、孩子、同學、朋友跟錢一比，都變成次要的。「親有疾，藥先嘗，晝夜侍，不離床」，我的晝夜是歌廳、桑拿、網球場、陪客戶，而

且堂而皇之，正大光明。

【次謹信】

之前我老說瞎話，沒幾句是真的。人家提出問題覺得我的產品不好，能夠唬弄人家就唬弄人家；給競爭對手造謠，說人家質量不好、服務不好、產品有問題。「凡出言，信為先」這六個字是真的，但是我沒做到的。

【汎愛眾】

「汎愛眾」就更別提了，我連我自己都不愛，我還能愛人家嗎？我作賤自己，借酒澆愁、抽煙無度、熬夜，給自己折騰成這麼大的病。家裡的阿姨，我一見就煩，覺得她們都在吃閒飯。我要是沒出去，我就覺得司機的工資白給他了，我沒事也得給他派點活

兒。在辦公室，聽到祕書高興笑兩聲，我拉門出來就罵：「笑什麼笑，有什麼好笑的？」這些都是我沒學佛的時候做的，其實人家一點錯誤都沒有。

【有餘力，則學文】

這更談不上了，行有餘力不是喝酒就是談生意，哪裡還學文？所以，《弟子規》裡一百一十三件事，我真的是每一件都沒做到。淨空師父說，做到《弟子規》才是一個正常的人，所以，我雖然穿著人的衣服，只能說像個人，確確實實汗顏。

三、《弟子規》能帶來幸福

《弟子規》是前清李毓秀夫子根據《論語》上的一句話，教做人的規矩，一共一千零八十個字。這麼簡單的幾個字，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？

（一）《弟子規》是老祖宗的智慧生活標準

剛開始我認為企業就是掙錢的一個機構，要文化幹什麼？通過這兩年的實踐，我發現《弟子規》是我們老祖宗成功人生經驗的總結、智慧的總結。但是我們必須先瞭解它的內容為何，學完以後要習，習的核心和樞紐就是要對照經典改正錯誤，才能起變化。所以要把它背下來，活多少年就背多少遍。從早上一睜眼一直到晚上睡

覺，你把你的心得在《弟子規》上，定在《弟子規》上能得利益。

（二）從我做起，才能得《弟子規》的利益

每個老闆都希望自己的企業好，告訴大家一個公式，老闆當好，你的企業就好。老闆怎麼當好？把老闆的壞習氣改了，你的企業就好。所以，我們企業家的朋友經常掛在嘴邊上一句話，「做生意先做人」。深究一下，為什麼說做生意先做人？因為生意是人幹的，企業是老闆管的。

1. 學做人，先從改過學起

我們老祖宗說：「未先行善，先求斷惡」，現在很多企業家老想做好事，拿出錢來辦學習班，救助失學兒童，汶川地震捐錢，是好事，但是次第搞錯了。如果我們認為做好事就是幫助別人，就是

對社會有所貢獻，這個長不了。為什麼？未先斷惡，自私自利沒放下，名聞利養沒放下，是非人我沒放下，貪瞋痴慢沒放下。為利益做好事，為名做，為自己求得福報，求得老天的保佑，做善積德，以後兒孫可以沾光，這沒用！所以我們學習《弟子規》，學完了以後要痛下決心改正錯誤，才能得到《弟子規》的真實利益。

很多朋友說，我覺得我沒什麼過錯。這屋黑你看不到灰塵，因為你沒學《弟子規》，這個陽光沒照進來，那個屋子裡面的灰塵你沒看到而已，它真的存在。《弟子規》這陽光一照，這裡邊有多少灰塵你就能看出來了。

2. 學《弟子規》是學如何做人，不是學長知識

如果你學了一大堆東西，在生活和工作當中不落實、不對照經典把自己想錯、說錯、做錯的事情改過來，學再多都沒用！

二〇〇七年年年初春節，我在廬江學習完，家裡吃年夜飯，媽媽爸爸請我們這一家人過去。我一坐在飯桌上，看到那些葷菜，就用周泳杉老師的健康飲食，拿這來數落媽媽爸爸，我媽當時眼淚就下來，我爸氣得直哆嗦，老人家八十多歲。我可算學了《弟子規》了，那些葷菜是不能吃，於健康不利，於環境不利，於土壤不利，但是我做錯了。你希望他們好，他們覺得你是另類，進了家先一個九十度鞠躬，給我爸嚇一跳，這人怎麼回事，你這個五十二歲的人，從來不鞠躬，到家玩起這個，還讓我爸站好了，不是給人添麻煩嗎？你是學了《弟子規》，你成就你自己，你給別人添了多大的麻煩？所以今天初學《弟子規》的朋友，千萬別走我這老路。

如果學會《弟子規》，學會批評人，學會了貢高我慢，學會了指責別人，與別人對立，這不是《弟子規》的精神。《弟子規》要從我做起，把指責、批評、對立，換成以身作則的感化。我剛開始

不知《弟子規》的精神，所以愈學跟爸爸媽媽的矛盾就愈大、愈對立、愈衝突。後來每次回家去看老人家，他們就會說：「這學《弟子規》的來了，把冰箱裡的肉都收起來，酒都蓋起來。」後來我發現這麼學不行，我的老師跟我說，他吃素吃了五十八年，他的媽媽沒吃素。他們母子倆三十六年沒有音信，後來台海兩岸有了交流，母子見了面，那時候她不知道我的老師已經是一位高僧大德。老師問：「媽，您想吃點什麼？」他的媽媽說：「我特愛吃魚。」他媽媽在香港跟他住了一個禮拜，老師天天跟廚子說給老人家買魚。沒有到那個機會接受素食的時候，你要隨緣，要順著他，同時自己抓緊機會做好榜樣感化他，久而久之他就會改過來，這才是《弟子規》。後來他的媽媽吃了一個禮拜的魚就不想吃了，回到祖國大陸，最後就全吃素了。老師給我講完這個故事，我就明白我應該怎麼做，我與其指責爸爸，批評媽媽，數落阿姨，我不如自己做點什

麼。

我後來心平氣和的跟我父母相處，我爸爸跟我說他的眼睛已經看不清楚報紙的字，我趕快就到郵局親自給老人家，訂一年的大字的報紙。我爸爸拿著大號的報紙說：「你這麼忙，你還那麼操心去訂報紙。」我說：「我就一個爸爸，我該忙忙您了，前面五十二年我都是自私自利忙自己，我連您的疾苦都感受不到，我還學什麼《弟子規》？」這件事就更激發了我，學《弟子規》先要從孝敬爸爸媽媽開始，先把爸爸媽媽照顧好。不要指望那種轟轟烈烈、大張旗鼓、貼標語掛紅旗。

《弟子規》沒有什麼深奧，《弟子規》就是生活，生活就是《弟子規》，生活之外沒有另外的《弟子規》。《弟子規》就是仁義的生活方式，仁字，左邊一個單立人，右邊一個二，有自己也有別人，為自己考慮也得為別人考慮，你把別人裝到你心裡頭，你就

是健康的生活方式。自私自利這種生活方式，就是病態。

（三）學好《弟子規》的關鍵，要真幹！

我剛開始學《弟子規》的時候，我覺得這玩意兒有什麼可敬的，就這一本書，教孩子的，也不難，一千零八十個字，恭敬心出不來。印光大師曾經說過，「一分誠敬得一分利益，十分誠敬得十分利益」，這很關鍵，你對經典沒有誠敬，你就得不到利益。我怎麼找到誠敬？誠敬到底什麼樣子？誠敬在哪裡？它怎麼會出現？具備什麼條件，你對經典才有誠敬？這兩年我沒讀過別的，天天想《弟子規》，讀《弟子規》，做《弟子規》，「一門深入，長時薰修」。讀到第八百多遍的時候，我發現誠敬生出來了，依照《弟子規》講的改過，恭敬心油然而起，那個時候你得到真實的利益，你真是因為它的存在改變了人生，改變了心態，改變了生活，活得充

實，活得陽光。如果背了《弟子規》，你不做，你不改過，誠敬心就出不來，就得不到經典的利益，學了三年，口乾舌燥，最後還罵《弟子規》不靈。所以一分誠敬一分利益，十分誠敬十分利益。誠敬心在哪裡找？在改過當中找，改過一分，你找到一分的恭敬；改過兩分，你找到兩分的恭敬。人家老問我，學好《弟子規》關鍵是什麼？我說師父在講席當中說，真幹。不幹，你不得利益；你不做，你感覺不到。怎麼才能真幹？誠敬，換句話說，你拿它當回事。所以在自己，不在經典；在內，不在外。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？

《弟子規》改變了我，我徹底從焦慮症的陰影當中恢復了，連醫院的大夫都不相信。我在《弟子規》當中找到了宇宙人生的真相，我明白了為什麼來到這個世界上，也明白了我將來到哪去，我

知道我跟大家是什麼關係，我知道我在這個社會上該做什麼，該說什麼，該想什麼，我心安理得，我再也不焦慮了。確實是《弟子規》給了我人生的方向，找到了幸福的感覺，這點感覺對我來講很寶貴，因為苦苦索求四十餘年沒找到，今天找到之後，我說什麼也不能夠把它放棄。

四、《弟子規》內含高深的因果理論

師父說《弟子規》背後是強有力的因果規律，因為給孩子講，不能說得太複雜，說太深了他不明白，只能從事上講，這個不能做、那個該做。但是今天在企業推《弟子規》，在學校推《弟子規》，在社會推《弟子規》，一定要把《弟子規》背後的因果講清楚，這樣大家在學習《弟子規》、落實《弟子規》的時候，就不會

認為這是管我的，是限制我的。他會想這每一條、每一件事情都是種善因得善果，避免惡因，避免惡報，它是利益我的，是對我有好處的。如果不講清楚《弟子規》背後的道理，學《弟子規》會沒有後勁，貫徹不下去，因為不會應用。

（一）念頭產生一切，管住念頭就管住一切

《弟子規》主要的核心就是講改過。改過的好處是什麼？管住念頭。管住念頭又怎麼樣？念頭產生一切，你管住了念頭你就管住了一切，求富貴得富貴，求男女得男女，求功名有功名，就是這個因果關係。

有一天淨空師父給我一個掛件，這是他老人家用墨寶寫的，「佛問彌勒，心有所念，幾念幾相識耶？彌勒言，舉手彈指之頃，三十二億百千念，念念成形，形皆有識，識念極微細不可執持。」

佛問彌勒，心會產生念頭，這個念頭產生的速度怎麼樣？彌勒答，「舉手彈指之頃，三十二億百千念，念念成形，形皆有識。」師父說一秒鐘有四彈指，所以一秒鐘就能產生一千二百八十兆個念頭。每個念頭當下就會產生物質，每個物質同時都有精神活動。

我一聽完，嚇了一跳，我說師父，念頭產生的速度這麼快，而且每個念頭都會產生與它相應的物質跟精神。師父說物質跟精神是同時產生的，念頭一動就同時頓現。回來以後我就琢磨，我們人生活在這個世界上，我們的物質環境、精神環境有些時候不盡人意，有很多障礙和麻煩；物質上要不就是貧乏，要不就是污染，其實這些東西歸根到底，都是由我們的念頭產生的。佛問彌勒，彌勒回答這個問題，告訴我們一個最深的，又是非常簡單的道理，我們每個人的物質環境跟精神環境，是由我們自己的念頭打造出來的。所以當我們的物質環境跟精神環境不好、不順心、不中意的時候，我們

只能埋怨我們自己的念頭不好。

我就問師父，這個理論很深，我應該怎麼做才能把這個惡念轉過來？師父說，佛法講戒定慧，先從戒學做起。最基本的戒就是《弟子規》。《弟子規》的理論很高深，下手處很方便。《弟子規》這一百一十三件事，全都是讓你把惡念去掉，善念生起，久而久之，你的物質環境跟精神環境改善了、順心了，你變得幸福、身體健康、事業發展，那是肯定的。我才明白師父的慈悲，要是沒他老人家給我們點撥，我們怎麼知道從《弟子規》做起！

（二）水實驗的證明

日本有位江本勝博士，是個科學家，他不信儒教，也不信道教，也不信佛教，做了十二年水的實驗。他出了一本書，《生命的答案水知道》。在這本書當中，詳細記述了他十二年來用水做的實

驗。水是礦物，他發現水有見聞覺知，它能看、能聽，有感覺。例如他用透明的玻璃杯子裝了五杯水，用五種文字寫「我愛你」，讓這個水看兩個小時，把這個水凍起來，他再用高倍放大鏡來看這個水的結晶，會看到對稱的六邊形，在邊與邊的結合處還有花瓣，非常整齊、非常賞心悅目。江本勝博士又用五種文字寫了「我恨你」，又讓水看了兩個小時，再把這水凍起來，再用高倍放大鏡來看水的結晶，發現水的結晶變得散亂的，呈現點狀和火柴棍那樣的狀態，非常醜陋。所以江本勝博士就發現水知道人的念頭。進而江本勝博士展開他的實驗，水能看，它能聽嗎？他讓水聽見多芬第六交響曲、田園交響曲，水的結晶漂亮極了，六邊形，彩色，有花瓣出現，晶瑩剔透，有章有序。再讓水聽重金屬搖滾樂，水的結晶是散亂的，呈點狀的、呈棍狀的，非常醜陋。所以他發現水也能聽。

幸虧江本勝博士做出這個實驗，告訴了我們一個真理，我們的

念頭絕對能影響水的狀態。我們人體百分之七十是水，如果你念念是恨、是討厭、是憂慮、是牽掛、是嫉妒、是陷害、是障礙、是排擠，您身體裡這百分之七十的水，它就不健康了。

所以，你明白這個道理之後，你才知道愛別人、利益別人、關心別人、支持別人、幫助別人，對你的身體就是健康的。骨頭也是礦物，它對我們的起心動念也會有感覺、會有反應，因為水是礦物，水有反應，骨頭一定有反應，只是我們今天的科學家沒測出來而已。我們不知道、沒看見、不明白的東西太多了，江本勝博士做了水實驗，我們就可以舉一反三，我們的肝臟、腎臟、心臟、肺臟都會受我們念頭的影響。所以你要想獲得健康，按照江本勝博士的結論，他說生命的密碼就是一個愛字。

（三）深信因果，從布施開始

世間人都喜歡追求財富、智慧、長壽，佛法告訴我們，財布施得財報，法布施得聰明智慧，無畏布施得健康長壽。我為了多掙錢，就開始捨財。捨財的過程就和走樓梯似的，你捨一千萬之後，就發現有個兩千萬的台階等著你，捨了又真得了，得了還得捨。把第二個兩千萬的台階捨了，第三個台階又出現了，就和小白鼠踏籠子似的，永遠不讓你停下來。

二〇〇六年四月份，我買了一幅現代藝術品的畫，花了二百四十萬，二〇〇七年四月我賣了一千八百萬，我抱著拍賣公司的取款通知書，還沒暖和過來，得了還得捨。後來又買了一幅畫，花了三萬五千美金，二〇〇八年四月，賣得三千二百萬人民幣。財布施得財報這玩意真靈，但是自己用不著。

我原來是為了多掙錢搞捨財，捨到最後，發現自己的境界提高了。原來為掙錢說瞎話，現在不需說瞎話了，說瞎話得不了財；原來為了掙錢，沒時間孝敬爸爸媽媽，現在知道時間不是得財的原因，我找到鑰匙了，捨財得財，愈活愈自在，愈活愈踏實，不為掙錢著急了。

現在回過頭看，布施真有道理，捨一分錢，就多一分清淨。我不再跟客戶生氣，也不再跟分包商斤斤計較，命裡有一億的身價，分包拿不走。報銷條我也不批了，我對財務說：「只要他們簽了字，你就報。」財務說：「胡先生，這一張單子就十幾萬。」我說：「我一千萬都捐了，十幾萬我還在乎？」我捐一千萬，對五百萬沒感覺了；捐兩千萬的時候，對一千萬沒感覺了；捐到三千萬的時候，對兩千萬沒感覺了，業障消了，境界高了，心量大了，量大福大，錢就來了。

現在錢來的時候特緊張，沒錢時省事，錢一來反而操心，得琢磨怎麼用，要印《了凡四訓》、《弟子規》還是《和諧拯救危機》？要送到哪？所以佛法教育人，它不是不讓你掙錢，它教你怎麼用這個錢。

五、實踐《弟子規》的方法與步驟

學習《弟子規》最有效的方法，就是從改過開始。改過有很多方法，慚愧、自責是改過的方法之一，但是力量不夠。到底有沒有消除業障的方法？有，有幾種？存在且唯一，就是懺悔，懺悔能消除業障，而且只有它能懺除業障。「懺」這個字，就是將過錯說出來。「悔」是自己捫心自問，檢討自己。懺悔要從哪先做起？先從家人做起。

（一）勇於說出自己的過錯

我自己的體會，改過的鑰匙是懺悔。把你瞋心爛肺的事說出來，每說一次，你的境界就提高一次，每說一次就跟它遠離一次，我主要就是得利於這個懺字，將過錯說出來。很多人包括我太太說：「你那麼大範圍的說出你的缺點，你還上鏘鏘三人行，咱們多沒面子。」很多人抱著自私自利，抱著貪瞋痴慢，抱著面子，以為那是朋友，它害了你，那是敵人！拿出來說，說一次你輕鬆一次，你心裡就清淨。所以如何把自私自利放下？懺悔，懺悔的範圍愈大愈好，時間愈近愈好，懺悔得愈徹底愈好。

剛開始懺悔的時候，會不好意思開口，所以先跟自己最親近的人說，最能張得開口的說，比如先對妻子、爸爸媽媽說。先從五年前的事懺，慢慢的，五個月以前的，後來五天前的，再後來五個小

時以前的，再後來五分鐘以前的。

我剛懺的時候，先跟幾個哥們懺，他們都知道我的缺點，「行了，胡先生您這點事我們都知道」，總是把它懺出來了。剛開始懺兩年前的事，後來懺的人群愈來愈不認識，懺的事愈來愈近，從兩年前到一年前，從一年前到半年前，從半年前到一個月以前，從一個月以前到昨天。懺悔消業障特別不可思議，你一懺出來之後，下次你再犯這個事，你就覺得好像沒那麼重這個習氣。

譬如我最大的缺點是愛說瞎話，我抓住一個竅門，我一說瞎話，就拿起電話找一個最好的朋友，說我剛才又編了一個瞎話。慢慢的發現在沒有說瞎話的必要，不需要說瞎話，事情也能辦成。

（二）捫心自問，檢討自己

對別人說出自己的過錯之前，一定要把道理想明白再說，否則

的話，不僅起不到懺的效果，還會染污別人，讓別人跟你學。所以懺之前，要明白自己到底錯在哪裡？我到底什麼地方出現問題？這個問題用佛法應該怎麼解釋？用《弟子規》應該怎麼解釋？自利就是利他，你對自己說明白了，就能對別人說明白。

六、《弟子規》教我們學會愛人

我活了五十幾年，研究所畢業，「愛」，我恐怕連幼兒園的孩子都不如。我剛開始落實《弟子規》的時候特別不習慣，因為幾年都是搞自私自利，都是搞貪瞋痴慢，今天突然要愛別人，我真的愛不起來，我不會愛。

我媽媽曾經跟我說，我小時候，大家都說我是最善良的人，為什麼？那時候經濟困難，家裡吃西瓜，我就要求媽媽：「把西瓜也

給阿姨留，我才吃；不給阿姨留，我就不吃。」所以，小學一、二年級我還有愛，幾十年過去了，我怎麼愈活愈殘忍、愈活愈粗暴、愈活愈麻木了呢？

《弟子規》通篇就教我們如何愛人，就是要把自己放下，要念處處為別人著想。先從哪做起？愛從爸爸媽媽身上下手最容易，因為父母對我們的恩情很大，從這啟發你的孝心。孝心給你帶來愛，就能嘗到愛的滋味，就能嘗到愛的快樂，你就知道愛是什麼東西，找到把別人裝到心裡這種感覺。我們往往習慣於自己的生活方式，自己的成見、自己的概念、自己的語言、自己的習氣，很少把別人放到心裡。

《弟子規》之所以偉大，它有次第的教導我們放下自己，先從跟爸爸媽媽相處放下自己，這是第一層樓。然後「出則悌」，把兄弟、把表兄表弟、同事朋友，跟你有緣分的人再裝進來，這就是第

二層樓。到了第三層樓，就是「凡是人，皆須愛」，所有的人都愛。從佛法上來講第四層樓，是眾生就得愛，包括山河大地，包括花草樹木，包括螞蟻蚊蟲都要愛。這個愛從哪個根產生的？從把爸爸媽媽的愛恢復產生的，從把爸爸媽媽裝到自己心裡產生的。沒有這個根，你說我愛同事、我愛國家、我愛山河大地，那是假的。所以淨空師父把這把鑰匙交給我，我就想我要學會愛別人，愛心起作用就產生智慧。愛是最好的營養品，是最好的藥物，也是最好的滋潤，你有了愛，就是個正常人；你如果沒有愛，就不是正常人。

（一）從愛父母學起

我自己在身體力行過程當中，不斷的發現自己是如何忽視爸媽，如何漠視他們的存在，逐步的找回了這種愛心，找回人間的溫情。所以要抓緊時間，「子欲養而親不待」。你知道有爸爸媽媽能

讓你孝敬，在這其中所獲得的樂趣，那是太大的人生享受。

1. 要把父母當成自己

我爸爸歲數大了，眼睛老化，看不清楚，我們都有這一天，誰都避免不了這種情況。因為我眼睛好，我不知眼睛不好是什麼感覺。師父講要愛別人，要把別人當成自己。然後我跟我兒子做了一個實驗，就是把眼鏡塗上墨水，先塗上一層粉，粉的上面再塗上一層紅的，紅的上面再塗上一層藍的，那個眼睛基本上就看不見。原來爸爸的眼睛是這麼痛苦，迷迷糊糊，扣子都繫不好，暖壺倒水都倒在外邊，見光就流淚，看報紙又看不見，用放大鏡看，字又不連貫。

我對我兒子說：「爺爺的眼睛就是這樣，我們應該做些什麼？」他說：「我應該多去看爺爺，讓爺爺高興。還有，爺爺愛看報紙，

你應該給爺爺訂大字的報紙。」正好有大字版報紙，錢雖貴一倍，「親所好，力為具」，我就到郵局追加了錢，改成大字版。之後我們家小阿姨就跟我說：「爺爺拿了報紙特別激動，我兒子這《弟子規》學得真好，我要跟朋友說要讓他們的孩子學《弟子規》，《弟子規》真是好東西，照顧老人，老人幸福，老人舒服。」

這是我第一次嘗到，學《弟子規》是把自己放下，把別人裝進心裡頭，這真喜悅，真能解決問題，舉手之勞，不用花太多錢，也不用花太多的時間。

2. 父母有過，如何規勸？

《弟子規》上有句話，「善相勸，德皆建，過不規，道兩虧」。善相勸這個善，我的體會有兩層意思，一個叫契機，勸人要分時間、場合，要有善巧方便。再一個叫契理，契什麼理？你為什麼要

勸人不要這樣做，是為自己，還是為對方？

我爸爸的脾氣很大，我爸爸媽媽結婚五十年了，他們常吵架，我老勸不過我爸爸，師父一語點醒夢中人，「因為你心裡沒有愛」。我心裡沒有愛？我不愛我爸爸嗎？真不愛，你心裡勸你爸爸是為你自己勸，是因為你覺得爸爸媽媽不應該吵架，你覺得你沒面子，你沒有把爸爸媽媽的感受放在你的心裡。如果你有愛你就會有智慧，你就真的會勸。所以「善相勸」這個善第二層意思，這個善是善心的善。什麼是勸爸爸媽媽最大的善心？愛他，你就會勸他，這是真的。

美國《科學雜誌》有兩篇文章，一篇是講一位孕婦早上五點半給孩子餵奶，餵完奶之後這孩子就死了。然後送到醫院之後，醫生一解剖，發現孩子是奶水中毒死亡。醫生就查這個媽媽吃什麼，一個禮拜一個禮拜的往上查，發現沒吃什麼不好的東西。孩子怎麼會

毒死？他們夫妻回憶，早上五點鐘吵完架，五點半餵奶，才發現吵完架的奶水有毒。這是具有權威性的雜誌登的一個案例。

第二個案例是美國科學家做了一個試驗，把生氣的人呼出來的空氣用塑料袋收集起來，放上冰給它凍著，冰融化變成水，水融化之後，把這個水蒸發掉一大部分，那個水濃度就高了，濃度高的時候這個水就呈粉色，他拿針管抽出這個水打在小白鼠的身上，半個小時以後小白鼠抽搐死亡，因為這水有毒。

我用這兩個例子，還有江本勝博士的水實驗勸我爸爸，我說：「爸！你眼睛不好，我給你讀讀江本勝博士怎麼說的，這個孕婦怎麼餵奶這孩子毒死了，發脾氣的人呼出的空氣是什麼樣子。爸！我真愛你，我就一個爸爸，您得好好活著，多給我提供點機會我孝敬您老人家。您老人家生活特別有規律，九點半準時睡覺，五點半起床，身體這麼不好，還堅持鍛鍊，吃飯非常有規律，您不就是為了

生活有質量嗎？您不就是為了健康嗎？但是你這一發脾氣，不得了！你的目的都沒達到。你那個生活有規律、起居有時、注意營養、注意運動，您老人家運動的毅力我們都比不了，你這一發脾氣，白搭了，全完了。爸爸，您可不能這樣，您這脾氣發完了，你的身體就完了。你這麼愛惜你的身體，你為自己你也不能發這個脾氣。」我爸爸聽完這三個例子，就不說話了。

沒過一個月，我媽打電話給我：「兒子，你爸爸改了，你是怎麼跟他說的？這麼多年我都沒給他改過來，好話、順從、百依百順、躲著他，跟他吵，什麼招都用了，就是不靈，你怎麼就給他解決了！」我就把我解決的過程跟我媽一說，我媽說：「剛你爸還想發脾氣，但是馬上控制住了，他還說不能發脾氣，發脾氣會害了我自己。」

所以，「行有不得，反求諸己」。你勸不了爸爸媽媽回頭，是

你自己沒有智慧，沒有智慧是因為心不清淨，心不清淨是因為你心裡只有自己沒有別人。所以主要還在於自己的功夫要得力，好好懺悔，把自私自利放下，自然而然就會做到善相勸了。

3. 愛人者，人恆愛之

我現在回家，我爸爸說：「胡小林回來不容易，一個禮拜挺忙，咱們今天中午就吃素，尊重他的信仰。我們雖然不能完全吃素，但是他說的有道理，他是愛這個世界，愛這個地球。他說的，我們今天做不到，但是我們希望他回家來，這麼愛我們的兒子，我們總不能讓他不高興！」你看將心比心，你關心爸爸、愛爸爸，自然而然換來的，就是他的認同，他關心你。盡管他不吃素，但是他為了你願意做出犧牲，他願意為了你高興而做些什麼，太難得了！這個轉化怎麼產生的？就是因為我愛他們，我愛他們是因，喚

起他們愛我這是果，所以因果報應絲毫不爽。《弟子規》每一條裡面都是因果，原來《弟子規》不是約束我的，不是管我的，《弟子規》是讓我種好因得好報。這樣大家在學《弟子規》的時候，就有了積極性，有了主動性，有了熱情，就覺得《弟子規》是我的朋友，《弟子規》是我的親人，《弟子規》是保護我、愛護我的。

（二）對愈親近的人愈容易疏忽愛

有一次，我的太太在家裡給孩子複習功課，我推門進去就問她某人的電話號碼，她就不高興，她說：「孩子的教育你也不管，成天躲在佛堂裡燒香念經，要不然就繞佛，家裡什麼事都不管，孩子的教育全在我身上。我們禮拜天就這半天上午要複習功課，你什麼時候不能問這個電話號碼，偏偏這個時候問，我們十二點鐘複習完了，你再問不是一樣？你著急的事情就要先辦，你根本就不管別

人。」

我出來就安慰自己，「一切法得成於忍，我修忍辱波羅蜜，她這麼訓我，是幫我消業障，成就我。我修忍辱、消業障，我是乘願再來，她是凡夫一個！讓她看《弟子規》的幸福人生講座，她就是不看。」我腦裡想的全都是別人的問題，一旦跟別人發生衝突，一旦別人不接受我的意見，一旦跟別人不能相處，我就用一大堆《弟子規》的概念、理論、方法來保護自己，從沒用《弟子規》對照自己的行為。「人不閒，勿事攪；人不安，勿話擾」，人家在給孩子複習功課，我心裡只有自己想做的事情，就不管別人的處境，推門進去打斷人家的複習，人家正在聽寫，你要電話號碼，怎麼就不考慮別人的感受？自己明明做得不符合《弟子規》，不回過頭來檢討自己做得不對，反而拿理論來保護自己。

我太太罵了我，就是幫我消業障，從理上說絕對是正確的，但

是我這個自私自利的根沒拔掉，下次人家複習功課，我還會推門而入，還繼續讓人幫你消業障，你的業永遠去不了，這個業一直消到你往生地獄。你天天讓別人生煩惱，你天天讓別人跟你在一起緊張，你天天讓別人跟你在一起不自在，天天在積累業障，天天在犯罪業！

還有我的太太特別愛乾淨，小孩活動多，容易出汗，常放一池子水給孩子洗澡。他們都趁我不在家的時候洗，為什麼？躲著我，因為他們一洗澡，我就跟他們說：「孩子這一輩子用多少水可是定數，你是他親娘，他這一輩子用一百噸水，如果十八歲以前全用完了，他就活到十八歲。」我的太太特生氣，「行了！洗個澡挨你這頓數。你沒學《弟子規》的時候，你都泡了五十年，你兒子才泡兩年，你就不讓人家泡！」我也學佛，也學《弟子規》，我怎麼所在之處除了讓人家討厭，就是躲著我？

我出發點是好的，勸別人的道理都是對的，為什麼總是達不到目的？為什麼總不能得到別人的認同？因為心不清淨，產生不了智慧，因為有自私自利，心是染污的。所以把自己放下，拓寬心量為別人著想，把愛請回到這心裡，愛心的起用就產生智慧，左右逢源，頭頭是道。這是我真實體會。

（三）愛沒有界限

很多老闆迷失了自己，行於酒色場所，行於生意場，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？道理不明白就愛不出來。愛不出來，就得不到愛的快樂。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，你就會愈來愈愛，大愛無邊。

有本書叫《哈佛家訓》，這本書講的是從哈佛畢業的學子們，

幾百年來，他們的優秀品質和成功的經歷。當中有一段親情故事，一個美國家庭，有個得灰質炎、脊椎炎的孩子。兄弟姐妹挺多，這個孩子特別自卑，沒有信心，所有家裡的活動他都沒法參加，因為他無法走路，他必須坐輪椅。雖然他是被照顧的，但是跟哥哥姐姐們相比，他心裡就有一種不平衡。爸爸媽媽看到了以後很著急，設計了一個活動，說我們家裡的孩子今年春天每人種一棵樹，咱們一比看誰的樹長得最好，爸爸媽媽買一件最好的禮物給他。哥哥姐姐們特別高興，踴躍參加，拿起鐵鍬，到家裡的後院各自種樹。

這個殘疾的小孩，在爸爸媽媽的幫助下也種了一棵樹。他心想：「我根本沒能力澆水，你讓我種，我肯定拿不到這個獎，我還得跟你們一塊種樹，我恨不得這棵樹早點死掉。」他嫉妒哥哥姐姐們。過了一個禮拜，沒想到他的樹發芽了，不到幾個月的時間，他的樹長得最高，爸爸媽媽發獎給他，因為他的樹長得最好。他覺得

怎麼這麼幸運？哥哥姐姐的樹怎麼長得不如我？他拿到這個獎特別高興。有一天他晚上躺在床上，睡不著覺，看著月亮，突然想起植物學老師教給他的課程，說植物都是晚上生長，我這棵樹長得這麼好，肯定是晚上長，我得看看它晚上怎麼長的。他就爬到窗戶上看，他一看月光下爸爸在澆他那棵樹。這個孩子合上窗簾，回到床上，淚流滿面。你知道這個孩子是誰嗎？就是美國的羅斯福總統，他沒有按照爸爸的希望成為植物學家，但是他成為一個美國的總統。愛有邊界嗎？愛分國籍嗎？愛分宗教信仰嗎？

《哈佛家訓》裡面還有一個故事，這個故事是講動物的。有個哈佛畢業的優秀的動物標本製作專家，他得出去到野外獵打動物，把標本做好，送到博物館，送到大學研究室。有一次在非洲的森林裡面，他正在拿望遠鏡找動物的時候，突然一隻豹子從樹後面竄出來，咬住他的手腕，正準備咬他喉嚨的時候，他開了槍，打中那隻

豹的肚子。這隻豹一下就昏倒了，他跑到森林裡，把左手的傷口包紮好。包紮好回來看，豹不見了，只剩一灘血跡，他沿著血跡，走進了森林裡面。走著走著，血跡沒有了，前面一棵大樹，他抬頭一看，這隻母豹已經死了，樹上有個洞，母豹的兩條腿在洞裡面。他特別好奇，就爬上這棵樹，他一看，三隻小豹子在喝媽媽的奶。他當時腦子一片空白，特別震撼。

這個動物標本製作專家把這個母豹帶回去，把這三隻小豹也帶走。小豹子送到動物園，這隻母豹做成了動物標本，放到展覽室展覽。展覽室前面一個塑膠牌子上寫了一段話，「這隻母豹，在牠生命的最後一刻，拖著受傷的身體，走了千餘米，爬到樹上，把最後一點乳汁餵給了牠三個孩子。」從此以後，這個動物標本製作專家再也不殺生了。

生佛不二，本性一如，動物尚且如此，我們做為人應該怎麼

做？應該怎樣對待爸爸媽媽？我們今天在這裡討論如何孝親，如何用愛心來對待別人，這真是末法時期的悲哀。我們長期迷失自己，遮蔽愛心，遮蔽自性，到了無以髮指的程度。這種社會、這種生活、這種人類、這種群體真是苦不堪言！我們公司落實《弟子規》當中，將近七百年來，有很多故事，這當中有很多酸甜苦辣，有很多激動，有很多溫馨，有很多後悔，有很多覺悟，有很多奮起。我在這裡把我的體會向大家分享，把我們這點點滴滴的一些經驗供養給大家，目的只有一個，希望大家「見人善，即思齊，縱去遠，以漸躋」，「勿自暴，勿自棄，聖與賢，可馴致」。我們見到羅斯福的爸爸，我們要思齊，我們見到這隻豹子媽媽，我們要改過。《弟子規》上最後一句話，「聖與賢，可馴致」，聖人與賢人我們是可以達到的。

（四）不殺生是對其他生命的尊重與愛的體現

不殺生是一種愛的道路，這條道路也是從自性發射出來的，這條愛的道路走到底，就能找到自性。不殺生是管住自己的嘴，是一種生活的基本態度。我們求別人不吃肉很難，我們自己不吃肉就很容易，我們自己管住自己，又不用求人，又不用捨面子，又找到這個明心見性的方法，何樂而不為？所以這是一個最經濟、最便捷、最穩妥、最安全、最直接的修行方法。

二〇〇七年，我就跟我太太說，咱們試著做一年《弟子規》，看效果如何，她支持我。首先，我把酒戒了；第二，看了周泳杉老師的「新世紀健康飲食」，我把葷給戒了。

我當時在北京有好多客戶、領導都挺不認可的，他說你不喝酒能交朋友嗎？飯桌上不喝酒，這氣氛能起來嗎？還有，你成天請我

們吃魚吃蝦的，自己弄盤土豆絲，清炒白菜，喝杯白水，讓我們看著也不協調，氣氛就沒了。我說《了凡四訓》和因果告訴我們，捨是你得財報的原因，不是因為喝酒吃肉，換句話說，喝酒吃肉不是因，人家沒說喝酒是因，掙錢是果；人家說捨財是因，得財是果，關鍵要捨財。

我剛開始這麼做，那些客戶特別不習慣，也特別彆扭，但是我自已清醒了，我不喝酒，我腦子不亂。我再看那些喝酒的朋友、領導，我真心疼他們。「年方少，勿飲酒，飲酒醉，最為醜」，我看這些喝完酒的朋友和領導，大聲喧嘩，背後說別人壞話，特痛苦。而且他們在飯桌上喝了酒之後都隨便答應事情，《弟子規》上有句話，「事非宜，勿輕諾，苟輕諾，進退錯」。我一想，我原來不就是他們這樣嗎？喝完酒什麼都應了。所以光忌酒、素食這兩條我做到之後，我就覺得我身體舒服了，人也清楚了，特別高興。

我通過《弟子規》這一條，我就跟大家說，可不能小看《弟子規》。我學《弟子規》之初，跟很多人的感覺是一樣的，認為《弟子規》是給幼兒園、小學、老頭、老太太、家屬委員會背的，能當飯吃嗎？《弟子規》能掙錢嗎？如果它能把錢掙到家，公司不倒閉，我就信《弟子規》。所以我對《弟子規》的信心是慢慢滲透。

七、將《弟子規》運用於企業中

我自己切身的體會，任何一個單位，要想把《弟子規》落實、貫徹，變成我們日常行為當中，處事待人接物的指導方針、方法，這個事情的關鍵，在於這個單位的領導。怎麼具體落實《弟子規》？就是師父經常說的，教人者先要教自己。

《弟子規》的學習，有兩個重要的環節，一個是老師，老師把

《弟子規》教給我們，讓我們明白了其中的道理。學完了得習，習就是實習，也就是對照經典改正錯誤，我覺得《弟子規》之所以落實不好，就是因為沒有教練，而不是因為沒有老師。我為什麼能在公司推行《弟子規》？我給自己立下一個目標，我是員工的教練，我要領著員工去練。從哪練起？先從自己練起，先拿自己實習。先別改變公司的制度，也別改變公司的規章，也別在公司大張旗鼓搞群眾運動。先從你怎麼對待司機，怎麼對待祕書，怎麼對待紙張，怎麼對待爸爸媽媽，怎麼對待客戶，怎麼對待說瞎話，怎麼對待發脾氣，怎麼對待貪愛高興，先從這開始練起。

我剛開始學《弟子規》的時候，真的很認真，公司的規章制度十幾萬字我全放棄，員工為了公司打官司的事進我的辦公室討論，我說：「你先回到辦公室，我看看《弟子規》上怎麼說的。」你得當真！然後我就翻著《弟子規》，裡面沒說這條怎麼弄，就先放

著，一個禮拜才找到答案。員工說：「胡董，您再不批那文件就完了，律師等著。」他急我不能急，我得把《弟子規》給琢磨透了，你愈用《弟子規》，愈用愈靈活，而且你還生歡喜。你就和那專業的《弟子規》教練似的，這球一來就知道怎麼打回去，你全明白。所以我們各個企業家的老闆，要當《弟子規》的教練。

所以老闆讓員工學《弟子規》，不是每天早晨起來鞠躬，不是逼著員工穿唐裝，也不是弄得大家集體跟著唱誦，那是形式，沒用。老闆得做到，發現問題要用《弟子規》來解決，通過這個教育，所有的員工都看到老闆真的拿《弟子規》當事，不玩虛的。

關於這方面的故事和心路歷程很多，我在這裡跟大家分享幾件事情：

（一）愛心關懷同事

1. 關心員工父母

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，老闆身邊發生這些事情，就是你利用學習落實《弟子規》的機會。

冬天是我們最忙的季節，我們公司有規定，在供暖季，部門經理以上的幹部，必須經過主管領導批准才可以請假。今年冬天，我家的爐子出現問題，不熱了，我家使用的爐子也是我公司的爐子，我就拿起電話給我的副總工程師，希望他能來修這個爐。我打了電話，他不在北京，他回河北省張北老家了。我就氣急敗壞，他做為領導，違犯了公司的紀律，我這時候真想發脾氣，我一下子想起，無論如何不能發脾氣，所以很快我就平靜下來。我就打電話問他：

「你怎麼回家了？」他說：「胡董，我媽媽病了，我真擔心我媽媽得的是癌症。」

我一聽說他母親有病，《弟子規》上說：「事諸父，如事父；事諸兄，如事兄」，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。我一下子就把我這個煩惱、氣憤轉成關心。我說：「張北地區缺醫少藥的，你趕快把你媽媽接到北京來，我給你找個醫院，找個地方住下來，好好檢查，弄個水落石出。你解決後顧之憂了，你更能安心工作，公司也得利益；如果你老牽腸掛肚的，工作也做不好。」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。

他把他媽媽接來以後，戰戰兢兢到我辦公室說：「我媽媽來

了，真給您添麻煩。」我說：「一點都不麻煩，你把你媽媽帶到這裡來，是幫我修福，要謝謝的是我。」他嚇一跳，他真是不習慣。我說：「以佛法來說，是你在成就我。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，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，就帶他媽媽去醫院。

去了醫院以後，我趕快把我的人事行政部經理叫來，我說：「你帶上一個花籃，買上一個果籃，然後拿上三千人民幣送到醫院，代表公司、代表我，對他的母親表示慰問。」為什麼我請了人事行政部經理來？我覺得這是機會教育，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》。

這就是現在所謂的團隊精神、默契合作，我帶動他來落實《弟子規》。

這個同事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董的東西，我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。」我這人事行政部經理說：「你必須得要，這是胡董送給你，送給你母親的，胡董在落實《弟子規》，你要幫助他。」這話說得多好！

我為什麼跟大家說這件事情？誰都有父母，誰都有得病的時候，這個時候是我們落實《弟子規》最好的時候。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。

2. 將心比心

我們公司新招的財務，是一位不到三十歲的姑娘，頭髮半禿。我有一天無意之中，跟她打了一個對面，發現她左半部的頭髮基本上掉完了，是把右邊的頭髮挪過來。她一見我面就低頭，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《弟子規》的一句話，「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載」，我就想如果我頭髮禿了，走在大庭廣眾之下，是一種什麼感覺？我如果是她，我去餐廳會怎麼樣？我跟客戶談判合同會怎麼樣？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？我想這個員工，她現在是全世界最痛苦的女孩子，哪個女孩子不愛美？我要關心她，我要做出表率，要讓大家看我如何落實《弟子規》。

我就把她請到我辦公室，我給她倒杯水，請她坐下。我問她的頭髮是什麼原因造成的，她說西醫查不出什麼原因，可能是精神原

因，可能是休息不好，或者是工作壓力太大。我說我認識一個好中醫，妳要同意試試，就把這個中醫接來。她怕給我添麻煩，說自己去就行。我說妳出門不方便，我既然是妳的領導，這個事我替妳辦。我就把中醫請到辦公室，給她號脈、扎針。從去年十月到今天，每個禮拜七付藥，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、自信、喜悅、幸福，真讓人看了感動。

後來我問她，覺得是什麼原因頭髮會禿？她說她常跟她先生鬧意見，只要一說話就吵架，又吵不過他，心裡常悶氣、憋氣，她覺得是這個原因。這時是學《弟子規》的時候到了。我說妳這個原因，咱們公司有藥，咱們公司是學習《弟子規》的。她說《弟子規》跟這有什麼關係？有關係！《弟子規》都是處理人與人之間的關係。

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。她就跟我講，她倆相識過程，當時他怎麼幫她，怎麼愛她，怎麼支持她，說著說著眼淚就下來了。他對妳有恩，「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。我跟她講《十善業道經》，「菩薩有一法，能斷一切諸惡道苦，何等為一，謂於晝夜常念思惟觀察善法，令諸善法念念增長，不容毫分不善間雜」，我說妳總是看到他負面的。

學習《弟子規》之後，轉變角度，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，主要是夫妻關係愈來愈好，她回去讚歎多了，表揚多了，肯定多了，鼓勵多了，頭髮長出來了，家庭關係改善了。她這個病能治好，我真的沒想到，因為我聽說這個病不好治，頭髮一旦掉了，恢

復起來可難了。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》能夠和諧人與人之間的矛盾。

3. 讓生病的同事身安心安

每個員工吃五穀雜糧沒有不生病的，家裡沒有不遭災的，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，這就是聞思修一次完成。

二〇〇六年十月份，有一個三十四歲的同事得了鼻咽癌，癌細胞轉移擴散非常快。我的人事部經理說這人住院了，要轉勞保。那時候我已經學《弟子規》，我當時覺得《弟子規》一定能把這個事情給處理好。公司成立十年，第一次出現員工得癌症，我應該怎麼

對待？公司員工都知道我學《弟子規》，我怎麼對待這個員工，無疑是給大家樹立一個方向、一個榜樣。

學了《弟子規》之後，遇到事，別太著急做決定，先安安靜靜的拿著《弟子規》看幾遍，看看《弟子規》哪一條能解決問題。「事勿忙，忙多錯」，我找到這個竅門，遇到事，不論是大事、小事、急事，還是重要的事，我先把員工請回去，我關了門，打開《弟子規》看看，有時候沒有直接聯繫到這件事，但是它的精神在，你要學會舉一反三。

我翻開《弟子規》，「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載」，「事諸父，如事父，事諸兄，如事兄」，「將加人，先問己，己不欲，即速已」，今天這個員工我應該怎麼對待？如果我妹妹得了這麼重的病，我應該是什麼感受？「事諸兄，如事兄」，我怎麼也聯繫不起來這位員工是我的親兄弟。《弟子規》說得容易，這六個字

怎麼這麼難！「凡是人，皆須愛」，這種愛心我怎麼就沒有？怎麼找不到這種感覺？我怎麼對他和對我妹妹不太一樣。師父說不太一樣沒關係，你真幹，就會有那種感覺。師父說每個人都有愛，我這次一定要把這個愛開發出來。

我當時做了個決定，這個員工不能離開公司，工資照發，他得治病，病治好了，肯定還回來工作。他得病之前是工作人員，得病之後，他還是工作人員。後來我去看他，我看他很沮喪，悶悶不樂。我得過癌症，我當時得癌症的時候，最牽掛的就是孩子。他結婚五年，有個三歲的孩子，我從這跟他談起來。我說：「你是不是擔心孩子？」他說：「對，我最掛念的是孩子。」我說：「到今天為止，你辦公室的桌子、文具、電腦都給你留著，因為我相信你的病能好。萬一好不了，你有更好的地方去，西方極樂世界。我現在沒有別的辦法能排解你的憂慮和煩惱，我就給你講講這個境界，我

就給你講講怎麼才能去那個地方。如果你的命不該走，你就好好的在這幹；如果命要真走，你到那去，那比這強。你走了以後，我還在這給你堅守陣地，我到最後也找你去，我把你後事都處理好。你要信得過我，你的女兒就是我的，我會給她撫養成人。」

今天這個作為沒有一點利益在裡面，這位同事從二〇〇六年十月份得病，到二〇〇七年年底，十五個月的時間，醫藥費花了一百三十萬。我不僅掙不著錢，我還接收了一個女兒，我還給他買了好多東西，給他找了最好的醫院，住了單間，用了最好的藥物。我從醫院出來，我的眼淚就流下來了，我心裡想，原來愛別人是這麼幸福的事情，我這五十多年都幹什麼了？這麼寶貴的財富，這麼寶貴的資源，我從插隊一直到五十一歲，一直在尋求這種幸福的感覺，一直沒找到，不僅沒找到，還把自己給折騰病了。我剛剛學《弟子規》不到八個月，今天通過這個員工身上，我就開始覺得這《弟子

規》是真偉大，我這一個半大老頭子就能被這《弟子規》把眼淚給催下來。

沒想到這本小小的《弟子規》，一千零八十個字，它有這麼神奇的力量，讓我恢復愛的本能、愛的天性。我突然對《弟子規》生起尊重之心，我覺得這本書可不簡單，我今天終於做了一件跟自己掙錢沒有關係的事情，跟利益沒有關係的事情，而且還是拿出錢來幫助別人。愛別人真愉快、真幸福，我覺得北京秋天的夜晚，天是那麼高，空氣是那麼爽，我特別愉快，比我簽了合同、掙到錢、到卡拉OK唱歌、喝好的紅酒、買名牌服裝和住高級酒店，我覺得還幸福。

這種愛別人、關心別人，看到他們全家人因為胡小林的存在，解除了痛苦，排除了憂慮，獲得了心情的安定，那種感激，我覺得這個喜悅真是不能用言語形容。愛是這麼有魅力的一件東西，師父

說這東西真是真實不虛。我特別喜悅，一下子，我對《弟子規》就樹立信心了，因為我從來沒有像今天這麼快樂。我覺得愛真存在，愛是真能找到，愛是真有力量，人生活在愛當中是真幸福！這是我的結論。

（二）員工齊學《弟子規》，從裡到外的喜人變化

在員工學習《弟子規》以後，發生的變化就更多了。去年我帶動各級員工學習《弟子規》，聆聽蔡老師細講《弟子規》的光碟，起初有很多員工不理解。有的說這是古代的東西，在現在這個科技高度發達的社會還有用嗎？有的說這是否是封建迷信啊？還有的人認為這是兒童啟蒙讀物，講什麼「父母呼，應勿緩」，這讓我們成人學習，是不是太小看我們了？看來，單單把這部經典交到他們手裡還不行，對待成人還要把這些行為規範背後的道理講出來。

我問大家，想不想有健康的身體？幸福的家庭？良好的工作？大家都說想。既然想，就要靠行動來實現，行動又靠什麼來判斷指導？靠人生的智慧，這個智慧實際就是道德文化，大家真是第一次聽說。我接著解釋「道」，道是超越時空的大自然運行法則、運作規律。大自然的運作規律一定要隨順，這就是「德」。淺言之，我們春天播種，秋天收穫，就是順應春夏秋冬一年四季流轉之道。如果違反它，非要秋天播種，春天就會了無所得，而且還要賠上所有的種子和付出的精力，可見順應道才能有所得。我們人與人的關係也有道，就是我們常說的父子、夫婦、君臣、兄弟、朋友，這是五種自然的關係，不是哪個人發明創造的，所以這是道。隨順父子之道，必然是父子有親，這個親愛就是德，否則就是忤逆不孝。隨順君臣之道，必然是君臣有義，義就是德，否則就是君不君、臣不臣的亂象。夫婦有別，長幼有序，朋友有信，別、序、信都是德，這

是隨順大自然的。

由此可見，道德絕不是束縛我們的條條框框，而是讓我們按自然的法則生活，才能有所收穫；反之，背道而馳，個人身心痛苦、家庭失和、工作苦惱、社會動亂不安，離我們幸福美滿的正常生活愈來愈遠。所以認識道德很重要，依從它生活更重要，《弟子規》就是一部完全順應人與人相處道德規律的行為準則。大家終於明白了。

1. 學《弟子規》後，生意場上改變競爭的想法

在這個充滿競爭、上下交征利的社會，很容易出現打擊競爭對手，在生意場上你死我活的惡性事件。《弟子規》上說，「將加人，先問己，己不欲，即速已」，「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載」，「人有短，切莫揭，人有私，切莫說」，通篇讀出的是愛

人敬人、共存共榮的和諧，沒有半點教我們競爭的內容。

在一次銷售總監的報告中，出現了打擊競爭對手的策劃方案，我就帶著高層管理人員改變思路，要在工作中真正落實《弟子規》的教誨，決定不放過任何一個機會。我就問大家：「我們哪個項目是靠打擊競爭對手得到的？」回想當初，沒學聖賢教育之前，我們也曾花很大精力去與競爭對手拼搶市場，結果是搞得採購方放棄使用壁掛爐的選擇，改為購買其他品種的設備，整個市場萎縮接近六個月，真是打壓別人同時也限制了自己。而且我們發現，打擊別人時，精力都花在如何排擠對方上，打完一個，又來一個，層出不窮，真是身心俱疲。實踐經驗確實證明競爭和對立打擊只會兩敗俱傷。

於是我把精力和時間，用在和員工一起學習《弟子規》，以此切實指導我們的工作，轉打擊競爭為仁和謙讓，把精力用在提高內部員工的素質和服務品質上。果然，觀念一變，我們不再打擊競爭

對手，也不給採購方施加各種軟硬壓力，採購方的人與我們在一起，感受到我方謙讓的態度，不讓他們為與誰簽訂合同為難，自然心情放鬆，一團和氣。這一次沒有合作成，但當他們有第二次需要時，首先想到的就是我們。以前都是我們主動找上門，現在已有幾次是人家打電話找我們，表示要採購我們的壁掛爐，而且訂單量更是超過以往。銷售總監的感受最深，他說自從不用競爭心做事，而用真誠謙讓，身體狀況好了，精神也愉快了，還有時間和家人一起過週末、度假。也許有人問，那你們的銷售額下降了沒有？我可以公佈一個數字，我們的銷售額去年增長了24%。事實勝於雄辯，老祖宗的教誨真實不虛。

2. 學《弟子規》之後，能感受到父母的愛

我知道《弟子規》跟大家距離很遠，很難對《弟子規》生起信

心，我當時就想了兩條措施，第一個，我絕不佔休息時間讓大家學《弟子規》，不願意讓大家產生反感。學中國傳統文化教育本來是件好事，如果按照一般公司的習慣，都是週末培訓，佔大家的休息時間，這個好事就辦壞了，我是利用上班時間。同時我給大家訂了一條規矩，誰背下《弟子規》，並且做了一、二件《弟子規》在你生活當中，我就給誰三千人民幣。

後來有幾個員工就真背下來了，真背下來以後還寫了心得，我看到員工寫的心得，我特別高興。有個員工，心得報告當中寫，她晚上值夜班，下班以後不回家，領著一幫同學、朋友去卡拉OK唱歌。爸爸媽媽就這麼一個女兒，只要她一不回家就給她打手機，卡拉OK特別吵鬧，根本聽不見電話的聲音，爸爸媽媽看她不接電話就更擔心。深更半夜的就給她同學打電話，給她的朋友打電話，都找不到。第二天回到家凌晨四、五點鐘。

她說學完《弟子規》之後，從「首孝弟」這個孝字，看到了「親所好，力為具；親所惡，謹為去」，「身有傷，貽親憂；德有傷，貽親羞」，原來我的爸爸媽媽這麼跟著我，千叮嚀萬囑咐，是因為怕我受傷害，他們是希望我好，他們愛我才這麼做，我多不懂事！這麼愛我的人，卻是最討厭的人；這麼愛我的人，卻是最不想理的人。她說我完全誤會了我爸爸媽媽，他們是在愛我的這種力量的驅使下，才這麼喋喋不休的給我打電話，才這麼沒完沒了的囑咐我，而我對他們卻態度這麼粗暴，這麼不懂事，深深的傷害他們這麼多年。我今年都快三十了，我從來沒給我爸爸媽媽洗過衣服、做過飯，我的屋子都是爸爸媽媽收拾的，我跟《弟子規》一比，差得太遠了。她說胡董讓我們做《弟子規》一、二件事，我利用週末下了廚房，給爸爸媽媽做了一頓素菜，我相信我那菜肯定做得不好，很多菜都做得不熟，我爸爸媽媽坐在桌邊上眼淚就下來

了，說：「三十年了，我們第一次吃女兒做的飯，每道菜都香，每道菜都好吃。」

她說她原來燙了一個爆炸頭，穿的牛仔褲是露膝蓋的，學《弟子規》以後，知道「冠必正，紐必結，襪與履，俱緊切」，「衣貴潔，不貴華，上循分，下稱家」，穿的衣服跟身分不相稱，與工作環境不相稱，與爸爸媽媽的要求不相稱，就犯了《弟子規》好幾條。打那以後，再也不穿這種衣服，到理髮店把髮型也改了。《弟子規》真是寶，讓這樣一個令人擔憂的女孩，變成會體貼父母的乖女兒。《弟子規》還給他們一個合格的姑娘，同時還給這個家庭幸福。

3. 愛的循環

有個員工在維修爐子的時候，下來取工具時不小心踩上四釐米長的釘子，把腳扎透。當時這家的主人很冷漠：「你自己不小心不

看著，你怨誰！」這個員工給我寫的報告當中說，當時真想上去揍他，我都扎成滿腳是血，血從鞋裡流出來，他還這麼說我，但是一想到公司的教育，不能這樣做。他把這個釘子拔出來，又上去把爐子修好，還把地面擦乾淨，離開了這個家庭。我就問這個孩子，你不到二十歲，哪來這樣的覺悟？釘子把你的腳都扎透了，你有一千條理由可以帶著病回來不繼續工作。這個員工說當時也沒想什麼，就覺得別給組長添麻煩，省得別的同事再來把爐子修好，耽誤人家用。我說我五十二歲，我做不到，你此時此刻就是上帝的博愛精神，你此時此刻就是真主的精神，你此時此刻就是佛菩薩的行持，你在這一時刻表演的就是聖人。聖人是做人做不到的事情，我說你做到了！這個孩子能做到，我做不到。我檢討我自己，差太遠了，有錢又怎麼樣？能有這種境界嗎？所以哪是我教人家，都是他們在教我，鞭策我、鼓勵我菩提道上精進勇猛。

4. 常薰習《弟子規》，能啟發本性本善

還有一個員工，在掛修爐子的時候，一不小心，頭就碰到櫥櫃的稜上，把頭給撞破了，當時他還繼續工作，工作完成後才到醫院縫了六針。我在表彰大會上就問他為什麼要做完才去醫院？他說：「我沒想什麼，我覺得就應該這麼做。」他沒有經過意識，直覺就這麼幹，這是性德圓滿的流露，他自己都不知道為什麼。你看他第一念想的不是自己去縫針，沒有想到學了《弟子規》後應該怎麼做，他來不及想，這第一念是因為本性本善。

我又問他怎麼休息三天就開始工作？「公司太忙，人手不夠，我在宿舍歇著也沒事，我就去吧。」他教育了我，他跟公司不分彼此。而他這段病假期間，我們只發基本工資，使他收入減少，我們公司不管青紅皂白，只要是不幹活就不給錢。人家學了《弟子規》，

人家推動我，你不給錢，他照樣做。教學相長，一點都不錯！

「見人善，即思齊，縱去遠，以漸躋」，就是說給我們這種貪瞋痴慢、是非人我、五欲六塵浸泡時間太長的人聽的。我們老闆看不到員工的善，不是人家不善，是我們見不到，我們這裡出問題。見到善我們不思齊，不是人家的問題，是我們沒有想到。

5. 《弟子規》無價

我在企業落實《弟子規》，我當時真沒有想到落實《弟子規》之後，這些員工會對公司有什麼回饋，會怎麼樣改變他們的勞動態度，怎麼樣改變他們的工作效率，怎麼樣讓老闆掙更多錢。我沒有想到他們學了《弟子規》會做到四厘米的釘子扎透腳面都不停止工作；把頭給撞破了，到了醫院縫了六針，流著血帶著傷把爐子修好。我根本就沒有這種想法。但是大家今天看看，愛的回饋這種果

報多殊勝。

現在企業靠獎金激勵員工，靠提成提高員工積極性，傷害很大，有錢幹，沒錢不幹，公司跟員工是血淋淋的金錢關係。而我們落實《弟子規》、學習《弟子規》之後，員工在這麼自覺和艱苦的情況下，完成了一般人所完成不了的工作，達到一般人所沒有的境界。「文質彬彬，然後君子」，人的本質是好的，再加上《弟子規》的薰陶，彰顯了他的本質；然後君子，君子是果，質是體，文是慧，是教育，體相用全有了。各位老闆、各位朋友、各位企業家，靜下心來仔細的品味人生，品味你身邊發生的點點滴滴，你會從裡面開悟。

6. 齊學《弟子規》，能提高工作效率

有一天銷售員找我，他說：「胡董，有一個項目，招投標到了

第二輪，現在還剩兩家，只要另外一家下去，那就是咱們的一千一百台，就是一百一十萬。」挺好，簽吧！他說：「但是您不是讓我們落實《弟子規》嗎？」我說：「簽合同怎麼違反《弟子規》了？」他說：「去年年終有一個項目，它搶咱們一半的生意。那個標書要求水箱三百升，那家回標書二百升，不符合標書。因為他們有關係，資質就通過，結果供貨的時候，它供一百二十升的水箱，而且裡面沒裝加溫的銅管。胡董，我要給這開發商說了，下禮拜咱就簽合同蓋章。」各位老闆，真刀真槍可就來了，你能同意嗎？我說：「這好像不符合《弟子規》上說的『人有短，切莫揭；人有私，切莫說』。」胡董，咱說的都是實話，咱沒說瞎話。」

我說：「你說實話是不錯，但是是為了自私自利，這個實話也是錯的。」《弟子規》上就說得很堅決，「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」，盡管這個短是事實，也不許說。我說：「如果你非

要揭別人短，才能簽成這個合同，這個銷售獎金我算你的。」他拿了慚愧，「胡董，我這怎麼能領獎金？」「我拿這個錢買你不說瞎話，值！反正《弟子規》不讓我簽這個合同，我就不再琢磨，寧肯丟了。」

我又問他：「你怎麼知道這家回標是二百升？」他說：「他們公司工程部管暖通的工程師跟我說。」我說：「你看到他回的標書了嗎？」他說：「我沒看到，那是保密的。」「那你怎麼知道人家是一百二十升？再有，你打開這個蓋，看裡邊沒銅管了嗎？沒有。那你怎麼就能確認這三件事是事實？你怎麼就能用這事情詆毀競爭對手？」這員工聽了臉紅。

這時候機會就來了，各位老闆，你不用主動找員工，自然而然他進你的辦公室，就是學習《弟子規》、研討《弟子規》、落實《弟子規》的好時候，千萬別忘了這個關鍵時刻。每個員工進到你

的辦公室的時候，就是用《弟子規》來做判斷的時候。

通過這個問題，我們進行檢討，我們對照《弟子規》。我說這件事你犯了幾條《弟子規》？「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」，這條我犯了。「見未真，勿輕言；知未的，勿輕傳」，這個標書我沒看見，這個水箱我沒打開，我就說他們是假的。「凡是人，皆須愛」，也犯了。「將加人，先問己」，也犯了。五條了。他後來回去好好對照《弟子規》，一共違反了十九條。「親所好，力為具；親所惡，謹為去」，我爸爸媽媽肯定希望我業務好，所以這條我沒做到。他能把提高業務水平跟孝親尊師聯繫在一起，太有前途了！

現在這個員工跟我說：「胡董，現在您出差，我們特輕鬆；您不出差，我們也輕鬆。因為我們知道，只要符合《弟子規》的，您不用簽字，您肯定同意；只要不符合《弟子規》的，我們就算報上

去，您都不會同意。」提高了工作效率，員工心裡有底，他不再揣摩老闆的意思，也不會將時間浪費在不該浪費的地方。

而且員工齊學《弟子規》的時候，部門之間團結了、和諧了。大家都明白愛別人才是利益自己，愛別人的具體體現就是做到《弟子規》，就這麼簡單。

（三）老闆學習《弟子規》的重要性

公司能否變成為人間天堂？在這裡沒有畏懼、謾罵，沒有居高臨下，沒有扯是非。以至於公司能否變成西方極樂世界？關鍵在老闆是否能做到君親師！

1. 作之君

君是決策、領導，這需要智慧。智慧在哪裡？在《弟子規》。

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。你看這種正確的決策，正確的指導，公司業務發展肯定就健康，公司業務發展健康，公司的錢就多，公司的錢多，公司的員工待遇就好，所以作之君很重要。

2. 作之親

怎麼當親人？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？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。你能不能在這當中修平等心？喜歡的部門經理就願意多見，不喜歡的就不太見，這個親沒當好。如果這七個部門不平等，問題不在這七個部門，是你的心不平。當這七個部門都是自己的兒子，都是自己的血脈，平等了。「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，你平常上哪找修六和的地方。所以當學佛的老闆真幸福，因為你有地方練，你有地方實踐。

3. 作之師

老闆學習《弟子規》，在企業來講有多重要？老闆是教練，要教給企業的員工如何按照《弟子規》生活。想想我們都有孩子，我自己有兒子，今年二十六，我覺得到今天我都不放心他，我還得教他，我還得為他分析，還得跟他談話。所以學習《弟子規》是一個曠日持久的大工程。但是我給大家立一個保證，儘管學《弟子規》的旅途很長，很多事情會現前，但是我給大家開個保證書，學《弟子規》的過程是個特別幸福的過程。正是因為這種幸福，才激勵著我們抱住《弟子規》、守住《弟子規》不放。大家要有這種體會，你不學你不幸福，你不學你不得利益，所以在企業老闆學《弟子

規》特別重要。

（四）公司制度精神的轉變

大家都知道企業有賞罰制度，我們公司規定，一個月遲到三次，行政獎金就沒了。這條跟《弟子規》能聯繫在一起嗎？今年我跟人事行政部說，把所有關於處罰的條款送到我辦公室，我要逐條審。這條遲到處罰背後的理念是對立。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，這個月的行政獎金沒了。這種理念肯定違反《弟子規》的精神。準時上班應不應該？應該。但是處罰的理念有問題，心態有問題。我跟他們說，今年你們要再罰人，必須報給我，我是終審。終審的時候，部門經理跟人事行政部門經理要先找這個員工談話，還要說服我，為什麼要罰。

原來遲到三次就扣獎金，這樣的規定簡單粗暴。實際上，人家是因為公司的要求，晚上加班太晚，第二天早上起不來。公司不但不給加班費，人家遲到一、二分鐘，就扣人家獎金。所以發現這條有問題。不是不罰，不是取消這個制度，關鍵是要瞭解他為什麼遲到。你有了愛心，就會主動去瞭解員工為什麼遲到。西方強調人性化觀念，《弟子規》最人性。所以公司的制度沒好壞，好壞在於你的起心動念。起心動念可以用《弟子規》來衡量。

我們從二〇〇七年一月一號開始，一直到二〇〇八年十二月三十一號，將近七百天的時間，我們與《弟子規》在一起。我們放棄了所有的公司的規章制度，就留這一千零八十個字，我們公司以我為核心，我這個核心是改過的核心，不是貢高我慢的核心，從我做起。

八、最好的生意經——《弟子規》

做為一個企業，在外邊的大環境當中，有四個關係要照顧好。

一是我們跟開發商的關係，客戶的關係，二是我們跟競爭對手的關係，三是我們跟分包的關係，四是跟我們的最終用戶，小業主的關係。《弟子規》讓你包容別人、為別人考慮。你為競爭對手考慮，那你還簽什麼合同？你就是想掙客戶的錢，你為他們考慮最好一分錢別掙；你的分包，你把錢給他，他給你幹活，給的愈少愈好，愈少你的利潤愈高；小業主你要給他提供服務，給他修爐子，你要把服務費拿回公司來，血淋淋的利益關係，你敢不敢在生意場上用《弟子規》？《弟子規》靈不靈？

二〇〇八年北京奧林匹克，五月一號到十月一號，六個月時間沒有工程，房地產項目不開工，我們的爐子沒得賣。二〇〇八年十

月十九號，北京市建委下了一個文，保障性住房，這是政府保障低收入家庭，採用集中供暖，不讓用壁掛爐。再加上年底金融風暴，北京房地產跌破百分之四十，開發商全拿著地不搞開發。二〇〇九年四個月，我一單合同都沒簽，每個月要一百多萬的行政費用支出，過去沒遇到這麼大的逆境，天天花錢，沒有進帳，但是我一點都不緊張，為什麼？學《弟子規》明白道理，心定了！該是我的，你不著急它也來；不該是你的，拿槍對著它都來不了，這點道理我算弄清楚了。

平常年景我們壁掛爐賣二萬三到二萬五千台。二〇〇七年，賣了三萬一千台。二〇〇八年我們簽了二萬四千八百八十台。同樣的員工，同樣的產品，同樣的市場，同樣的客戶，在不景氣中，我們能維持正常，怎麼做到？

(一) 學《弟子規》不會做賠本生意

《弟子規》不讓人家賠本。很多老闆說，胡小林，學了《弟子規》不就賠本嗎？不。《弟子規》上說：「凡取與，貴分曉」，取是從別人那拿，與是給別人。凡取與，貴分曉，說清楚，算明白。有多少老闆賠本，最後公司倒閉是因為算不清楚，說不明白，你沒做到《弟子規》。「凡取與，貴分曉」，在這個基礎上「與宜多，取宜少」。沒有說學《弟子規》當傻子，不該給的也給，該拿的不拿，不是這意思。凡取與，貴分曉，該怎麼著怎麼著。這心清淨了！

（二）不揚人惡，成人之美

《弟子規》上有一條，「揚人惡，即是惡，疾之甚，禍且作」，就是別人有惡的地方、不對的地方，你如果宣傳，就是個惡行。這一條我是從一個例子真正體會出來。奧林匹克有一個項目，我們與一家德國公司共同競爭。後來他選擇了德國產品，那時候我沒有學《弟子規》，我當時心態就是，我簽不成這個合同，我也讓你簽下來不好受。我就大幅度降價，抱著一個搗亂的心態，就是看別人好，自己受不了。《弟子規》上說：「人所能，勿輕訾」，其實對做生意的人來講，人掙錢，勿輕訾，千萬不能嫉妒。一嫉妒，你的心不清淨，煩惱現前，你就做壞事，我就是這樣。這家德國公司為了跟我競爭，價錢也大幅度下降，都已經低到他的成本。他供貨的時候沒辦法，把裡邊的銅、金屬件換成塑料的。這一換塑料等於欺

詐，合同簽的明明是金屬產品。

媒體暴露了這件事情，這家德國公司就被打成了黑名單，因為他不守誠信。我們就到處宣傳，還把人家那個項目的工程部经理的電話、人名、地址，計算機打印出來，遇到開發商都送，揚人惡。這家德國公司就受到了很大的損失，賠錢、退貨，我們幸災樂禍。

沒過多長時間，我這邊也出事了。我們為了降低成本，把義大利爐子泵的蓋子換成塑料的，這個泵一轉起來遇熱就燒壞了。如是因如是果，我這麼對待競爭對手，競爭對手就怎麼對待我。出了這麼大的事，我上網一看，連篇累牘，匯通公司用假塑膠泵，那個項目的工程部经理是誰、地址在哪裡、電話號碼，跟我以前做的一模一樣。我學了《弟子規》以後，再回想起《弟子規》說的「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」，非常有道理。千萬不要跟別人結怨，結了怨以後，冤冤相報沒完沒了。我飽受這種煎熬，就是因為

沒學《弟子規》！老跟人家結怨，人家處處障礙你、處處限制你、處處跟你過不去。

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？因為你這樣一說，等於宣傳出去了，那些不明白是非因果的人，就會跟他學，這背多大的因果！你在教別人使壞，你在教別人偷偷摸摸幹壞事。

成人之美，能說好話盡量成全別人。我們做不成這生意，大家緣不具足，成全別人的緣，隨喜別人的功德。《了凡四訓》上說，種善因得善果，種惡因得惡報。你不刷牙，牙齒就得蟲牙；你不遵

守交通規則，就出交通事故，這是我們這輩子能看到的。現在最麻煩的不信因果在於惡報現前的時候，我們聯繫不了過去的因，什麼因造成今天這果報？所以我們覺得沒有因果。我們今天造惡因的時候，我們又聯繫不了將來的惡報，所以我們敢造惡業。在我們凡夫這種境地上，因跟果、時間跟空間是隔離的，所以我們不信因果，信因果難。

跟大家說一句最究竟的話，《弟子規》天天給你種善因，活在當下，不要想將來怎麼樣。有些人說我學《弟子規》，將來要是吃虧上當怎麼辦？我學了《弟子規》以後，賠本怎麼辦？我學了《弟子規》以後，公司要是開不下去怎麼辦？你天天種好因，你天天種好因緣，怎麼可能到秋天不收穫呢？秋天的收穫來自於你春天的播種，播種的時候你老想著不播種的事情，老想著秋天我怎麼收穫，你把這時間就浪費了。

所以，古代的大德告訴我們「活在當下」。為什麼？千萬別把當下種善因的機會錯過了。早晨一睜眼到晚上睡覺，起心動念，待人處事種善因。

（三）《弟子規》能教你做生意

其實每個人生活在這世界上，天天都在跟別人做生意，買菜、買衣服、美容、理髮、旅遊都是。《弟子規》教你做生意，「凡取與，貴分曉，與宜多，取宜少」，「取」就是你從別人取錢，「與」就是給別人產品，「貴分曉」，貴是重要的意思，分曉，算清楚，公司的成本、公司的售後、公司的安裝、公司的調試、公司的疲廢、公司的辦公、公司的資金、公司的工資、公司的房費，你都給它算清楚，「貴分曉」這三個字在公司就是代表著優良的管理。

所以學了《弟子規》之後，我就跟我那銷售部跟合同起草部

說，貼上這十二個字，「凡取與，貴分曉；與宜多，取宜少」，建立在這個基礎上。惡性競爭不是《弟子規》，《弟子規》不讓你這麼做。

所以《弟子規》在企業落實的時候，「貴分曉」這三個字對老闆、對經理階層提出很高的要求，你帳算清楚沒有？是不是所有的費用都做到心知肚明？是不是每一分都給它算好了？你算好之後，你出去跟人家說正常的利潤，你心裡特別踏實，你為人光明正大。

我給大家舉一個例子，二〇〇三北京非典，互相單位之間都不能夠來往，我們工程安裝需要小五金件，讓供應商直接送到工地，減少大家的接觸。供應商送過去了，沒有文字記錄，只有現場的工程師驗收。非典結束，總工程師、現場工程師都走了。有一天，西城法院給我們一張傳票，說我們欠人家零配件款，但是我們的律師說，已經過五年的追訴期，我們可以不管。我當時還不是很熟練用

《弟子規》，我關了門翻開《弟子規》，「將加人，先問己，己不欲，即速已」，你胡小林要辛辛苦苦給人送一萬多塊錢的零件，人家用了五年，你到人家那兒去，人家一句話說：「法律上追訴期已過，本公司可以不還」，你是什麼感受？就這一個不還錢，《弟子規》上的一百一十三件事全犯了。

雖然世間的法律不管你，但是《弟子規》不容你這麼做，因果規律你也逃不掉。所以這個錢一定得還，《弟子規》上說：「用人物，須明求，倘不問，即為偷」，這明明是人家的錢，咱們問都沒問，就佔了人家五年的便宜。如果每個人都鑽法律的空子，每個人只想自己不想別人，這個社會風氣怎麼會好得起來？後來我們全還，請他來取支票。他很驚訝我們會全還，還不好意思說其實也就八千多人民幣，報得稍微虛了點。這就是「人之初，性本善」，你一念真誠，你感得的回報就是真誠；你一念惡，你感得的回報就是

惡。我就領了我們公司就這麼做，遇到事情，同事們覺得胡小林真拿《弟子規》當飯吃，這老闆當真！只要《弟子規》讓做的，再大的損失我都做。所以得出的結論《弟子規》是實踐、是內學、是實學，要做。做不要著急，隨緣，有機會的時候一定要提起。

去年金融風暴，公司百分之七十的員工漲工資，我們每個月的工資大概不到四十萬，調幅不到百分之二十。多少公司倒閉，多少企業裁員，多少單位降薪，咱們反其道而行之，漲工資，為什麼？「與宜多，取宜少」。我們是民營企業，跟外資企業相比，我們的工資偏低，我說二〇〇八年調整好分包，改善客戶關係，緩解跟競爭對手之後，二〇〇八還要把員工的工資調上來。外國人給多少錢，胡小林開多少，一分錢不許少，比現前的工資水平高。剛剛制定出方案，金融風暴來了，擺在我面前的就是執行不執行？我有一千條理由可以不執行，我有一千條理由可以不漲薪。在北京，現在

能找到一份工作就不錯了，我的人事行政部問我漲不漲，我說漲。師父說了，財布施得財，七百年兩年的經驗，你們還不相信嗎？

（四）人性化的服務

每年供暖季之前，我都跟我的員工說：「弟兄們，你們在第一線，辛辛苦苦的為公司修著爐子，我很感激。我能做的就是把《弟子規》交給你們，讓你們上門服務，你知道我們上門服務要把鍾茂森博士的「母慈子孝」、蔡老師的《弟子規》細講、周泳杉老師的「健康飲食」、李越老師的「禮在人際關係中的運用」、靳雅佳老師的「寓教於樂」這些光盤免費的送。在你們的背後，千百萬個家庭在等待著這些東西，他們在書店買不到，在網上看不到，在學校學不到。只有通過你們的雙手，送給千家萬戶，你們就是今天的孔子跟孟子。你們送出去這些東西，可能就有一個家庭不離婚，可能

就有一個孩子不住監獄，可能就有一個孝順的好兒子，可能就有一個人不得絕症，功德無量。你們送出這些東西，不要以為這是我出錢的，你們用的時間跟精力，功德一樣。你們以後會有福報，身體會健康，家庭會幸福，事業會發展，自己的福用不了，兒孫還能沾著。」

不久前，我接到了一封感謝信，她說：「我們家裡有很多的家用電器，別的人到我們家來修，沒有像你們公司的員工，進來深深的鞠一躬，兩手合十，面帶微笑，而且著裝非常整齊，手腳非常俐落。爐子摘下來之後，還在我家地板上鋪一個一米見方的布，生怕把我們家地板弄髒。修完之後拿著零配件來給我們解釋，為什麼要換這些件。當給我工單的時候，我發現工單上有幾個字，『將加人，先問己；己不欲，即速已。恩欲報，怨欲忘；報怨短，報恩長』。我原來對《弟子規》沒什麼信心，你們的員工讓我看到了

《弟子規》的力量，我決定讓我的孩子讀《弟子規》。而且修完爐子，離開我們家之後，我下樓買菜，我在小區裡又碰到他，他在別家修爐子，他還認識我，還跟我點頭微笑，我覺得這太難得了。」

（五）人心一好，身體就好，環境就好，企業就好

有一則故事，對我特別有啟發。有一個人想知道地獄和天堂的區別，然後這個牧師就領著這個人到了地獄。發現這個地獄是六菜一湯，吃得不錯，但是勺特別大，這麼長，叉子也這麼長，碗都這麼大，地獄的菜特香，但是他們拿這個勺子送不到自己的嘴，因為勺太長，他沒那麼長的胳膊，他餓得不得了。他說這地獄的人真可憐，你看這六菜一湯這麼好的菜他就是吃不進去。他說咱們再到天堂去看看吧。這個牧師就領他去天堂，天堂的人也是六菜一湯，也是那麼大的碗、那麼大的勺，唯一不同的是，天堂的人是拿勺餵別

人，所以天堂的人是幸福的。沒有任何區別，還是六菜一湯，同樣尺寸的碗、同樣尺寸的勺子，天堂人過得很幸福，地獄的人就吃不去。

所以學了《弟子規》，大家都是生活在天堂裡面。你餵別人一勺飯，就有四個人給你挾菜，比你自已挾菜要方便得多。幫助別人才是真正幫助自己。《弟子規》真的叫實學，它是實實在在的學問，你學了它你就帶來利益，它讓你過得幸福。

我以前有焦慮症，還有很重的銀屑病，銀屑病就是俗話說的牛皮癬，中醫、西醫都沒有辦法治。我學了《弟子規》之後，焦慮症好了，銀屑病也好了，也沒吃藥，也沒看大夫。原來學了《弟子規》心一定，也不跟別人爭了，也不跟別人鬥了；再一看周泳杉老師的「新世紀健康飲食」，也不吃葷的、也不喝酒了，這病也好了。因為學《弟子規》，心態好了，人心一好，身體就好了。

日本江本勝博士做了水試驗，證明水能看能聽。人的念頭都能跟礦物感應，我的善念與開發商不感應嗎？與分包不感應嗎？關鍵你要善起來才行。所以我們老祖宗說：「人以善感，天以福應；人以惡感，天以災應」。我們人體百分之七十是水，如果我們的念頭，念念是恨別人，指責別人，批評別人，與別人對立，您身體這百分之七十的水就是不健康。如果您念念愛心，念念關心別人，支持別人，為別人著想，你身體這百分之七十的水的結晶就健康。

所以說學《弟子規》為什麼能帶來利益？《弟子規》沒有別的，就是讓你愛別人，把壞的念頭、自私的念頭、傷害你自己的這些惡的念頭，全去掉。久而久之，你身體好了，你的員工喜歡你，一點都不奇怪，因為他們都是你的環境。物質環境跟人事環境，你的念頭在影響他們。所以每個老闆都想把企業辦好，先把老闆當好，你的企業就好；老闆當好，先把你的心管好，心好了，你老闆

就好。心好壞的標準就在《弟子規》上。

九、學習《弟子規》的W歷程

我從二〇〇六年八月學《弟子規》到今天，快三年了。學習過程是一個W的形狀，沒學《弟子規》之前特別痛苦，與人相處很疲憊，跟爸爸媽媽的關係、跟客戶的關係、跟家裡人的關係都很緊張，活著很累，身體也不好，得過非常重的焦慮症，活得很不开心，這時候進入到W第一個困境。學《弟子規》，知道因果之後，這個問題解決了，心安理得，踏實了，覺得一飲一啄莫非前定，不再焦慮，不再恐懼，也不慌張，這是W的第一個高潮。

但是隨著學習的進展，自己了解得愈來愈多，對概念、理論、方法也有一些掌握，但卻變成這個看不慣，那個也看不慣，覺得到

處都是不如理、不如法的人與事，成天生氣、沮喪、埋怨、指責、批評，生活在更對立、更衝突、更不自在的環境當中，這時候就進入到W第二個困境，用我的話講，就是走進學習傳統文化的誤區。

（一）學習的困境

我沒學《弟子規》之前，就是一個普通人，就是一個生意人，貪瞋痴慢、自私自利這很正常，為自己著想，為利益著想。學了《弟子規》之後，學了很多條條框框，學了很多規矩，《弟子規》變成一個批評別人的工具、長養貢高我慢的基地、跟別人對立的工具箱。首先就是跟爸爸媽媽變得對立，對立到連話都不能說了，經常發生爭吵。

我給大家舉個例子，二〇〇七年的中秋節，我帶著孩子回去看爺爺，我爸爸跟我說：「你學佛學學就行，別走火入魔。你拿那麼

多錢刻盤、印經書，你沒目的嗎？」我說：「我花錢印經書、刻盤，我怎麼有不可告人的目的？你怎能這麼說話？佛法是好東西。」我爸說：「佛法是什麼好東西？」我就批評我爸，我說：「你千萬閉嘴，你這是謗佛，這可不得了，下阿鼻地獄，出油鍋就上鐵床，出了鐵床就鐵狗追你。」我爸桌子一拍，「你這個混蛋，我這沒死，你就盼我下地獄。」我說：「爸，咱們在這輩子是父子，走的時候各奔東西，你愛去哪去哪，跟我沒關係，我是為你好。」後來我們談得很不愉快，我爸說現在這就是地獄，就把我轟出去。

之後我跟我爸爸關係一直很緊張，我一回家，老爺子就不出來，就在他的屋裡。我爸跟小阿姨說：「跟胡小林說我躺在鐵床上休息，難道還要讓我出去下油鍋？」這時候我自己覺得很痛苦，我已經走到了很深的誤區。

我以前做生意，貪錢、貪名聞利養。現在不貪合同了，因為我

對掙錢不感興趣，現在「我」對《弟子規》感興趣，「我」認為《弟子規》重要，「我」認為後半生要跟《弟子規》交朋友，還是沒有離開「我」，完全是為自己的喜怒哀樂學《弟子規》。所以貪心沒變，自私自利沒變，是非人我沒變，名聞利養沒變，而是內容變了，換湯不換藥。把《弟子規》變成另外一個滿足自私自利，與人對立，批評別人、控制別人、反對別人的工具。這是我特別痛苦的一個誤區，我知道學錯了，這樣是不對的。

1. 學《弟子規》的三大障礙

師父曾對我說菩薩有三大障礙，一個是傲慢心，一個是嫉妒心，再一個就是自私自利。聽完之後，我說：「師父，傲慢、嫉妒、自私這三種心我全有。」師父問：「你都嫉妒誰了？」我說：「我嫉妒蔡禮旭。我看那些同修給他鞠躬、磕頭，我心裡就酸溜溜

的。我站在蔡老師後面，沒人給我鞠躬，也沒人給我頂禮，我還得跟著蔡老師屁股後面老跟著鞠躬，假模假式的，還得客氣、還得謙虛，真嫉妒，真不舒服，我在生意場上很成功，我要專心講《弟子規》，一定比蔡老師強。」

後來師父說：「你們這麼親近的關係，就這幾個弟子跟著師父學講，都不能和，都傲慢，都與人為敵，都嫉妒。」我說：「師父，其實我這嫉妒心還是有限制的。我在北京還流通蔡老師的盤，我其實嫉妒心也沒那麼重。」師父說了一句話，就把我點醒，「你送那個盤是為你自己送的。」可不是嗎？我是愛蔡老師才送嗎？我根本就不愛，因為我要做功德，我要花錢做布施，我捨財才能得財。我送蔡老師的盤，我還嫉妒蔡老師。你嫉妒他是因為你自私自利，你送這個盤還是自私自利，你就沒跳出自私自利這個圈子。你為什麼送它？你真是為眾生送嗎？你真是為了廣大老百姓脫離痛苦

送嗎？不是！是因為你想明年的生意比今年還好，這就是嫉妒。

現在再看你們給蔡老師鞠躬，心裡能接受了，蔡老師真比我強，但是也不能說完全沒有嫉妒，師父講經的時候多看蔡老師兩眼，我心裡還是不太舒服，這種微細的念頭要時時刻刻警覺。

2. 放大鏡照出慳貪

我看師父有個特別漂亮的放大鏡，我就想我什麼時候也能像師父一樣用用放大鏡，雖然我沒什麼文化，摸摸也舒服，也算咱們有點學問。我到日本就看到一個放大鏡，做得真漂亮，我就買回來放在我的桌子上。

沒過幾天，我爸說：「兒子，我的眼睛一天不如一天了，我這個放大鏡太小，看了第一個字就看不到第二個字，看到第二個字就忘了第一個字說什麼，沒連續性。希望買一個大的放大鏡，能連續

的納入視線當中三、四個字，意思能連貫。」我心裡格登一下，我才剛從日本買一個放大鏡，您的眼睛就不好了。我不該給這放大鏡嗎？我看著師父的照片，汗就流下來了，《無量壽經》讀了一千遍，而且也上了鳳凰衛視的「鏘鏘三人行」，也到處演講《弟子規》的學習心得，怎麼連自己的親爹要這個放大鏡都有一絲的不捨？大家就知道這個自私自利有多難克服！

我曾經跟師父交流過，我現在做任何事情往內心深處挖，說到底，都是為自己，這個自己怎麼就這麼難去掉？師父鼓勵我，他說他學了三十年，才徹底把自己放下。這東西多難！我能一年拿出好幾百萬甚至上千萬流通法寶、護持正法，我連一個放大鏡，一千日元，我都不捨得。我每年拿出錢做供養、流通法寶，為自己就捨得，為爸爸一個放大鏡就捨不得。所以一定要提高警覺，這個問題真的不容易克服。

（二）行有不得，反求諸己

修行關鍵要真幹，不是真跟別人幹，是真跟自己幹。你的行為、你的目的達不到，你要檢討自己。師父說：「行有不得，反求諸己，只有智慧才能解決你的問題。」智慧從哪裡來？從清淨心來。清淨心的反面是染污心，染污的心起作用就是是非人我、名聞利養、貪瞋痴慢。我就問師父：「什麼是染污心？」師父說芸芸眾生最大的染污心，就是自私自利。這要自己練，要在自己的心裡頭把自私自利放下，你的心就清淨，清淨心起作用就是智慧，你有了智慧，就能把問題解決圓滿。

師父說，要把根紮住，要從《弟子規》做起，做好《弟子規》再做《太上感應篇》，做好《太上感應篇》之後，再做《十善業道》，一層一層往上去。你沒有這個基礎，學愈多佛法理論，都變

成保護自私自利的工具跟遮羞布。所以我走出誤區之後，再換另一個角度來看問題，我把佛法那些概念、理論放下，撿起《弟子規》，老實從戒學上做起。

十、《弟子規》帶動企業恢復家的功能

淨空師父提出現在社會已經沒有過去傳統意義上的家，現在的家是小家，跟過去的家概念不一樣。過去家的功能，家道、家風、家業、家學，統統找不到。老人家剛提出這個概念的時候，我還不太理解，因為老人家前一段一直提倡《弟子規》，現在又提出過去傳統意義的大家庭。這兩者之間有什麼關係嗎？我最近有些體悟，《弟子規》的條文是家規，《弟子規》的學習是家學，《弟子規》所形成的傳統是家風，《弟子規》指導下打造的事業叫家業。

《弟子規》跟家是一，不是二。我愈仔細的參究，老人家提出這個「企業家」，愈有道理。

原來的大家庭人多，有老人、有小孩，要生活，老人已經喪失工作能力了，小孩還沒有工作能力，要養老、要育幼，怎麼對待財務問題？大家庭幾代人在一起，尊卑長幼俱全，就是現在企業的級別。你看企業一般的級別，有員工、主管、部門，部門的副經理、正經理，公司的高層領導，副總、總經理，有些企業還有總工程師、總會計師。總經理上面還有董事會，董事會裡面還有董事長。你把過去傳統的家跟現在的企業做一個比較，老人家真有智慧，那就是典型的一個過去傳統意義的家。這個提醒太絕了！過去傳統意義的家找不到了，今天做買賣的人多，搞企業的人多，企業就得有部門，起碼得有財務部給你管錢，起碼你得有行政部、人事部給你管人，給你管日常行政辦公。企業是賣產品的，你得有銷售部；產

品要推廣，你得有市場部；合同簽回來，你得有合同執行部；合同執行過程當中，你要是工業產品，你還得有個工程技術部；產品還得售後服務，你還有售後服務部。

在過去傳統意義上的家，這就是一個大家庭內部的各個不同的小單位，長子、次子、閨女、妯娌、兒媳，全俱全了。部門經理，兒子，部門副經理，兒媳，各個部門的祕書，部門的小管家，這個部門的員工，除了經理、副經理之外，那就是過去小家庭的孩子。你愈琢磨愈有道理，幾千年來積累的中華民族關於家的建設、發展、管理，這個豐富的智慧和經驗，完全可以用在企業。老人家真有智慧，這一句話點醒夢中人，點醒中國的企業家這些夢中人。家是什麼？家是一片綠洲，在這裡有溫暖，在這裡有支持，在這裡有關心，在這裡可以得善終，在這裡可以成長為人。這裡有學不完的經驗，充滿了愛，充滿了關心。特別是現在的五濁惡世，濁惡到了

極點，如果一個人能有個信得過的家，在這裡能得到安慰、關心，這個人是個正常人，是個健康的人。

同時他會把在家裡所訓練的這種愛，家裡日常生活所訓練的這種關心別人，不爭名奪利，無私奉獻，尊老愛幼，把這些好的傳統、好的技能、好的習慣帶出家門，帶向社會，社會能不和諧？社會能不平安？太絕了！企業家、音樂家、科學家，如果每個人能把自己所工作的單位，弘揚過去中國傳統意義上這個家的理論和概念，我有一種推測，通過企業家在企業落實家風、家道、家業、家學，可能過不了多久，我們中國過去幾千年的嚴格意義上的血緣的大家庭能夠恢復。因為他在這裡得到真實的利益，他們會回頭，他們會嚮往，如果我這個血緣家庭的家，能像我這個企業的這種家這麼樣的溫馨，這麼樣的溫暖，這麼樣能得到幫助，你說人生不就圓滿了嗎？回家，嚴格意義上的家，大家庭，上班企業這個家，跟我

在家回家那個家一樣。白天晚上一樣，出門在外一樣，回家也一樣，這人不就兩件事嗎？除了回家，就是上班。這兩個家都在呵護著你，都在照顧著你，都在關心著你，讓你二十四小時充滿安全感，讓你時時刻刻受到別人的關心和幫助，這種人生多令人嚮往！

（一）《弟子規》能恢復人與人之間的信任與規矩

人與人之間有信任，因為都守禮法，人與人之間都知道底限，都知道什麼時候該做什麼，什麼人該做什麼，什麼事該做什麼。如何處事、待人、接物，灑掃應對，全在有條不紊的禮法當中。

民國二十年，印光老法師在寫給一個居士的回信當中說：「人情如水，禮法如堤，去禮法之堤，能不人欲橫流乎？」今天我們用老人家這句話來審視中國目前的社會、家庭方方面面，沒禮法。想幹什麼幹什麼，想說什麼說什麼，人欲橫流泛濫。在哪裡能學習到

禮法？家。孩子從一出生來到這個家庭，他就受到禮法的訓練，從小養成尊禮守法這種習慣，爸爸媽媽表演給他看，爺爺奶奶教他，從小就變成一個有規矩的人。長大以後走向社會，會把這種禮法、規矩帶向社會，帶向他人。在跟別人相處合作的過程當中，尊禮守法，整個社會和諧，有次序，井井有條，有條不紊。現在是小家庭，三口之家，家教沒了。沒有老人，孝不存在了。現在孩子可憐，不知道怎麼樣盡孝，不知道孝為何物，本來家應該有這個功能，缺失了。所以現在在在哪裡能學習到禮法？《弟子規》。

（二）企業落實《弟子規》是家道

淨空師父有智慧，提出在企業落實家教，其實企業一直在建立制度、加強制度、完善制度，現行的企業管理制度。所以企業落實家風、家道、家業、家學最容易、最直接，也最成熟。過去的大家

庭幾百年不衰，范仲淹老人家的家庭八百年不衰。我們的企業，哪個老闆不希望八百年企業不衰？誰不希望企業長久？誰不希望企業愈做愈大，愈做愈好，愈做愈平穩？誰不希望自己的兒女能把自己的企業接下去？把辛辛苦苦積累的財富傳下去？沒有一個老闆不想。傳不下去，為什麼？沒有家教，沒有家人了。企業落實了管理，但是企業無後，沒人接班。

企業無後，這是中國現代企業，特別是民營企業的悲哀。現任的這些企業老闆們，急功近利是必然的，吃光用盡是必然的，因為沒傳人，沒有一個可持續性發展的理念和希望。所以做一個老闆，都有老的時候，都有幹不動的時候，好不容易幾十年企業的技術積累起來，企業的團隊打造出來，企業的經驗豐富了，企業的市場穩定了，企業的產品形成了，沒有後人接，然後消失，這豈不是一種很大的浪費嗎？現在企業，大家可能會有一種感覺，有一種現象，

這幾年挺火，過幾年就不見了，今天又開了，明天又關了。這是一種損失，這是一種浪費，沒有積累。這樣下去，一代人跟一代人的經驗和時間投入，沒法繼承。

所以通過淨空師父這麼講，我也在慢慢的體會，如何以家的概念來管理好我這個公司？如何當好這個家長？當家長不容易，管好這個家不容易，你得有道，你得有德，你得有威。道和德是威的基礎，員工為什麼尊重你？員工為什麼拿你當回事？你要問問自己。如果你有道有德，員工對你尊重，這是「誠於內，而敬於外」。如果你沒有道、沒有德，員工對你是害怕，害怕的背後是利益，因為他要掙錢，他要從公司拿回工資，他希望拿到獎金。拿不到他滿意的工資，什麼都沒了，道沒了，義也沒了，情也沒了，禮也沒了，他就會離開公司。甚至他不高興，還會破壞公司，詆毀公司。

如何在企業落實家道？要從《弟子規》入手，入手的第一步，

老闆要把自己放平。平到什麼程度？平到跟員工一樣，我們是同學，一同學習聖賢教育。古聖先賢說什麼，老闆就應該做什麼，就願意做什麼，員工對老闆就有一個能把握住的預期。如果老闆沒有學習《弟子規》，說話沒有譜，今天喝了酒說瞎話，明天冷靜了不說瞎話；今天高興了，說瞎話，明天不高興，就不說瞎話，員工無所適從。所以做為一個企業，要落實《弟子規》，進而達到一個有家道、家業、家學、家風的健康企業。

所以老闆學《弟子規》一個竅門，變成企業員工的同學。你這一平，得萬利，員工就敢跟你說真話，員工就敢跟你透露實情，員工跟老闆之間的矛盾就化解了。聖人讓做的我們都做，我要求你做的我自己做到。不是我要求你這麼做的，是道德要求我們這麼做，是禮法讓我們這麼做，是為你好。這裡面不摻雜誰和誰過不去、誰比誰級別高、誰是誰的人，沒有，一律平等，平等在《弟子規》

上。個人的恩怨，部門之間的矛盾全化解了。

IBN公司有個口號，真正的客戶是員工，而不是外邊買IBN計算機的嚴格意義上的客戶。我們說真正的孩子是企業的員工，比他們境界還要高。真正的客戶是企業員工，客戶跟我是利益關係，這裡面還是利，沒有親情，沒有師，沒有君。但是他已經反應一個問題，他重視企業內部的員工，他希望企業內部員工高興，他希望企業內部員工得到他們該得到的利，得到該得到的照顧。就這一點，IBN員工的積極性很高，對公司很認同，但這是利的驅動，還不圓滿。如果我們把世尊當年留下來的六和落實在企業中，「戒和同修，見和同解，身和同住，利和同均，口和無諍，意和同悅」，與把公司員工當成第一位的客戶，天地懸隔，沒法比。所以湯恩比博士有智慧，拯救二十一世紀的世界，要靠大乘佛法、孔孟之道。孔孟之道說什麼？家和萬事興；大乘佛法說什麼？修六和敬，落實在

企業，企業一定興旺發達。

（三）企業落實《弟子規》的心路歷程

回顧我們在企業落實《弟子規》的心路歷程，點點滴滴、片片面面使我們感覺到，《弟子規》雖然只有一千零八十個字，展開來永遠說不盡。這裡面有道德、倫理、因果，它是性德的自然流露。你按照《弟子規》做，你就隨順性德，自然而然你就得到性德所能給你帶來的東西。這裡面圓滿具足財富、智慧、健康，所以千萬不能小看《弟子規》。我自己按照《弟子規》做了，我的員工怎麼做？我一直在想這個問題。我怎麼在員工當中推行《弟子規》？我跟他們交流、接觸用《弟子規》，他們應該怎麼學？他們應該怎麼做？我一直在思考，怎麼能讓這種培訓、學習不流於形式，用《無量壽經》上的話，「惠以真實之利」，讓員工通過學習《弟子規》，

能得到真實的利益。

我在推行《弟子規》之初，我就想到了世尊老人家當年在世的時候，教育弟子接引眾生的四攝法，「布施、愛語、利行、同事」。布施，我首先在售後服務部，我提出誰要背下《弟子規》，公司獎勵三千人民幣，一百個員工三十萬。師父老人家就說，你得動真格的。三十萬不是個小數，好多老闆就會問我憑什麼？我學完了得幸福，破迷開悟，離苦得樂。

有些朋友在企業落實《弟子規》的時候有顧慮，覺得都講仁義禮智信，都講道德、都講愛心，結果員工好管嗎？也不能發脾氣，也不能罵，也不能罰，拿什麼來駕馭員工？拿什麼來管理他們？沒信心。其實老闆怎麼做、怎麼發心，員工是看得見的，他們是能感覺到的。所以公司內部員工在學習《弟子規》的時候，老闆要真做，員工會跟著學。

我當時在售後服務部貼出這個布告，我說誰背下《弟子規》給三千。修爐子的員工們，大概有五十人左右，剛開始還覺得不好意思，公司掏錢買《弟子規》這些書，這個東西又不是企業的技能培訓，跟我們的業務沒關係，他還拿錢讓我們背，背下來就給錢，這老闆挺怪的！

我先在藍領當中推，沒有涉及到白領。這有次第，以點帶面，集中精力，抓一個典型，抓一個榜樣。榜樣一旦做成功，自然而然下面就會有人效法。沒想到真有幾個先背下《弟子規》了。

售後服務部經理就來找我，問：「胡董，你真給錢？是三百還是三千？」我說真給三千！「這麼多！這些孩子一個月的工資才八百，你這三千，行嗎？將近四個月的工資，他們都不相信。」這是員工不經意當中暴露出來的勞資關係，資方跟勞方沒信任。當時我非常的吃驚，我說的話怎麼員工不相信？怎麼會有猶豫？怎麼會懷

疑？如果公司的員工跟老闆在猜疑當中共同工作，這個企業一定有問題。爸爸媽媽不會猜疑兒子，兒子絕不會懷疑爸爸媽媽對他的愛，兒子絕不會懷疑爸爸媽媽對他的承諾，因為這裡有愛。通過這件事情，我深深的反省自己，沒有愛的人，他的關係太單薄了。錢能買得來愛嗎？能買得來信任嗎？不能！

第一次背下《弟子規》的有五個，我派我的文化部經理，到售後服務中心。這個經理有創造性，說我們不僅要背，而且要寫點心得，你學了《弟子規》以後，你做了哪些？想了哪些？這些員工為了拿三千塊錢，他就真寫，他就真做。他當時做、寫、背，可能是為了錢。但是他一進了《弟子規》這輝煌的殿堂，他所得到的這種回報，快樂和喜悅，躍然紙上。我們的經理看了這些報告，眼淚就下來。有員工說，「原來我們是為錢背《弟子規》，當我們背會《弟子規》，做到《弟子規》，只做了一、兩條，看到父母那種微

笑，看到父母那種欣慰，看到父母那種驚奇，三千塊錢算什麼！」這是一個月掙八百塊錢的員工說的話。「我們現在想起來，公司還給我們開三千，教給我們這麼好的東西，完全是為我們好，我們感激公司。」所以各位老闆，你可千萬別小看你的員工，一念覺他們就是菩薩。所以不是我教人家學什麼，不是我教員工，是員工在教我。

十一、學《弟子規》，信心是關鍵

我學《弟子規》，大家問我信心從哪來？一個是我自己愛的啟發，一個是我看到員工，他能做到「人之初，性本善」，這是本性現前，是《弟子規》把本性給啟發出來的。企業都可以用《弟子規》，還有哪個地方不能用？

所以企業的良性發展，首先是我的良性發展，我學習《弟子規》之後，師父說《弟子規》的背後就是因果規律，《弟子規》讓你做的你就做，不讓你做的你就不做，你要相信《弟子規》，天天種善因，天天得善果。你想掙錢，沒問題，錢是果報，你要捨財，你才能得財。求財不是損人利己得來的，不是跟別人競爭得來的，是自己布施得來的。在師父的循循善誘勸導下，我慢慢認同了這個事實，所以心情就輕鬆了，我再也不著急了。著什麼急？生什麼氣？我這成天發脾氣，開會，找客戶，搶生意，打擊競爭對手，巴結客戶，說瞎話，鬧了半天，這東西該是我的，我不用這樣，它也是我的；它不是我的，你就是殺了人，這個東西你也拿不到家。這東西急不得、搶不得、惱不得、怨不得，都是你自己自作自受，因果報應絲毫不爽。

（一）信心的考驗

在這裡，我要給大家提個醒，學《弟子規》之後是不是就一帆風順？是不是就沒有障礙？是不是你看到的人事物都是順心順意的？絕對不是。我有個真實的故事，我做好事，孝敬爸爸媽媽，對員工熱愛，拿出錢來搞布施，結果還是遇到了很多不順心的事，不如意的人，不喜歡看到的情況，照樣丟合同，照樣很委屈。

有個司機跟了我十二年，一直到二〇〇七年離開公司。他對我的辦事風格，對我家裡都很了解，他也算信得過。我身上亂七八糟的事，他都十分清楚。後來我就給他派到工程技術部當副經理。我覺得工程技術部花錢的地方得放個自己的人。派去以後，這小子不好好幹，利用他的職權做了很多不該做的事情，中飽私囊。

這個事暴露出來了，我應該怎麼做？當時我底下的經理都不敢

跟我說，說胡董這脾氣，要知道這事，那還了得嗎？那時候我已經學了《弟子規》，他們跟我說完以後，他們都嚇一跳，我異常的平靜。我不是因為學《弟子規》學好了，功夫到家了，是沒想到這小子坑我！他爸爸得癌症是我找的醫院，他孩子上學是我找的學校，他老婆沒工作是我安排的，他這大字不識幾個人，到我這來搞這個！我明白自己沒功夫，先平靜平靜，琢磨這事該怎麼看。我當時為什麼派他去？說實話這個人不錯，挺熱情、挺擔待、挺不自私，怎麼今天會到了這麼一步？這當中有我胡小林的責任嗎？

說實話，我給他放到工程技術部之後，因為工程都是在外邊，就再也沒怎麼跟他搭理。我之所以派他去，就是因為那是一個利益場所，所以派一個放心的人去。但是那個地方也是個大染缸，容易把人教壞、學壞。我給他權力，卻沒教導他，讓他滋生了這種自私自利，這很正常。領導人應有君親師三種角色，其中最重要的角色

就是作之師，你要教給他智慧。我放棄我做老闆應盡的本分，作之師這個分沒盡。想到此，氣就平一半了。還是有過不去的，還差他工程款七十萬人民幣，給不給？財務部說不能給，他憑什麼要這七十萬？你對他的十幾年的照顧，這錢你還給他，太便宜他了！我問這工程幹了沒有？幹了。驗收了沒有？驗收了。那我為什麼不給他這七十萬？

我跟財務部這班人一起用《弟子規》分析，我當好這個班長。我說他利用我對他的信任，做出了傷害我的事情，所以我對他罰七十萬也傷害他，你不讓我好受，我也不讓你痛快，這不是冤冤相報嗎？我說要是其他的分包完成這個工作，該不該給錢？該給，該給我們就得給。我太太在公司管錢，我們倆口子現在都學《弟子規》，她在我的帶動下慢慢就明白了事情應該怎麼做，我自己成就了，也成就了。

我們從公平的角度看，就給他工程款。這樣一做，底下的員工對《弟子規》就有信心，這老闆真幹，不是開玩笑的，這七十萬白花花的銀子就出去了。所以各位老闆，一事當前，到底是按照《弟子規》這種生活方式生活，還是按照我們病態的、自私自利的生活方式生活，很重要。

後來，炒他不炒他？他家特困難，身體不好，孩子還小，把他炒掉，他的工作怎麼辦？有一個人問師父，隨緣跟持戒，我當時也遇到這個問題，我炒掉他是不是不夠慈悲？他需要這份工作，我不會跟他結怨？還是我堅持公司的規章制度？後來我看師父的經教有一句話，師父說理是一個，事有多種。炒掉這個員工也罷，留下他來也罷，這都是從事上說，事上沒有對錯，理是一個。什麼理？這個事情是為自己做，還是為別人做？我要為我自己不跟你結怨，我留下你來，那是為自己。我學《弟子規》了，我得做好事，

我得與人為善，這是為自己想。如果公司所有的中層幹部都向他學，都以權謀私，利用自己的職權損害公司的利益，中飽私囊，公司還辦得下去嗎？如果我公司辦不下去，這一百多個員工到哪吃飯？每年給國家上兩千萬的稅誰來掏腰包？十五萬的用戶等著我們售後服務，誰上門？所以我跟他談，我今天炒掉你，我是為大局，我不能在公司開這個先河，我也不能樹立這種風氣。他說明白，他說走人是應該的。

我炒掉他，從事上來講，執行了公司的規章制度；但是從念頭上來講，我沒有為自己。所以隨緣也罷，持戒也罷，關鍵你的出發點是什麼？你要是為了別人，持戒也對，隨緣也對。你要為了自己，持戒也錯，隨緣也錯。

一年後，保修期過後，還有百分之五的尾款，還差他七萬，財務部經理找我說，這七萬還給嗎？我說照給。他萬萬沒想到他幹了

這麼大的壞事，這麼對不起胡董，最後不光是工資，工程款都給了，一分錢不少。後來他給我發了短信，「我特別慚愧，我做出這些事，我們全家都感謝您的大恩大德，你學完佛以後跟沒學佛真不一樣。」這就是報師恩，讓人家對佛法生起信心，我接受釋迦牟尼佛的教誨，接受師父的恩惠，我通過這件事情，既化解了衝突，又緩和了矛盾，又沒跟人結怨，還報師恩。這一念覺，頭頭是道，左右逢源，大圓滿！

（二）逆境當中還堅守因果定律

二〇〇九年因為金融風暴，整個中國的房地產滯銷，從一月到五月底，一張合同都沒簽，每個月一百三十萬的行政經費，我還能在這跟你們談佛法，還那麼高興，為什麼？心裡明白了，它是我的，早晚得來，它不是我的，著急也沒用。

財務部經理找我，拉著臉：「胡董，今年要沒合同，《弟子規》就不靈。」「誰給你們說《弟子規》一定能掙錢？」「您不是說佛氏門中有求必應嗎？咱們求今年有合同。」我說：「今年有合同，現在求來得及嗎？今天果報現前了，急才要抱佛腳，不行！所以要修行，共業當中有別業。今天整個經濟形勢不好，從世界到中國，有沒有別業？我們要堅定信心。這是佛菩薩來考驗我們，看我們能不能在逆境當中還堅守因果的規律，還對佛菩薩的教誨生起信心？如果只能順，不能逆，那不叫佛法。順逆不二法門都是佛教，怎麼說學了佛只能順不能逆？」我把中層幹部叫在一起，我說：「今年形勢不好，我幾個億的身家，一年一千八百萬行政經費，十年不開張，一億八千萬，二十年不開張，三億六千萬，我還能應付。只要我有一口飯，你們就有飯。不許減工資，不許降待遇，一個員工都不許少，該炒的人這時候都不能炒，共度艱難，團結起

來。」

我的中層幹部說：「胡董，有您這句話，你不開工資，我們也跟著您，我們跟著您一塊落實聖賢人的教誨，我們提出減薪。」我說：「沒到那份上，公司現在還有錢，不用那麼著急。」「有必要的時候我們可以減薪，我們可以降低福利，我們可以不要工資，而且以後您老人家再印法寶的時候我們也隨喜，也從我們的工資當中，放生、印經、刻盤，我們也拿出來一部分。」

我真想起師父說的那句話，「君子樂得做君子，小人冤枉做小人」。我過去掙錢，掙的還不如現在多，身上有病，天天著急，動不動就發脾氣，除了瞎話就沒有真話，欺騙客戶，阿諛奉承，詆毀競爭對手，打罵員工，我都幹過。所以小人冤枉做小人，不明白因果的道理，陷在貪瞋痴慢之中，不知道覺悟，不知道修行，過得非常苦的日子。

（三）學《弟子規》絕不吃虧

大家都知道《弟子規》這東西好，但是現在這個社會坑蒙拐騙，自私自利，競爭，爾虞我詐，學了《弟子規》，不就吃虧了？在社會上怎麼生存？這是我在這兩年落實《弟子規》當中，遇到一個很大的挑戰。

每個老闆都會面臨到被拖欠錢的事。遇到惡意拖欠，公司都關了，所有的財產全賣完了，帳號一分錢沒有，他就憋著不還你錢。怎麼辦？《弟子規》上能解決這問題嗎？應該怎麼辦？按著《弟子規》的方式來生活，把《弟子規》變成生活的內容，說起來容易，做是要付出代價的。所以在企業落實《弟子規》，關鍵在於你敢不敢真幹？遇到問題你敢不敢按照《弟子規》來處理？

1. 貪小便宜吃大虧

以前我還沒學《弟子規》，我為了省錢就買了普通泵給人裝上，最後客戶投訴說噪音太大。我明明知道這個泵出了問題，我還要求總工程師在不花錢的情況下，把這個噪音問題解決。總工程師最後就把泵用石棉包起來，石棉能隔熱、能隔音，噪音是沒有了，但是泵燒壞了。後來全部把這個泵給換回來，這個項目本來能掙四十多萬，結果賠了二十多萬，別人以後也不敢找我做生意了。

這件事教育了我，確確實實《弟子規》是智慧，你有了《弟子規》指導你的生意，指導你與人相處，百戰不殆，不會失敗。交一個朋友變成一個好朋友，一門生意結一個善緣，合同你能掙到錢，人家還對你豎大拇指說你這個人不錯。《弟子規》能掙著錢，為什麼？你做事規矩，中規中矩，你守誠信，你把別人的事情當你自己

的事情辦，「將加人，先問己」，你沒有一個合同是不會好好處理的，所有的合同都是成功的。

所以，我在這裡跟大家說，《弟子規》是智慧，它是標準的智慧，它告訴我們什麼該做、什麼不該做，換句話說，它告訴我們如何做決定。凡事臨頭，第一件事情我們要做的就是抉擇，我們到底往左邊走，還是往右邊走。我告訴大家，學了《弟子規》，往左邊走也對，往右邊走也對，左右逢源。

2. 學習《弟子規》賺到親情

我有個兒子八歲，我們在家裡一起學習《弟子規》。有一次，我回到家挺累的，我讓我公司銷售員編個瞎話，取消與客人的約會。我的兒子在旁邊就聽見了，他說：「凡出言，信為先，詐與妄，奚可焉。您還讓人編個瞎話。」我當時特別慚愧，我說是爸做

得不對。行了，叫司機過來，再去吃飯去吧。

因為與兒子一起學習《弟子規》，所以感情也愈來愈密切，他還老請教我。他說：「爸爸，今天我考試在班上第一名，第一次拿了一百分，我比我隔壁桌另外一個小同學考得好，我特高興，這算煩惱嗎？」順心起貪愛，是煩惱。應該怎麼樣？幫助那個同學。「己有能，勿自私，人所能，勿輕訾」，人家有本事別嫉妒，自己有能力要幫助別人。我的兒子遇到問題會跟我交流，所以家庭也和諧了。

我以前早飯不吃，因為起不來，中午飯才到公司，晚上應酬，半夜一、二點鐘才回家，一年四季跟孩子都說不上話。現在能夠跟孩子一塊學《弟子規》，能給他講德育故事，能夠陪他下象棋，能陪他一塊去參觀博物館，天倫之樂，父子有親，我終於找到了！

3. 學習《弟子規》贏得員工信任

美國有家五金連鎖店，是開架購物方式，客人挑完了以後，自己再裝到信封裡頭寫上數，店主從來不打開檢查。為什麼？他們有個理念，客戶的一分忠誠等於我們一百分的管理。你尊重客人，客人在你這裡得到了尊嚴，他不會輕易的喪失這個尊嚴。結果這個連鎖店，一年的損耗量百分之二，開架服務以後的銷售量，跟沒有實行開架服務時的銷售量比，提高了百分之八十。美國人沒學習過《弟子規》就有這種心量。

我學了《弟子規》之後，相信聖賢人的教育，我再也不開會了。我完全把權力下放給員工，下放給各級領導，我公司一年支出一千八百萬人民幣的費用，我沒有簽過一個報銷條。兩年後，我就問我的財務，答覆是沒有虛報的、瞞報的。我不簽有個好處，員工

覺得這老闆這麼信任我，這分信任來之不易，他會感恩、謹慎，愈對你好。

十二、全力以赴推廣《弟子規》

二〇〇七年，大家都知道是奧林匹克的準備年，我從二〇〇七年一月一號開始，當時就下定決心，我這一年就信《弟子規》一次，我拿出一千八百萬，《弟子規》不讓做的，堅決不能做，《弟子規》要做的，花再多錢也得做它。

這一年可跟我平常的一年不一樣，我沒開過會，我沒發過脾氣，我沒簽過報銷條，我對員工和氣，我出去應酬帶的是周泳杉老師的「新世紀健康飲食」、蔡老師的「幸福人生講座」、鍾茂森博士的「母慈子孝」、老法師的「雍正皇帝上諭」，公司的資料我從

來不帶。

剛開始我還有功利心，我想我送給他們這些法寶，就會對我生歡喜心，就覺得胡小林這人可靠、老實，學了《弟子規》不騙人了，從我這買東西貨真價實，我還有這個自利的想法，還覺得這叫做回饋社會、回饋用戶。「仁」這個字，一個單立人右邊兩橫，用胡雪巖的話來說：「上半夜想自己，下半夜想別人」；用孔老先生的話說：「推己及人」；用《弟子規》的話來講「將加人，先問己，己不欲，即速已」，都是同一個道理。雖然我這想法裡還有個我，但是也有別人，比以前沒學《弟子規》的時候好多了。如果能從這個境界再走到一個無我的境界，那就無量了，壽命無量、智慧無量、財富無量、德能相好無量。

我剛走第一步我已經幸福和健康了，我一定要走到這個無量的世界裡去。所以自私自利的生活是病態的、痛苦的生活；推己及人

的生活是健康的、幸福的生活。如果再試著把自己放下，做這些好事的時候沒有自己，那個福報更大、更愉快、更從容，基督教叫天堂的境界，佛教叫西方的境界。

我現在的應酬，第一不喝酒了，清醒了，第二有機會就給人講「健康飲食」，講《弟子規》，講「母慈子孝」。原來是到客戶的公司去給人家講，給客戶送這些資料，現在跟我沒關係的，像坐飛機、到餐廳、打高爾夫、到醫院，只要有緣都送，送完以後，也留電話，以後他們會跟你交流學習體會。業務上的電話愈來愈少，業務上的應酬愈來愈少，即便有應酬，全是《弟子規》，全是傳統道德教育。所以為什麼「解」和「行」要相應？因為你不行，你對它解得不深，你只有真幹，你再回過頭來看《弟子規》，字字真金。千萬別小看這一千零八十個字，能給你帶來幸福、能給你帶來健康。

十三、人生的喜悅之旅

我五十二歲接觸《弟子規》，今年五十五歲，我給你們做證明。佛在《無量壽經》上有這麼一句話，「心常諦住度世之道」。諦，真的；住，停在；度世之道，幫助世間的道理、學問。今天的度世之道就是《弟子規》，今天的度世之道就是在企業恢復家教、家風、家學、家業。這個歷程，這件事情，沒有選擇。這件事情沒有好壞，是我們做為一個人，一個合格的人，所必須要回答的一份答卷。做到《弟子規》你只是合格的人而已，賢跟聖還談不上。反而言之，今天用《弟子規》來衡量我們，我們不是合格的人，我們不是合格的企業家。應該怎麼做你能得利益？怎麼做你能得圓滿？怎麼做你能得幸福？我想大家都是明白人，都是有覺悟的人，悟後起修，要修！修正我們錯誤的思想、見解、行為、言語，一定能得

大利。這個事情求別人，不行，求人難，這個事情只有求自己。

企業要想落實好《弟子規》，不是一蹴而就的事，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，就《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，公司一門深入，沒有第二個標準。見和同解，咱們就是《弟子規》之見，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，我這兩年落實在企業上，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，是一個普普通通的企業，所以還早著！無始劫來我們養成這個習氣，想這一朝一夕改變，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。

我在落實《弟子規》的過程當中，有一點我敢跟大家保證，這是充滿了喜悅的旅程，《弟子規》之旅就是喜悅之旅，因為你心裡有個主張，人有了依靠，這種感覺是花多少錢都買不來的。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》讓我做就做，心定了；《弟子規》不讓做，咱們就不琢磨了，多舒服！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！《弟子規》上要我們做的，你放心去做，為什麼？活在當下。愈學你愈覺得《弟子規》深廣無邊，愈學你愈覺得《弟子規》偉大，真實不虛。

所以各位學《弟子規》、用《弟子規》一定要有信心。像我這個從五濁惡世來的人，這兩年都能變，你們兩年以後，肯定都去好

地方了。所以說《弟子規》能化解衝突，能夠造成和諧，這是真的！

師父說報師恩，我受了孔孟之道、中國傳統文化這麼大的利益，我拿什麼報老師的恩？如理如法的按照老師說的做，這就是報師恩。不需要花言巧語，也不需要那些諂媚的話，在我們日常生活當中落實、落實、再落實！

謝謝大家！

和敬

八三叟淨也



人之初性本善
性相近習相遠
苟不教性乃遷
教之道貴以專
非聖書屏勿視
蔽聰明壞心志
勿自暴勿自棄
聖與賢可馴致

孝養父母奉事師長不作國賊
不謗國主不漏國稅不犯國制

佛教

觀無量壽經梵網經

修身齊家之精神是孝弟忠信

和諧社會之精神是禮廉義恥

和諧世界之精神是仁愛和平

以倫理道德宗教教育可以落實



聲明啓事

淨空法師所有一切著述、錄音帶、錄影帶、光碟雷射等出版物，暨四眾同修整理文物書刊，公開授權大眾翻印流通、播放，但不得擅自加註版權所有，任意增減內容，非法牟利，侵害公眾權益及原著本意。如有故違，將予查究，特此聲明。

普爲出資及讀誦受持輾轉流通者迴向偈曰

願以此功德
莊嚴佛淨土
上報四重恩
下濟三途苦
若有見聞者
悉發菩提心
盡此一報身
同生極樂國

This book is for free distribution. It is not for sale. Printed in Taiwan.

公元二〇一二年六月 恭印參仔冊

中國傳統文化帶動經濟 良性發展的經驗分享

——學習《弟子規》之成果啟示

出版者：華藏淨宗學會

地址：台北市大安區信義路四段三三三之一號二樓

電話：（〇二）二七五四—七一七八

傳真：（〇二）二七五四—七二六二

劃撥帳號：一九三九一〇七六

戶名：社團法人中華華藏淨宗學會

E-mail：hwadzan@hwadzan.tw（請法寶專用）

www.amb.tw

www.amb.cn

www.chinkung.org

www.hwadzan.tw

承印者：和裕出版社（〇六）二四五四〇二三—七



華藏淨宗學會
THE CORPORATION
REPUBLIC OF HWA DZAN SOCIETY

本會一切法寶，免費結緣，禁止販售，請勿擅改內容，歡迎翻印流通。

This book is for free distribution. It is not for sale.

Printed in Taiwan