

2010年1月新加坡弘法大會—學習傳統文化，改造自身命運

胡小林先生主講 （第一集） 2010/1/1 新加坡
博覽中心第二大廳 檔名：56-040-0001

尊敬的淨空老和尚，尊敬的李總務，各位法師，各位大德，各位同參道友，大家晚上好。這是我第二次來新加坡，第一次就是三年前的今天，我結識了老和尚。新加坡這塊德土我十分的感恩，就是在這塊德土上認識老和尚，從此踏上了覺悟之路。三年的學佛，落實傳統文化在企業總共差不多一千多天。這一千多天，我們跟佛菩薩在一起，我們跟《弟子規》在一起。我記得我二〇〇八年年底開中層幹部以上會議的時候說，我說我們企業從二〇〇七年開始，二〇〇八年，這兩年時間我們落實傳統文化，做到《弟子規》。我們同樣的天，同樣的地，同樣的產品，同樣的客戶，同樣的市場，同樣的技術，不同樣的是什麼？不同樣的是我們今天的覺悟。我們今天不僅獲得了生意上的成功，我們特別獲得了心靈上的解脫。

我來到新加坡之前，很多朋友跟我說，新加坡是一個非常秩序化，紀律嚴明、法制健全的國家。新加坡很富裕，經濟很發達，說新加坡的主體價值是崇尚成功，崇尚事業。我今天來到這也很興奮，因為我就是通過學習中國傳統文化，從失敗走向成功，從成功走向更成功。本來今天早晨要來讀誦《無量壽經》，但是我昨天剛從公司接到最後一批公司二〇〇九年的經營數據，我早上要處理一下，跟朋友借了計算器在酒店做了一下處理，今天我給大家帶來了。這些數據也是我第一次整理，三年來，說實話，我沒有整理過數據。這次來到新加坡，要對新加坡這些朋友有個交代，也算我不辜負你們這塊德土，在你們這塊德土上認識了老和尚，認識了傳統文化。我們從二〇〇七年、二〇〇八年、二〇〇九年，三個年度落實傳

統文化，從《弟子規》做起。我們沒有學傳統文化的二〇〇六年，銷售額是一億二仟九百萬，我們學習傳統文化的第三年，二〇〇九年，銷售額是一億七仟五百五十三萬三仟九百一十七，銷售額的淨增長四仟六百五十五萬，百分比三十六點一成長。台數，因為我們賣的是壁掛爐，從數量上看，二〇〇六年我們賣的壁掛爐是二萬三千八百台，我們二〇〇九年賣的壁掛爐是三萬七千二百九十二台，增加百分之五十六點七。這是學傳統文化以前和學了傳統文化以後的二〇〇六年和二〇〇九年的比較。

我學傳統文化剛開始的時候，包括我的家人、我的爸爸媽媽、我的同事、我的朋友，可以說沒有一個不擔心的，就是你學傳統文化能掙到錢嗎？這個東西管吃嗎？管喝嗎？公司是真刀真槍，沒有銷售額、沒有利潤什麼都別談。三年來公司發生的變化我始料不及，也從來沒想像到。第一個，做為做買賣開公司，三個最重要的指標，第一個就是銷售額。我們學佛第一年二〇〇七年，我銷售額是三萬一千台爐子。我們從一九九七年開始有這家公司，做到二〇〇七年，十一年，從來沒有賣過三萬台以上，第一次突破三萬台，三萬一千台。第二年，二〇〇八年奧林匹克年，北京從五月一號到十月一號所有的工地都停了，不讓施工，因為北京要開奧運會，施工隊伍要暫停，北京不能有太多的民工，也不能有太多的污染。我當時想，二〇〇八年半年不能幹活，恐怕這一年夠嗆，一半的時間，五月一日到十月一日，這一年就好好抓抓培訓，回訪一下老客戶，做一些基礎的教育，扎根的教育。結果沒想到，二〇〇八年賣了二萬四千八百台，比我原來沒學佛之前的二萬三千台還多了百分之十。所以二〇〇八年奧林匹克年我們並沒有閒著，沒有休息。

特別不可思議的就是二〇〇九年，二〇〇九年是金融風暴年，北京的地產，因為我們是賣壁掛爐的，主要是為地產服務的，最犧

牲的，首先遭到災難的就是北京的地產，金融風暴。所有的商品房開發商都不開發了，因為沒有人拿錢買房，銀行緊縮信貸，這是第一重風暴。第二重風暴，去年年底北京市有關部門下了一個文件，說政府保障性住房，這個可能新加坡的朋友不是很清楚，就是政府蓋的房子，給低收入老百姓解決住宅的，不允許使用分戶掛在牆上的壁掛爐，應採用集中供暖。那麼我們每一年的生意，二萬五千台的生意當中，有二萬台是從政府的保障性住房獲得的訂單，換句話說，如果政府不讓用這種產品，我們從二萬五千台的銷售額只能賣五千台，這五千台是哪給的訂單？是商品房，而商品房又遇到金融風暴。所以當時我就跪在佛菩薩面前上了一炷香，我說請佛菩薩明示，您要覺得我這小子還能幹點事，您救我一把，給我點生意，我在企業替您老人家落實《弟子規》，落實佛菩薩的教誨，好拿出我的經驗來給廣大的企業家們做好榜樣，希望他們能向我學習，從痛苦、煩惱、焦慮、牽掛、瞋恨當中走出來，像我一樣踏上覺悟之路，謝謝佛菩薩，這是第一個請求。我說如果您老人家覺得你小子使命完成了，不給你生意了，我說那我就跟老和尚出家弘揚佛法也好。所以去年，今天是一月一號，去年的五月一號，青島第二屆企業家論壇的時候，五個月過去了，一台爐子都沒賣出去。我學傳統文化一直到二〇〇九年的五月份，兩年半的時間，一直是一路高歌，非常順利。你看二〇〇七年，三萬一，二〇〇八年，二萬四，還趕上奧林匹克，生意額上漲，特別是自己從來不開會，所有的報銷條我也都不審了，每天早晨起來讀《無量壽經》、念佛，下午吃完飯睡個午覺，然後就看老法師的盤，員工有事就找我，沒事我也不理他們，所以很順利。學完傳統文化以後，突然二〇〇八年年底遇到金融風暴，我從來沒有遇到過學傳統文化以後的這種逆境，但是我特別驚奇的發現我如如不動，一點也不著急，我自己都特奇怪，特

別為我自己而感到吃驚。我原來可不是這樣，原來我看到北京，我要是開車出去看到有工地有塔吊豎在那兒我就緊張。我就緊張什麼？我的銷售部知道不知道這個工地？我的銷售員來沒來到這個開發商？給他們送沒送技術資料？他們知道不知道這家客戶？緊張。你看坐個車都不安穩，走在路上看到工地血壓就高，心跳就快。回來以後，如果我一問我銷售部不知道這個項目，就發脾氣，輕了拍拍桌子，重了就把茶杯扔到地上，再不行就把那手機向銷售部經理就拽過去了，脾氣特別大。

所以二〇〇九年遇到金融風暴之後，五個月，五月一號在青島，一台爐子也沒有，我還去講，大家說你是不是給我們這留下懸念？我說二〇〇九年到現在為止一台爐子沒簽。二〇一〇年的今天，五月一號我來到你們這，我這公司還在不在就不清楚了，要聽，您這就是最後一次了，要不聽，拜拜，莎啣娜啦，就這樣了。所以到了七月份，我在保定，他們企業家論壇，簽了一千八百台，那是七月二十號，將近七個月過去了。這一千八百台，我平常是一年簽兩萬五千台，到了七月底，一千八百台。一千八百台就較之於我過去百分之七的銷售額，而且這一千八百台都是過去的項目續簽的，不是新項目，新項目一個都沒簽成。我當時想真完了，我說看來師父囑咐我給眾生做好榜樣，沒學佛的時候企業搞得不錯，學完佛以後企業要搞得更好，好上加好，讓人對佛法生起信心，對斷惡修善生起信心，你要拿出成績來。我想這都七月底了，我這成績在什麼地方？當時師父還老說你怎麼也不來電話，我說我也沒法給您打電話，現在不知道說什麼好，這種狀態。結果特別不可思議的，九、十、十一這三個月就簽來了，剛才給大家匯報的，三萬七千二百九十台。所以恐怕剃度的日子還要再往後拖一拖，咱得把這點爐子給大家裝完。這三萬七千台就來了。所以說在座的諸位可能有老闆，淨

空老和尚，我的老師父跟我說，你要種了善因，因善，遇到惡緣結的都是好果。我當時一聽這個我還特別不理解，就說這種子好，遇到惡緣，它也能結出善果。我第一個悟處，我就說這金融風暴沒有人說好，你看我就得了金融風暴的便宜，這是惡緣，全世界沒有一個誇獎金融風暴，我就偏偏佔了金融風暴的便宜。大家肯定不理解，你怎麼就能賣到三萬七千台，誰給你這個合同？這裡邊我們冷靜的觀察，「幽須鬼神證明」。《了凡四訓》說了，你斷惡修善，學好之後，「明須良朋提醒」，明顯的，你的朋友會提醒你，身體不錯了，面相都變了，從來不發脾氣了，這都是朋友、同事、親戚、鄰居表揚我。幽呢？幽就是不知不覺鬼神給你做證明，我就把這個鬼神怎麼給我證明的給大家說說。

因為金融風暴，整個國民經濟GDP下滑，政府要拉動內需，加大基礎建設的投資，一定要保證兩位數（的增長），否則失業的人太多。那麼加大基礎建設的投資，其中有一項就是搞土地儲備，我們北京人簡稱土儲。什麼意思？就是要把農村的地，農業用地，種糧食的，從農民手上、集體手上，從鄉國家給它買斷，買斷以後，土地上的農民要拆遷，把他的房子拆了，給他蓋上居民樓，讓他們去上樓，完了以後，這塊地就投放市場，準備搞商品房建設。北京市朝陽區八個鄉，八個大隊，二千七百億國家投資，買斷，三十平方公里的土地儲備，土地上的居民十一萬五千戶農民兄弟都要上樓，把土地騰出來。十一萬五千戶的農民上樓，就用我賣的這個產品，壁掛爐，而且全用這個。就說三萬台一年，這十一萬台夠我將近四年的生意額。大家會問，怎麼來的？就這麼來的。你說這個東西「幽須鬼神證明」，這個是你競爭來的嗎？這個是你發脾氣發來的嗎？這個是你詆毀競爭對手來的嗎？這個是坑騙客戶來的嗎？都不是。金融風暴誰能競爭得來？我是沒這個本事。政府要搞土地儲備

，三十平方公里，農民要上樓，上樓要用這種設備，這也不是我能操縱的，它就來了。所以這個一來對我是個很大的鼓勵，就覺得真的不能著急，我就想起老和尚經常跟我念叨的這句話，學《弟子規》，小孩學的，十三歲之前，孩子不能在十三歲之前告訴他太多，只是在事上告訴你要這麼做、不能這麼做，具體的道理等他長大再講。大人學《弟子規》有一個困難，就在於你不給他講道理，他執行《弟子規》他不踏實，你光讓他這個不能幹、那個不能幹，知其然不知其所以然，他執行起來沒有後勁，沒有願力，覺得很被動，覺得《弟子規》就是限制我的，甚至還會跟《弟子規》對立。所以老和尚跟我說，你呀，《弟子規》要結合因果教育，你這個《弟子規》才有後勁，而且因果教育是落實《弟子規》的前方便，一定要抓緊因果教育的這個根，要樹立起來。我就是聽了老和尚這句話，老和尚給了我《了凡四訓》，讓我看一看袁了凡一生的經歷。我打看袁了凡的第一天起，我一下子特別釋然，鬧了半天，這一輩子這人吃多少飯、喝多少水、掙多少錢定的，這不是你著急能著來的，這不是競爭來的，這不是損人利己、坑蒙拐騙來的，這是你命裡有的。老和尚跟我說，你要是命裡有的，你要採用那不如理如法的方法得到它，而且還折損，你本來一個億，最後只掙到五千萬，你還挺樂，挺高興，我掙到五千萬，殊不知原來應該是一個億。

所以二〇〇九年跟二〇〇六年比，剛才我給大家匯報，上漲了百分之三十六點一，多掙了四千六百萬，所以銷售額到了一億七千萬，這是我們從來沒有過的。再一個，銷售成本，這做為企業家也很重要，你是銷售額上去了，花銷呢？英文講話cost，成本呢？成本，我二〇〇八年賣了二萬四千八百台，整個行政辦公費用一千五百三十七萬，平均到每台爐子上，合一台爐子我得需要六百三十塊錢把它賣出去，銷售成本。二〇〇九年去年行政辦公費用一千二百

六十四萬七千塊錢，平均到三萬七千二百台爐子上，每台爐子花的是三百四十塊錢。所以銷售量二〇〇九年和二〇〇八年相比，台數總增長百分之五十二點三，銷售額增長百分之三十七，行政費用降低百分之十七點七，銷售成本下降百分之四十六。這就是二〇〇八年和二〇〇九年，成本降低了，從六百三十塊錢降到三百四十塊錢，降低了百分之四十六。換句話說，你賣一台爐子原來要花六百三十，現在只花三百四十，降低了。這是銷售額上去了，成本降低了。

再一個就是回款，做生意的人，開公司的，cashback，資金的流動，放出去的錢要趕快收回來，這是一個很重要的指標，否則的話，你合同簽得多，installation安裝完了以後，調完了，錢回不來，錢都在路上，這對企業的壓力很大。我們從一九九七年做這門生意，一直到學佛之前的二〇〇六年，常年，一年四季外邊欠我錢三千萬，就是說沒回來的錢。二〇〇八年八月一號，我無意之中，我說給我統計統計，請你們合同執行部，外面欠咱們多少錢，我已經很長時間沒有過問外邊欠我多少錢了，他們統計上來的數字，八百六十二萬，是三千萬的四分之一，這個特別吃驚，今天我這個都帶來了，一共八個項目上欠我的錢。八百六十二萬欠我的錢，有二百二十萬是奧林匹克工程欠的，奧林匹克工程不是不給錢，是要審計完了以後才能給你錢。刨去這二百二十萬還剩下五百多萬，五百多萬當中，有四百五十萬是我沒有學習傳統文化以前，二〇〇六年以前拖欠的，三個民營企業欠我的錢。換句話說，真正該給我錢而沒給我的不到一百萬，我算了算，六十多萬，較之於一個公司一年一億五千萬營業額，外邊拖欠你不到一百萬，百分之一是一百六十萬，六十萬的話，百分之零點三，千分之三，這做為企業來講就非常非常健康了，回款回得很好，這是第三個可喜的變化。第一個銷售

額上去了，第二個銷售成本下來了，第三個回款，拖欠款減少了，只是原來的四分之一。第四個更可喜的變化，提前給錢，提前給我錢。二〇〇九年累計提前給錢一千二百萬，今天我的銷售副總夫婦也來到現場，我把他帶來了，大家覺得你胡小林過去老說瞎話，你現在說的話是不是當真？我今天請他來給大家做證明。最不可思議的，我們在二〇〇九年的九月份就收到一個開發商給的五百萬人民幣，什麼時候要這個貨？今年一月份，換句話說，提前五個月給我們錢。我就問我這個副總，我說他為什麼要提前給咱們錢，是不是你跟他關係不錯？他說胡總，您就別提了，真不好意思，連一頓飯都沒請人吃過。我說那你們哥倆原來是不是關係不錯？他說也沒有，就在辦公室對對圖紙，統計統計爐子數量。我說那他為什麼要提前給咱們五百萬？也不知道原因，就說錢下來了，先給你們五百萬，拿著吧，等到供貨的時候多退少補，你看「幽須鬼神證明」，八竿子打不著。原來我們是什麼狀態？根本不給錢就讓你供貨，爐子安裝完了以後催錢他都不給，現在人家差五個月才要你的設備，把這錢就給了你。還有一個，北京郊區一個鄉用我們的爐子，說要供貨了，老闆在外地，好像在河北，打個電話來，說工地上需要爐子，你們趕快把爐子送過去。我們合同執行部說，那你這個預付款得一百二十萬，你得給我們錢，我們才能把貨給你送過去。行了，去取去吧，先拿二百萬走吧。嚇一跳，為什麼拿二百萬走？說不是後邊還得用你們爐子嗎？你先拿二百萬走，到最後多退少補不就完了。你瞧瞧，電話上，連發票都不要就給二百萬。我是小本買賣，這對我來講就很重要了。二〇〇九年累計總的提前給錢的項目達一千二百萬人民幣，這個不得了，這對企業來講那是太健康了，不要你貨先給你錢。為什麼？你說原來我們這找領導，使關係，唱歌、蒸桑拿、卡拉OK、出差玩，什麼旅遊都幹過，不給錢。現在送送老和

尚的光盤，送點「新世紀健康飲食」，送點「和諧拯救危機」，你看錢就來了。「幽須鬼神證明」，不知道，八竿子打不著，不認識，我從來沒見過這些人。

第五個可喜的變化，我二〇〇六年請客吃飯，大家知道多少錢嗎？猜猜，二百八十一萬，我一人花，沒學傳統文化以前二百八十一萬三，一年五十二個星期，您再刨去週末兩天，真正工作的時間二百天，我能吃下去二百八十萬。咱就甭說這錢你有沒有，你能把這二百八十萬吃下去那也不容易，是吧。你想將近一天一萬多塊錢，你吃什麼？你吃一萬多。你看你要把這點錢吃下去你說人得多累，你是頭豬牠都不能這麼吃，你更甭說人了。而且你想那時候又沒忌酒也沒忌肉，這些亂七八糟東西往肚子裡放，血脂高，高到，我跟你講，嚇得大夫都哆嗦，拿那手，他說胡先生，您這血脂太高了，不能再這樣了，您什麼原因？我說您說什麼辦法？得增加鍛鍊。鍛鍊，明白了。一九九八年開始跑步，在座諸位沒有像我那麼跑步的，我真幹，我學佛我真幹，我當時鍛鍊身體也真幹。一個禮拜三次，我這個副總今天來了，你可以問他，一九九八年一個禮拜三次，一、三、五每天跑一萬米，室外，不是跑步機。四百米的跑道我得跑二十五圈，一個小時零十分鐘，鍛鍊，血脂下不來。說血脂下不來，得了，吃減肥藥，脂肪太多了吃減肥藥，叫賽尼可，英語叫什麼名字我不知道，反正吃完了以後就老拉油，女同志的衛生巾老得戴著，因為它不知不覺就流出來了，弄到褲衩上，坐得那兒都是。餐廳一吃飯，一起來一看板凳上一塊油，真不好意思。家裡阿姨刷廁所都說，你看胡先生上完的廁所真難刷，黃黃的一層油。血脂下不來，人還特難受，叫物理療法，這招都用了，土招、洋招都用了。身體特別差，甘油三酯、低密度脂蛋白、膽固醇高得都嚇人，而且還有脂肪肝、高血壓，這病全有。我是二〇〇七年開始吃素，

二〇〇八年年初春節，說話一年多了，我去檢查，指標全都正常。這大夫就說你怎麼全正常了，你幹嘛了？我說我什麼也沒幹。你是不是增加什麼鍛鍊，打高爾夫？我說沒有，就是平時在辦公室繞繞佛，而且還是順時針的，而且那個運動連汗都不出。他說那你是怎麼？我說我就是吃素。我說您再給我看看B超，脂肪肝還有嗎？超了超說，不明顯了，可以說現在就沒有了。你看脂肪肝都沒了。過去那大夫嚇唬我，說那脂肪肝一旦得上就不可逆。你看，可逆了，沒了，脂肪，也不知道為什麼，就是一吃素。

二〇〇九年我花多少錢請客？四十一萬七千，五十萬不到。二〇〇六年二百八十萬，二〇〇九年四十一萬七，生意上漲了百分之四十六。原來我，我今天是沒帶來，我原來那個agenda，我那個日程表，滿滿當當的，中午跟誰吃，晚上跟誰吃，週末跟誰吃。我這二〇〇九年一翻開這一篇，基本上全是同參道友吃點飯聊聊天，很少有應酬，幾乎晚上不應酬。中午應酬再也沒有那十個人、二十個人在一起，吃得酩酊大醉，沒有了。而且都是開發商請我吃飯，說胡先生，您現在名人了，見您一面也挺不容易的，最近領導班子有點不團結，鬧點意見，您看您什麼時候有時間，我們請您吃頓飯，地點你挑，吃什麼你定，我們請您，你出來跟我們說說，再不見您以後就見不著了。我說是，我會很忙，我說。人家都請我吃飯，你說君子樂得作君子。然後吃完飯以後，爐子的事您放心，胡先生，這個道理我們都明白了。吃完飯幹嘛呢？給人講因果，給人講積德，給人講健康，給人講孝親尊師，不是抹眼淚的就是哈哈大笑，別提多愉快了，那飯吃的。過去可不行，過去全是賣爐子，王婆賣瓜自賣自誇，然後就詆毀競爭對手，說這家不行，那家差勁，要不然就是騙用戶，說我們這個爐子怎麼怎麼好，怎麼怎麼省氣，怎麼怎麼暖和，喝了酒，說瞎話唄。

今天鍾茂森博士說功過格我特慚愧。功過格，我跟老和尚學佛以後我真做過功過格，我沒把《弟子規》這一百一十三件事都寫上，我也更沒寫《感應篇》，那我那功過格一天得四、五十頁，我犯的錯誤。我就說瞎話、發脾氣就兩條，我的功過格一天，我剛開始從這下手。大家知道那時候我沒學傳統文化之前我這一天說多少瞎話？一百五十六句。早晨七點鐘起床，到晚上十一點鐘睡覺，這十五、六個小時，一百五十六句，一百五十六句平均到每個小時也得十句。十句，六十分鐘，六分鐘就得說一句，多累！不容易！說瞎話。不信你試試，六分鐘讓你說句瞎話，你們新加坡朋友你別笑，因為你們不說瞎話，你們不知道說瞎話那個苦，說完就後悔，因為最後你對不上，你昨天說的跟今天說的，喝酒前說的跟喝酒後說的完全不一定。客戶非常討厭，客戶見我就說，胡先生，咱們今天吃飯，喝酒之前先把事給說了。我說為什麼要喝酒之前？喝了酒您就不認了，咱們喝酒之前先把正事談談，咱們做個記錄然後咱們再喝。為什麼？他有這經驗，喝了酒答應的價錢第二天就拉抽屜了，就不同意了，就這個。

所以二〇〇九年四十一萬七千，我個人花了多少錢？花了一百九十萬。大家就會問，一百九十萬減去四十萬，您老人家還花了一百五十萬，這一百五十萬你花在哪兒了？做好事，非常愉快。員工生孩子了，咱們給點錢，算我的支出，然後員工孩子要上學，北京上學貴，得選擇學校，一個孩子上學得拿三萬，這個我掏了，員工的母親住院，住院檢查，我掏了。我這成天上班，我不是沒事嗎？沒事我就各部門串，跟大家聊天，看看有沒有用錢的地方。老和尚說不捨不得，我這先捨在員工身上，一百五十萬。捨了以後，大家說，特別是做生意的人，我很多生意上的朋友，覺得挺緊張的，說我跟您接觸完了以後，真像老和尚說的，拳不離手，曲不離口，三

句話你就不離開本行，老讓我們捨捨捨，能得嗎？我捨。我說能得嗎？信為道元功德母，成功的媽媽就是捨，知道吧？不知道。不知道，我說我這有個真實的例子。

我有個總工程師，人是張家口的人，在北京給我幹，一九九九年就到我公司，到今天十年了。外地戶口，在北京上學不行，從小學上初中，得選擇學校，得借讀，因為你不是北京的戶口你不能上北京的學校。我現在時不時的經常跟員工一塊吃頓早飯，了解了解他們的狀況，平常白天他們都忙，我去念經了，他們都出去忙去了。我了解到了，他的女兒今年要上初中，外地戶口，理論上他們不接待，除非得有人得有關係，打了招呼，他的女兒才能上學。這個關係我有，吃飯了解了，了解了以後，我就跟他說，我說得了，這個事你誰也別找了，你就找我吧，我來給你幫忙。你聽信兒，把你孩子的簡歷，叫什麼名字，什麼時候生日，想上哪個學校你告訴我，給我發個短信，我給你辦了。他發過來，我也給他找了朋友幫了忙，我就給忘了。到了六月份，六月底就截止報名，我又吃早飯碰到他，我突然想起他的女兒的事，我是找了人了，我認為已經辦成了，實際上沒有辦成，沒接到通知。我當得知這個消息之後，他是非常不好意思，他說：胡總，算了吧，別給您添麻煩了。您說這員工多好的人，我說，當時我一句話都說不出來，為什麼？大家知道嗎？「凡是人，皆須愛，天同覆，地同載」、「事諸父，如事父，事諸兄，如事兄」。你胡小林天天外邊吹牛，你落實《弟子規》。我的老大，大兒子在加拿大，今年考研究生，最後考到了美國電影音樂學院，AFI，American Film Institute，美國電影音樂學院，學編劇。我一比，我覺得我有差距，我這個老大兒子沒接到入學通知書的時候我特別緊張，因為他只報了三個美國的電影學院，要考不上怎麼辦？二十四歲了，我真的

特別著急，幾乎每天打電話詢問來通知了沒有，面試了沒有，有什麼消息沒有，為什麼我員工這個女兒上學我就沒有像我兒子上學這麼著急？我兒子上不了學他還有一個好爸爸，有錢！他可以回中國接我的班，做生意。人家這個員工外地來的，他的女兒要上不了學就得回農村去，出路跟我兒子沒法比，我從這點找到差距。我說我沒有把他看成我的親兄弟，我就在佛菩薩面前我就跪下了，我說弟子太差勁了，這麼好的一個員工，跟了我十年，這麼重要的事，孩子上學，過了這村就沒有這店了，明年再上就晚了。我怎麼就兩個多月我就沒給人解決？你看差距，不一樣，沒有平等心，我就覺得我這境界太差了。

我一想，得了，今兒《無量壽經》我也不讀了，我就給領導打個電話，我說那事您給辦了嗎？他說行了行了，你的事真多，幫你做生意，還得幫你解決孩子上學的事。我說大哥，今兒我給你立下軍令狀。你別說了，我開會。我說我現在就到您辦公室去，我堵著你。見了面我跟他說，我說大哥，從此以後我再也不找你幫忙做生意了，您只要把這孩子解決了，讓她上學，我說我現在學了佛，學了傳統文化，我兒子現在上了研究生，我的員工上不去，我又不是沒有能力解決，您就是舉手之勞。我說大哥，這有一本《了凡四訓》，善有陰有陽，大哥您積陰德，您的子孫可不得了，祖宗有德，兒孫享福，大哥，而且您的名字我不跟這員工說，您世世代代您的後代都享您的德行，大哥您好好看看。他說真有這事？我說可不真有這事，大哥您看看《了凡四訓》，不騙人的，印光老和尚推薦的，積陰德！而且這是農村孩子，您不幫她，她一點辦法沒有，掏錢都上不了學。行了行了，回去吧，我給你解決。解決了，解決完了以後總工程師特別高興，給我發了一個短信說，我攜全家給您老人家鞠躬，希望您老人家壽比南山，福如東海，我這個農村的子來

到了北京，得到了您的關照，今天我們接到首師大附中的入學通知書了。我特別高興，我就出去給他打了個電話，他在外區，我們有內區、外區，我找到他，都繳了錢，我一聽突然提醒我，外地學生上北京學校要繳三萬人民幣。我想起來，得了，這不是錢有去地了嗎？我就跟公司財務說，我說給那個誰三萬人民幣，就算胡叔叔出的這筆錢，給她選擇的學校。他接到這錢他受不了了，您幫我找學校就不說了，您那麼大的老闆，您還幫我出錢，而且我是您公司的員工，本來不需要您，您從咱們勞動合同上來講您不應該幫我忙，您不幫我忙是可以的，後來就把他女兒給我寫的感謝信就送到我辦公室，流著眼淚說，我什麼都說不出來了，我只能把這封信給您，您看看孩子說的話。

我給大家讀讀這封信，她說：尊敬的胡伯伯，您好。首先祝您工作順利，壽比南山，事事順心。我是您的員工付占江的女兒付佳，衷心的感謝您對我莫大的幫助。由於外籍戶口的緣故，對我上初中造成了一些困難，您在這時向我伸出了援助之手，幫助我找到了合適的學校，我不知該怎樣表達對您的感激之情。俗話說「送人玫瑰，手留餘香。」您積德行善、樂善好施，在今後的日子裡，您更會多財多福，萬事如意。滴水之恩，將湧泉相報，今後我會以我的學習成績來報答您對我的恩惠，不會辜負您對我的期望。我會以您為榮，做一名孝敬父母，積德行善，遵循《弟子規》教誨的好孩子。祝您生活美滿、事業順心、健康長壽。此致敬禮。付占江之女，付佳。

什麼叫報佛恩？什麼叫報老祖宗恩？這就是。佛要我們做什麼？他什麼都不要，久遠劫就成佛了。這個孩子長大之後，她對道德的力量，她對傳統文化的認知，她對佛菩薩的感恩之情，我做出來的，這是真的佛弟子，讓眾生對佛法生起信心，對道德生起信心。

老和尚經常說，做好樣子，把傳統文化做出來。我很多朋友說，那您不就是當傻小子唄，花錢唄，那還有什麼？這不是掏錢嘛，您要給我三萬，我也給您寫一封感謝信。你說這人，跟我較勁，那你賺什麼便宜了？他還是你的工作人員，本來他的工作就應該幹，對吧？你給他開這份工資，你不解決他孩子上學，他不也得幹活嗎？我說大哥，一分忠誠等於一百分管理，懂嗎？這人忠了你你還用管嗎？「幽須鬼神證明」，就這個付總，付占江，八月份給我打個報告，孩子解決了，心情好。胡總，我們公司壁掛爐的煙管在四川買的，這一個彎管一米長，再加上一個九十度的彎頭，現在進價一百二十二元人民幣一套，我在網上找到另外一家，在寧波，浙江省，一模一樣的產品，八十八塊錢一套，每套省三十五塊錢。我們一年要三萬台爐子，一萬套我省三十五萬，三萬套一百萬，他說我要去寧波考察一下，我把樣品帶回來，如果能用我們就決定採用這家的煙管，每年能給公司省一百萬人民幣。

我就找他談話，後來成了，就買了這家煙管，一模一樣的東西，冷拔鋁，鋁，冷拔出來。我說你賣了十二年爐子，你怎麼就沒有發現這個煙管？胡總，我要不報答你，我們家那口子饒不了我！我說為什麼？她天天就說，胡總這麼大的恩情，你想想，你出出主意，給公司省點錢，給公司多創造點利潤，對吧，咱們怎麼報答人家胡總？逼得沒辦法，我就上網查。他有積極性了，他跟你有感情了，他知道你真向著他。這人有積極性跟沒積極性差遠了，談戀愛的時候跟結婚的時候可差遠了，這咱都有體會，熱戀當中那什麼勁頭？結了婚有了孩子就吹吹了，該幹什麼幹什麼吧，對吧。所以這個員工他就有了積極性，他跟我熱戀，他跟公司熱戀了，他變著方法要給我省錢。你說我花三萬人民幣，給他解決了一個孩子上學，人家給我一年省一百萬，君子樂得作君子，我拿三萬塊錢我能買來這

封感謝信，我還給公司省了一百萬成本。原來我對公司員工那哪能這樣，我在講席當中給大家匯報過，這一年不摔十二把手機那不算過年，每個月得來一部、兩部的，我那抽屜裡全是廢手機的電池、充電器什麼的，都是過去發脾氣摔的。我今天副總來了，大家可以核實一下，光衝他摔了多少部手機，大家可以問一問。你看，咱們這個又省了錢，還美名天下揚，這孩子還感激我，又給佛菩薩做了證明，又報了師恩，你說何樂而不為？你說捨能吃什麼虧？得大便宜。

古聖先賢的教育真實不虛，我給你做證明。公司的生意額，五大指標，包括我的應酬，上來了，全面改善。然後我的人事行政部，我來之前，我說二〇一〇年得有新氣象，我這外邊成天吹牛，甩著腮幫子，跟這兒說企業落實《弟子規》，員工得不到真實的利益不行。人家說你胡小林不真幹，企業員工認同嗎？咱們學傳統文化。我說妳這個人事行政部改名送愛心部，不能叫人事部了。她說為什麼？妳那雙眼睛，她原來到我辦公室老是，胡總，今天請你簽個過失單，簽個書面警告，簽個口頭警告，簽個罰款，全這個，我說這個以後我不簽了，妳要簽妳簽，妳下地獄，我要去西方，妳甭害我。她說那公司的規章制度還執行不執行？我說老和尚說了，感化！感化，不明白嗎？如果出現問題，《了凡四訓》怎麼說的？「皆是己之德未修，感未至也」。出現了問題是你品德不夠，你的感化不到家，「行有不得，反求諸己」，員工沒問題。老和尚說了，外邊沒問題，問題出在我們這兒。我們能不能樹立這個堅定的信念？送愛心部。我說我可閒著沒事，我們公司這六個部門，我天天轉，什麼時候我發現公司員工有困難而妳沒有發現，我對妳的考核不及格。天天到我辦公室，員工有什麼困難嗎？胡總，沒發現。沒發現就是錯誤。花到什麼用錢的地方嗎？公司也不能亂花錢。不可能亂

花錢，這個五濁惡世，這個眾生這麼苦，一百多個員工再加上他們家裡的親戚、朋友和兄弟姐妹，怎麼可能沒困難，那不是成西方極樂世界了嗎？我就逼著她。後來到我辦公室，她說胡總，您別再逼我了，逼得我直哆嗦。我說不行，九月份以前一定要啟動我們已經建立很長時間的愛心基金，我們每個月我拿出錢來，我們大家一塊拿錢，隨分隨力，成立愛心基金。員工有困難，我們採用兩種方式，一個是資助，不要錢，給，再一個，是借。我說九月份必須得用，下死命令，不用不行。如果說員工都沒有困難，妳就用這個錢，我說。她說我也沒病，我怎麼用這個錢。我說妳自己找點病吧。九月份真就有事來，我這給大家讀讀她寫的一個內部通報，非常感人。我這眼睛不太好，因為太多了，好人好事，老翻不到那篇。

人事行政部通報，那時還沒改成送愛心部。致全體員工：關於公司已經正式啟用愛心互助基金的喜訊。事宜：我司於二〇〇九年正式成立愛心互助基金，在這不到兩個月的時間中，我們的愛心互助基金管委會的委員們，每天都在自己的身邊尋找我們需要幫助的人和事，公司領導也多次的關心詢問過我們，（其實不是詢問，給壓力），讓我們用真誠心去發現員工的疾苦，讓我們用愛心去幫助他們。現在我們高興的通知大家，我們的愛心互助基金已經正式啟用了。公司的保潔員（打掃衛生的）文碧秀阿姨，因二〇〇九年十月底生病，檢查費、手術費、藥費等共用了一千八百多塊錢，十一月份還要去復查。文阿姨與丈夫每月的收入，除了開銷、支付孩子學費之後，所剩無幾。文阿姨的身體狀況不好，而且家庭收入不高。文阿姨生病期間我們去她家裡看望她，文阿姨一家就生活在一間十幾平方米的房子裡頭，雖然天氣已經非常冷了，但是床上只有薄薄的被褥，也沒有取暖的設備，家裡基本上沒有什麼電器。由於生病做手術所產生的費用，讓原本就不富裕的生活更加雪上加霜。故

公司資助文碧秀兩千元，請文阿姨安心養病，好好調養身體。兩年多來傳統文化的學習，在每個員工心裡都播撒下了愛的種子，在員工之間建立了一座愛的橋梁，是員工之間愛心的接力棒，每位員工的點滴愛心都將化成一縷縷陽光，匯成一股股甘泉，給需要我們幫助的人予無限的力量。愛心互助基金管委會董事長胡小林。

這逼著她啟用。這是個打掃衛生的阿姨，我們用這個愛心基金。三年來像這種好事層出不窮，所以我一直生活在一個愛的世界裡頭，這是我從來沒有預料到的，學傳統文化會給我們帶來這樣一種好的效果和好的後果。各位老闆，如果在座諸位有做生意的老闆，如果你生活在這樣一個企業裡面，又能掙著錢，又能得到愛，天底下還有比這個更殊勝的生活安排嗎？而且我從二〇〇八年開始，每年一千四、五百萬的行政經費一律不簽字了，老和尚跟我說，該是你的就是你的，那個報銷條送給你審了，你審什麼？你是批是不批？批，你簽這個字，你為什麼批？不批，你又為什麼不批？你都不知道。而且你命裡這一輩子掙多少錢、吃多少飯是定數，這哪是你審一個報銷條審出來的。我一聽這個，明白了，我再也不幹那傻事了。你們各自為政，各部門自己報銷。今天我把這副總帶來了，他當時的報銷得我簽字才能到財務領錢，現在他一人簽字就能領錢，他想領多少他領多少。我那財務就找我說，胡總，這萬一他要領多了？我說領多了就是我前生欠他的。她說那要不是你欠的？我說不是我欠的我就捨，捨就得，怎麼都好。而且我說他東邊偷走了西邊它就來，它如果是我的。如果他偷走了，東邊偷走了西邊不來，那錢就是災，那叫凶財，不該是你的。明白這個道理我那桌上再也沒有報銷條了，誰都不找我簽字了，都到財務部，你們自己看著辦，你們簽了字、填上表，你們就去領錢。大家會說那你桌上剩什麼？老和尚給我的傳真，湯恩比教授發表什麼言論，老和尚在台灣的重

要講話，各地同修給我熱情洋溢的信。辦公室的地板放的是什麼？山西寄來的小米，東北寄來的蘑菇，大連寄來的香油，浙江寄來的茶葉。每天一上班，不是山東送來的蘋果，就是新疆送來的葡萄，就這個。東西多了真不好辦，吃不了就壞了，你說原來我一做買賣的，我哪遇到過這個待遇！君子樂得作君子。

三年我們累計出書、出光盤多少錢？老和尚說捨得，不捨不得，三年，不算我自己的支出，公司安排的，二〇〇七年，學傳統文化第一年，我們拿出二百二十五萬四千刻製各種法寶光盤，二〇〇八年拿出八百一十八萬，二〇〇九年去年拿出六百五十萬，三年累計一千六百九十四萬。大家別鼓掌，我的壓力挺大。我今天中午跟老和尚吃飯，我說我去年這一年就比二〇〇六年這一年多掙了四千六百五十五萬，我這三年才花了一千七百萬，一年多掙四千五百萬，我三年才花了一千七百萬，我這欠阿彌陀佛欠太多了，我說老和尚。我想起老和尚跟我說在公司要落實家道，我掙了錢幹什麼去？我想起來了，我在北京郊區我買一塊地，我落實老和尚企業落實家道這個理想，蓋一個養老育幼這麼一個基地，把我員工的爸爸媽媽接來，信基督的，咱們蓋個教堂，信佛的，咱們弄個念佛堂，咱們再蓋個幼兒園，恢復企業的家的功能。家業，咱們就是賣爐子，家規，咱們就是《弟子規》，家風，互相團結，挺好。掙這點錢我就準備二〇一〇年我就找地，我就準備蓋這麼一個。爸爸媽媽願意來的我全管，來者不拒，去者不留，一百多個員工。

所以這個錢是我的嗎？不是我的。我最近學佛也有點悟處，我今天還跟老和尚匯報，我說原來我剛學佛的時候，我掙這點錢，我認為那是我的，我的，我在做好事，我要用這個錢積德，我要用我的錢來印法寶。我現在愈來愈覺得不對，你的？我一看完《安士全書》，上面說財主、財主，你是替財作主，那錢不是你的。作主得

要智慧。我就前兩天我來之前，我們那個合同執行部的女孩子找我來，哭哭啼啼的，胡總，別的部門委屈她了，哭了，我再也不跟他們部門合作了，我請你給我調動工作吧。我說姑娘，別著急，坐坐坐，妳跟我說說妳怎麼委屈了？你看幹了那麼多事情，他們也不認可，事情也沒了解清楚就冤枉人，弄得我這一天都吃不下飯，我不願意再見他們了。我說老和尚說一切眾生都是恩人，妳能認同嗎？她說我不認同。我說妳喝水，給她一瓶礦泉水。她說不喝了。我說喝，這杯水妳一定要喝，妳看著我的面子也得喝。她打開這礦泉水瓶她喝了一口。得了，喝進去了是吧？喝了。我說我統計了一下，這瓶礦泉水今天放到妳的面前，被妳給喝了一口，妳知道經過多少個環節嗎？她一愣，她本來到我這來是投訴，我不跟她講這個，六十六個環節，這瓶礦泉水到妳的面前不應該感恩嗎？要沒有這六十六個環節我們連水都喝不著。妳說咱們有多大本事？我們何德何能？行了，胡總您別說了，道理我明白了，回去了，拿著這瓶礦泉水，明白了。所有眾生都是恩人，一個公司的同事那更不用說了。你看政治思想工作就這麼做的，不跟她多解釋，給你講講這瓶礦泉水的來歷。

我跟員工說，我說我原來沒覺悟的時候，用這個錢買奔馳車，坐頭等艙，住總統套，買名牌衣服一買買十幾萬，我說我最近學傳統文化我明白一個道理，這個錢是客戶給我們的，沒有這個錢我們不能養家糊口，不能得以生存。所以客戶就是我們的父母，父母給了你這個錢，你拿這錢怎麼用？他不給你這個錢你沒法用。他給了你這個錢，你來染污社會，你來吃喝玩樂，你來搞自私自利，你來搞貪瞋痴慢，你自己遭惡報不說，所有這些客戶，幫助你的人，都得遭你的報應。為什麼？他不給你這錢成就不了你這個壞事，正是因為他給了你這個錢，你有條件做壞事。所以我們公司今天有了錢

，我跟老和尚說，我說我特別緊張，我從來沒有像今天這麼緊張過，這個錢用不好就把恩人給害了，把幫助我們的這些人害了，這罪過太大了。幫你好心好意，結果你拿著錢搞浪費，搞貪瞋痴慢、搞自私自利、搞名聞利養。你說江本勝博士做那水實驗，那水的結晶跟你的念頭有關，我造這麼大的惡，害了最關心我、最愛護我的這些父母們，我身體能好得了嗎？我的公司能好得了嗎？我跟員工們說，我說我們時時刻刻要想到，是他們在成就我們，也是他們在毀掉我們。一念覺，他們幫助我們成就，一念迷，我們就害了恩人，全在一念之間。所以我跟員工說，不是胡小林小氣，我天天盯著你們，你看今天我給大家帶來這些文件，背面全用過。我說在我們面前的這支筆，這張紙，都是恩人給我們的，我們如何使用它？關乎於存心，常存此心，《了凡四訓》上說，功德無量。不是說你有多大本事，我有多少錢，我幹了多少事，我才有功德，節約，想到恩人，常存此心，功德無量。修功德在哪修？就在當下，就在你這支筆，就在這張紙上。所以我說現在如果我胡小林有了錢，做了好事，學了傳統文化，我吃了這口米，我喝了這口水，我穿了這寸布，我用來弘法利生，用來幫助老百姓，幫助眾生離苦得樂，種這糧食的農民兄弟有功德了，織這個布的紡織工人有功德了，就包括新加坡航空公司，送我來的航空小姐也有功德了。遍法界虛空界是一個自己，所以我現在時常提起這個念頭，每當我做一件壞事，起一個惡念的時候，就像《了凡四訓》上說的，「一心懺悔，晝夜不懈」，得大利益，對不起恩人，對不起釋迦牟尼佛，對不起老和尚。所以公司三年來學傳統文化，我昨兒跟老和尚匯報，已經進入到第二個階段，三年我們基本上，這三年的時間基本上是用來斷惡修善。這三年我們知道了什麼是惡、什麼是善、什麼是邪、什麼是正、什麼是是、什麼是非，這個階段基本上可以說取得了階段性的成果，

下一階段我就要領著員工踏入第二個光輝的歷程，破迷開悟。第三個階段，我退休之前我要把那些有善根的、有福德的、珍惜因緣的，給他們領到轉凡成聖這個階段，跟我一塊去西方極樂世界。

不過企業落實《弟子規》有一個瓶頸，第一個先是懷疑，這個階段我遇到過，不相信。怎麼讓人相信，怎麼讓家人相信，怎麼讓同事相信，怎麼讓朋友相信？你自己要做，真幹。我那銷售部經理來了，「凡出言，信為先，詐與妄，奚可焉」，他手底下一個人小張跟我匯報，胡總，招投標最後一輪了，就剩兩家了，我們和另外一家，我要向您請示一下，我覺得《弟子規》說得不對。我說為什麼？我覺得《弟子規》說的「凡出言，信為先」，跟「人有短，切莫揭」有矛盾。我說有什麼矛盾？他說這一家，上次有一個項目我們碰到一起了，開發商招投標文件要三百升的水箱，爐子要帶水箱，他報招標文件的時候報了一百二十升，欺騙開發商，供貨的時候水箱裡頭沒有銅管，換句話說，沒有加熱的功能，這完全屬於騙標，他中了標。這次我能不能跟這個開發商，把他們在上一個項目上做的這個事說出來？胡總，只要說出來，下個禮拜這一千一百台爐子我就能簽回來。一台爐子掙一千塊錢，一千一百台爐子掙一百一十萬。各位朋友，這個時候做為老闆最是較勁的時候，你一點頭一百一十萬就簽回來了，你要是說不點頭，那恐怕還要進入到下一輪招投標，下一輪招投標，可能你又得降價。他說我能不能說這個事？我說不能說。他說為什麼？我說《弟子規》上說，「人有短，切莫揭；人有私，切莫說」。他說「凡出言，信為先」，不是說人家要問到我這個事我就應該給人說實話，這不就矛盾了嗎？我說一點兒都不矛盾，圓融的，「凡出言，信為先」也罷，「人有短，切莫揭」也罷，有一個最高的原則在《弟子規》裡頭，你找到了嗎？他說不是這一百一十三件事都平等嗎？是平等，有個最高的原則，找

到了沒有？沒找到。「凡是人，皆須愛」。你「凡出言，信為先」，為什麼？因為愛人。「人有短，切莫揭」，為什麼？因為愛人。你愛這個競爭對手嗎？不說話，回去吧，「凡是人，皆須愛」。「將加人，先問己」，我們願意別人揭我們的短嗎？他說不願意。我們有短嗎？有。多想想自己的短處，少看別人的短處，師父說了，這心就像一個杯子一樣，你別老往你那心裡裝那個垃圾，你老染污你的心靈。這一百一十萬我不要了，誰愛要誰要。他說為什麼？師父說了，是我的它早晚得來，不是我的永遠拿不到。既然是我的，我幹嘛用這種偷雞摸狗、詆毀別人不正當的方式，不合情、不合理、不合法的方式得到？我憑什麼！我說我不幹這傻事，你也別幹。這銷售員出去以後跟同事說，這胡總真吃錯了藥，這傢伙跟錢有仇，這一百多萬就掙來他就不掙。這就是決心，我們要給底下的員工、要給我們周邊的同事和朋友做出這種道心的表現。

很多朋友問我，他說窺基大師出家的時候叫三車法師，還帶一車女人，濟公和尚又喝酒又吃肉，今兒你胡小林怎麼這麼持戒？持戒持到這種程度，都已經快出了毛病。我說老和尚說，修行人、佛弟子在世間不為自己，「隨眾生心，應所知量」。窺基大師、濟公和尚那時候人們死在戒條裡頭，持戒為自己，持戒變成了執著，沒有放下，所以他們做一個示現，讓我們要放下戒條。今天末法時期，強調自由、民主、平等，強調以人為本，今天眾生最缺的是什麼？缺的就是戒。你胡小林，你是可以喝點牛奶，你是可以吃點雞蛋，不行，代眾生苦供養，就要做到。今天有人能做到，有錢不敢為自己，有錢就為眾生，報師恩！我現在就跟員工說這個。員工說：胡總，您這境界真的是佛這麼教的嗎？我說真的，我最近看師父《修華嚴奧旨妄盡還源觀》，代眾生苦供養。你們這好傢伙，外邊的微波爐裡一會兒熱帶魚，一會兒熱紅燒肉，你問我覺得聞了香不香

？我說當然香了，我就認為你們每天在給我出考卷，看我胡小林動不動這個心？煎帶魚、紅燒肉，我如如不動，這個考試我能及格。

說去年中秋節九月份送月餅，不是到了破迷開悟的階段了嗎？第一個階段，斷惡修善的時候，首先是沒信心；三年，大家有信心了，覺得傳統文化絕對真實不虛，公司上上下下取得了一致，老闆變好了，公司員工待遇提高了，工資漲上來了，而且各種愛心基金、互助基金，我一百多個員工，我一年光我這用在員工身上就一百五十萬，平均每個員工一萬五，你想想看，佔他們工資總額的，我一年工資才三百萬，我拿出一百五十萬，相當於工資總額的一半，我另外加上去。這員工肯定感嘆得到真實利益了。《無量壽經》上說，「惠以真實之利」，真實，人民幣一百五十萬，愛心基金，白給，對吧，學傳統文化，第一階段是懷疑。

第二個階段就是內部的分裂和對立，為什麼？有些人學得好學了，有人學了沒做到，公司內部開始有對立，開始批評人，人家蔡老師講的，身上背幾把劍，拿這個劍砍別人去了。部門互相之間鬧意見，員工互相看不起，不是你指責我就是我批評你，這是學《弟子規》我的經驗，第二大瓶頸。不學《弟子規》還行，同流合污，學了《弟子規》以後，搞上對立，你看都落在煩惱裡邊，不是同流合污就是對立，凡夫！《地藏經》上說「閻浮提眾生，舉止動念，無不是業，無不是罪」，真的，學《弟子規》都學成這樣。到我這來，批評這個批評那個，今天自己做好了驕傲了，看那個不順眼，看那個錯了，你看我這當老闆的就得觀察這個現象。所以我去年五月二十二號在馬來西亞我講了「走出學佛的誤區」，我就是這樣。我這學了《弟子規》，我媽媽、我爸爸都不願意跟我吃飯，大家都看過我那個盤。我一回家，我媽媽說：那誰？小琴、小秀，把咱們家那肉和酒都收起來，好傢伙，日本鬼子要來了，學《弟子規》的

回來了，把那個肉和那酒都送到底下冰箱、地下室封起來，可了不得了，這《弟子規》，添多大麻煩。因為什麼？我一看他們有酒有肉我就批評他們。媽說兒子，以後你回來早點通知，咱們家也做做準備。我說做什麼準備？該收的我們收收，省得你回來這兩小時怪不舒服的，怪堵得慌的。我說你們別吃不就完了嗎？南北極都快融化了，都到什麼時候了，你們還吃，吃吃吃吧你們，就這三寸舌頭，吃之前你們不知道什麼味道，到肚子裡頭就爛，你們就不給孫子留點東西嗎？我媽說你看胡小林你學了《弟子規》，這《弟子規》是什麼東西？這什麼東西幹嘛的？把胡小林教成這樣，你還不如學《弟子規》之前，你還跟著我們一塊兒吃點喝點，今天你往這一坐，兩個眉頭一皺，我看你我就胃疼。你看對立了，自己做好了。所以《了凡四訓》上怎麼說？「勿以己之善而形人」，千萬不能因為我們做得好，用我們的好來跟人家比。

公司第二階段，斷惡修善的第二階段，就出現了這種比的現象，比就是分你分我了，就是對立，對立下邊就有鬥爭，鬥爭就不團結。這個時候我就緊緊的跟我的中層幹部在一起正式講「依報隨著正報轉」、「心現識變」、「行有不得，反求諸己」、「一切法由心想生」，正是講這的好時候。我就領著他們順利的解決了互相之間鬧對立，因為什麼？都是我的幹部，因為我的幹部都學得不錯，中層幹部，到我這來跟我反應情況。反應情況，我就給他們講這個，佛是怎麼說的，什麼是自性，自性變現的，除了自己之外沒有別人，有別人也是你。江本勝博士做的水實驗，我們的心念惡，所以我們感得員工惡，我們自私，所以感得員工自私。過去我們可能也有對待聖賢人教育不尊重的地方，跟別人搞對立，所以今天我們感得員工來報我們，報完就完了，別跟別人結怨。像這麼殊勝的教育，你從哪方面說都是圓融的。

你看人事行政部經理，去年我們送月餅，原來我們送月餅，我今天跟老和尚匯報，送月餅送順風月餅。什麼意思？誰對我好我給誰送月餅。你看我的客戶給我合同了，稅務局的幫助我了，公安局的給我們維護治安的，這些朋友，咱們說叫增上緣，善緣，我這送月餅。去年中秋節之前我那人事行政部問我說，胡先生咱們還送月餅嗎？我說今年不送了，這月餅過度包裝，太浪費了，吃不了幾塊，那包裝太豪華，咱們不浪費。後來她走了，走了我一想，不送月餅，這月餅是團圓，傳統。而且現在中國中秋節放假一天，這是弘揚傳統文化大團圓、團結的好時候，圓滿的好時候，與人為善的好時候。我又給叫回來，我說得送。她說行，送，馬上各部門統計要送多少月餅，報到您這您批一下。我說各部門愛送誰送誰，我一律不管，我只管四種人的月餅。她一聽一愣，她說您管哪四種人的月餅？

第一個，我們創辦公司十二年以來，不愉快離開公司的員工，你把單子拉出來，我們要送月餅，不愉快，炒掉了，吵架了，而且還有到勞動局告我們的，走仲裁的，到法院的，有糾紛的，這種員工妳統計一下多少人。單子拉出來，三十五個人，包括司機、祕書，各部門經理都有不愉快走的，跟公司結了怨的。我說，就是我這送愛心部經理，我說妳拿個筆拿個紙咱們寫封信，我說我值此中秋佳節之際，攜公司全體員工一百多人等鞠躬謝罪，過去沒學聖賢文化，得罪了你們，傷害了你們，今天我知道錯了，因為我學了，希望你們別再計較，我現在知錯改過，我們共沾法喜。值此佳節之際，我給你們送幾盒月餅，給你們送蔡禮旭老師的「幸福人生講座」，鍾博士、周泳杉、老和尚的「和諧拯救危機」。這是我的手機電話，你們有困難就是我的困難，公司永遠不會忘記你們曾經在這工作一段時間，對公司的奉獻。「恩欲報，怨欲忘；報怨短，報恩長

。」末學常慚愧胡小林鞠躬頂禮。

所以三十五份月餅送出去了，她打電話，回來哭了，真冤枉。我說妳冤枉什麼？我說怎麼送月餅哭了？我說妳為什麼哭？你說多不懂事，我說妳先說好的，有沒有好的？有好的，說公司怎麼這麼好，老闆還想著給我們送月餅，我們離開公司這麼多年了。我說妳覺得怎麼樣？心裡別提多舒服了，我覺得這一天沒白過。我說得了，妳今天心又不平了。我說還有？還有罵公司的。罵公司什麼？裝什麼孫子，你瞅你們公司那德行，今天你們學好了，你們黃鼠狼給雞拜年，沒安好心。給人送月餅挨了一頓罵，到我這哭來了。我說妳坐坐，破迷開悟的機會到了。我說《了凡四訓》上說，父母無辜被惡名者，子孫往往驟發，妳有女兒嗎？有。以後妳女兒考上清華大學，當上共和國的部長，我一點兒都不覺得奇怪。她說為什麼？她媽媽送月餅無辜遭到人家的惡名，遭到人家辱罵，以後妳的子孫往往驟發，「陰陽之際微矣哉」，給女兒修福了。馬上就笑了，真的？我說真的。《了凡四訓》學了三個月你沒懂嗎？這句話。我說第二，天底下還有比送人家東西、送法寶更好的好事沒有？沒有。沒有，妳幹這麼大的好事都遭人家罵，妳要不幹這好事？重罪輕報，知足吧，以後你不得癌症，出門不撞車，老公沒外遇，我絕對相信。她說胡總，您等等，您等等，您怎麼愈說愈玄了，這跟我們老公找外遇？我說絕對的，有福的太太怎麼可能老公有外遇？妳修了大福報，幹了好事還遭人家罵，消業障、修福，女兒沾光，老公身體健康。那行了，那我就不跟他計較。我說不能說不計較，不計較這境界都不行，要感恩知道嗎？我說妳今天上了一天班，妳沒白來！她說您什麼意思？我說妳這一天班，這八小時妳白來了嗎？消了業障、積了德，兒女以後往往驟發，妳也都得到了，誰給妳帶來的？不是罵妳這個員工帶來的嗎？所以要懷著感恩的心。他不來這，

我說他罵妳，多大歲數了這個員工？三十七了。我說他容易嗎？三十七歲，爸爸媽媽把他養成這麼大，吃飽了喝足了到這來罵妳，幫妳消業障，最後他下地獄來成就了妳的境界，妳不得感恩！我胡小林好長時間就沒人罵，我這業障就消不了，別提我多羨慕妳了，傻丫頭，知足吧。她說這是佛門這麼看嗎？我說就這麼看，大恩人。我這兒有個佛像，上炷香功德迴向給他。得了，明白了，磕仨頭，功德迴向罵她的那個員工。我說知道了吧，常存此心，功德無量。你看通過這一個送月餅，她哭著進來，帶著問題、帶著委屈，這麼一解釋，心開意解。

我很多朋友問我，他說胡小林你學佛了，你在公司還幹什麼？我說我幹什麼，我反正現在不賣爐子，我也不管銷售，公司的管理我也不管，我說我特別忙。您忙什麼？我忙布道！我忙弘法！遠公大師一百二十三個人念佛，個個成就，我說我這一百多個員工，我現在一點消息都沒有，誰能成就不知道，差距太大了。遠公老和尚我差太遠了，我要把我這一百多個員工全帶到西方，多不容易！我說《了凡四訓》學習了，掰開了，揉碎了，天天跟員工就這些問題討論，給他們講，怎麼看待這些問題，怎麼面對仇人。

第二種月餅送誰了？送給競爭對手，原來想都不敢想。我老在市場上跟人家競爭，招投標、簽合同，在招投標的時候就互相詆毀、互相拆台，我到過節了我給他們打電話，我說我是胡小林。胡老闆您什麼事？過節了，送點月餅。您月餅沒毒吧？沒毒，功德林的，素的。胡總，您有什麼事嗎？我說沒什麼事，單位多少人？八十多人。行，我給你送一百份月餅，再給你們送一百本書，一百套光盤，過中秋了，你們也跟我們一塊兒進步。過去咱們在生意場上經常互相詆毀、互相拆台、互相打擊、互相報復，今天我們明白了，原來都是我做錯了，以後再也不這樣了。您要覺得哪個合同好，您

打個電話來，我們讓給你。他說您這當真嗎？我說真當真，軍中無戲言。為什麼？命裡有的，讓，愈讓愈多！他說胡先生，這傢伙，您是在月亮上生活吧？您不是這個地球上的人，特別高興。第二種月餅送給競爭對手。

第三種月餅送給誰？送給那些已經不買我設備的用戶，他第一期、第二期都買了你的，現在他跟別人合作了，他不買我的爐子。我的銷售部經理說這種人你還送，都不買咱們爐子了，你還理他幹什麼？我說有恩沒有？是恩人不是？那是，是恩人就得報。當年人家支持咱們，買咱們的爐子，對我們有幫助，不能忘，這是第一，第二，為什麼人家不買我們的爐子？都是胡小林自私自利，我做得不對。您有什麼做的不對？比如說某某開發商二期不買咱的爐子，你知道為什麼嗎？您說為什麼？人家第一期買了您爐子，人家財務審批貸款有一個程序，可能需要一個禮拜的週期，人家讓咱們提前把貨發到現場，我不幹，我說你不給錢我不給你爐子，我卡著你，你現在買不了別人的爐子，為什麼？你現在已經跟我簽合同，你預付款down

payment，已經給我，對不對？我不給你裝爐子，你買不了別人的。對不起，你不給我錢我就不給你裝，我卡人家。卡人家特別生氣，人家說你看，當時我們給了你爐子，咱們那麼好的關係，今天我們財務審批需要一個週期，就一個禮拜時間，讓你們提前給我裝爐子，你們真是掉在錢眼裡頭，有錢就幹，沒錢就不幹，你們一點意思都不夠，真不夠意思。我說這個開發商是這麼著不買我們的第二批爐子，這能怨人家嗎？我們傷害了人家，人家一直對我們很支持，是我們自己做得狹隘，自己自私自利，導致了今天這種不合作的局面，有人家的錯嗎？沒人家錯。值此佳節之際送上月餅、送上法寶，緩解矛盾，化解衝突。多少家？四十七家，送月餅。這些開發

商都特緊張，說你這個人給我們送月餅什麼意思？我們下邊沒合同了。我不是因為有合同，我就是因為您曾經買過我們的爐子，當時咱們不合作以後，我們現在學了傳統文化，知道自己做錯了，把聖賢人的教育，人和人之間不是利益的關係，是道義的關係，今天我們覺悟了。我們這個月餅是代孔老夫子給您送的，我們感謝他老人家，因為他老人家已經不在了，所以我這月餅也沒地方送，就送給您。這是第三種月餅。

第四種月餅，凡是開發商欠我錢的我給送月餅。我那人事行政部覺得特奇怪，胡總，欠咱們錢的就算了吧，這麼長時間不給，他們就是惡意拖欠。我說消業障這三個字知道不？人做事，事的結果就是業，業就會形成障，老和尚說了，事、業、障，這三個字你別忘了，幫咱們消業，對吧。天底下沒有無緣無故的事情，他能拿咱這麼多錢，不給咱們，這麼長時間，沒還完。《太上感應篇》怎麼說的？到了等值的時候，什麼時候這帳還完了什麼時候這錢就來了，也可能這錢永遠不來，說明還得還不夠。她說胡總，我覺得您這樣經營公司就完了，哪有你這麼理解的。就這麼理解，妳跟著我走吧，一千多天了，吃虧了嗎？她說沒吃虧。妳聽我的，這四種人，不給咱們錢的，跟咱們搞競爭搶生意的，員工跟咱們打官司、罵咱們的，開發商不買咱們的買競爭對手的，貴人，貴中之貴，逆增上緣往往比增上緣還可貴。她說您能不能用形象的例子跟我們講講？我說講講，從北京咱們公司這個辦公樓到西單，知道吧。西單，她說知道。到西單，我讓你走到西單，妳背著一千斤的東西，增上緣就給妳五個饅頭，讓妳吃了有勁，妳好能走到西單。逆增上緣，不能給妳饅頭，把妳肩膀上一千斤的包袱卸成還剩二百斤，都是好人。你這一輩子處事待人接物，在社會上生活，你牢牢記住，就兩種人：一種給你饅頭、給你動力向前走的人，再有一種就是給你卸包

袱，讓你輕裝上陣的人。人人是好人，事事是好事，常存此心，功德無量。明白了。

我跟老和尚認證了，我說這屬於不屬於破迷開悟的階段？老和尚說完全屬於，這就是屬於破迷開悟。這四種月餅一送，誰得最大利益？我得最大利益。確確實實老和尚說的，真幹。我這四種月餅送出去，我立刻覺得好像，過去想他不給我錢我就生氣，想競爭對手我就咬牙，看見開發商欠我錢，一百二十萬的合同只給了我十一萬，三年了。您說您要給了我八十萬，我成本回來，您說您利潤不給我就算了，一百二十萬的合同只給了我十一萬，這種人我還給他送月餅。最後人家那個老闆打電話不接，發短信不回，給我回了個短信：胡老闆，接到您司機送來的月餅和書，我太感動了，我做得太不好了，中秋節之際我向您鞠躬再鞠躬，我錯了。他就會問你，為什麼胡小林，我欠了他三年的錢，我只給他百分之十的錢，他還想著給我送月餅？因為孔子教的，因為孟子教的，因為釋迦牟尼佛教的。那我們就要問了，這些人當收到這些月餅，收到這些法寶的時候，他會對老祖宗、他會對佛菩薩是一種什麼樣的印象？他還會覺得佛法是愚昧嗎？他還會覺得學佛的人很怪嗎？他還會說佛法是迷信嗎？老百姓之所以有這種觀點是因為我們這些佛弟子沒有做好，沒有演好，行有不得，反求諸己。

所以我們今年的售後服務部，時間快到了，只有明天再向大家匯報，售後服務部讓我給改名，改成捨得部，人事部我改成送愛心部。關於捨得部的具體情況明天再向大家繼續匯報，謝謝大家。大家晚安，阿彌陀佛。