

2008年馬來西亞弟子規傳統文化學習營—中國傳統文化帶動
經濟良性發展的經驗分享 企業家胡小林先生主講 （
第二集） 2008/11/25 馬來西亞萬宜國民大學禮堂
檔名：52-311-0002

大家好。下面到六點之前還有一個半小時，上半時給大家談了在企業內部如何落實《弟子規》，首先改變自己，然後改變公司運營，改變公司的管理，改變員工的思想狀況，做的一些嘗試。但是對於一個企業來講，也是最不能迴避的，也是大家最關心的，也是《弟子規》到底在戰場上真刀真槍的時候能不能起作用，它不能迴避在企業有四個關係，第一，做為一個產品供應商，你跟客戶的關係這是利益的關係，你要把客戶的錢掙到你的公司，你要把東西賣給他，第二，每個市場競爭都有競爭對手，你如何用《弟子規》來和諧你跟競爭對手的關係，第三，每個公司都有分包，一個活不可能自己幹，你一定會把活給你下邊的sub-contractor（分包商），你要把錢給他們讓他給你幹活，第四，你這個產品一定有用戶，像我們有很多client，小客戶，一共有十五萬個，我們跟他們的關係是服務和被服務的關係。就是說做為一個企業，在外邊的大環境當中有四個關係要照顧好，我再重複一遍，一個是我們跟開發商的關係、客戶的關係，一個是我們跟競爭對手的關係，再一個是我們跟分包的關係，再一個是跟我們的最終用戶（小業主）的關係。如果《弟子規》在這四個問題上不能解決問題，《弟子規》在這四個領域裡邊如果我使用了以後不能達到預期效果，《弟子規》不靈，只能關了門學，是不是？這是最關鍵的，這是真刀真槍，你敢不敢在生意場上用《弟子規》？用《弟子規》你會不會吃虧？因為《弟子規》讓你包容別人、讓別人、為別人考慮。你競爭對手你為他考慮，

那你還簽什麼合同？客戶你就是想掙他的錢，你為他們考慮你最好一分錢別掙；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。敢不敢用？《弟子規》靈不靈？北京人有句話：是騾子是馬拉出來遛遛。

先說競爭對手。我記得有個例子，在講這個例子之前，《弟子規》上有一條我怎麼也不能理解，「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，這件事情本身你在宣傳一個壞東西，它就是個惡行。「疾之甚」，如果你要是恨大發了，就作下禍根。那你說競爭對手跟我一塊去爭一個標，我不揚他的惡，我揚他善，我這腦子進水了，對不對？我到那去賣爐子去，我老說我這爐子不好，是不是，我老說別人的爐子怎麼好，你雖然沒有焦慮症了，你得了神經病了。所以這一條我是真正從一個例子能體會出來，有一個項目，奧林匹克的一個項目，在北京的北邊，我們共同競爭。有家公司是德國的公司，德國的產品大家都眾所周知，質量不錯，價錢也貴，一般比我們那個義大利的產品要貴到大概百分之三十左右，所以我們在競爭。那時候沒有學《弟子規》，我怎麼做的？我當時那心態就是，因為這家他這個房子賣得特別貴，他用德國的產品是一個賣點叫selling point，你看我這個房子裡邊用的是德國的設備，我這房子是不是就能賣得貴，是吧？所以他選擇了德國產品。我知道，from the very beginning我就知道了，這個項目我簽不成，我簽不成我怎麼辦？緣不具足，要現在來講，自己報一個合理的價格，能簽成簽成，簽不成拜拜，莎叻娜拉，下次再見。《了凡四訓》你讀過了，這個合同沒有，如果是個定數的話，別的合同會來，你幹嘛要在這個合同上害人家？「小人冤枉作小人」。你這一輩子掙一個億，你好好的

，待人謙和，與人為善，你也是掙一個億，你幹嘛這一個億掙到了以後不是傷人就是害人？這一個億掙的有什麼用，完了以後，走的時候還去那不好的地方。所以當時不懂這道理。我當時想，你看這個心行有多惡，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，這個價錢我要簽下來我也做不了，我就是抱著一個搗亂的心態，就是看別人好自己受不了。《弟子規》上說的「勿輕訾」，別嫉妒別人，因為學生他不掙錢，「人所能，勿輕訾」，是吧？其實做生意的人來講，人掙錢，勿輕訾，千萬不能嫉妒，一嫉妒你的心不清淨，你煩惱現前，你就做那個壞事，我就是這樣的。我就難受，我爭了半天最後輸了，買了德國的了。德國這家你知道，大家可能不做生意，就是你在投標的時候，你賣這個爐子要封樣sample，他要封起來這個樣，這個樣子就是你供應我貨的時候，我要拿你的供貨跟你這個封樣比，是不是一模一樣？就是我要的東西，叫sample

test，就是樣品檢測。德國這家為了跟我競爭，頭破血流，價錢大幅度下降，根本就不是他的正常價格，都已經低到他的成本，他供貨的時候他沒辦法，他也為了掙錢，他把裡邊的銅、金屬件換成塑料的，但是他的封樣是標準的產品，金屬件，它的泵、它的管子、它的閥門都是金屬的，但是他供貨的時候出現問題了，塑料的。這一塑料，你想想這個開發商，這個客戶就急了，你等於欺詐，你明明簽的合同賣我的是這樣一種產品，結果你給我供貨的時候你供了另外一種以次充好、偷工減料的產品。

這個事情這個開發商就特別不高興，就在媒體上暴露了這件事情，把這家德國公司就打成了黑名單，說以後我們公司再也不用這家德國產品，因為他不守誠信。我們知道了，就除了放鞭炮那麼高興，好傢伙，終於逮著他一次做假，用塑料的爐子。你想我們平常

打不過德國產品，我們知道這家德國用了次的產品，偷梁換柱的產品，我們就到處宣傳，只要碰到競爭對手，只要有項目，就跟開發商說這家你可不能相信，他在哪個項目上用了這樣的產品，我們還把人家那個項目的工程部經理的電話、人名、地址、用了多少台說得清清楚楚，計算機打印出來，複印好了，哪個開發商都送，揚人惡。你說這個，然後人家這開發商怎麼說，你看你們壁掛爐這行當，全是一幫子小人。這事今天知道了，你是他的競爭對手你說，你要不是競爭對手你能保證你不做這事嗎？他對你就懷疑了。完了以後，這家德國公司就受到了很大的損失，賠錢、退貨，我們是幸災樂禍，該，誰讓你跟我搶？我吃不了我也讓你不好受，給你扔一個死耗子，我看你怎麼辦。沒想到我這邊也出事了，沒過多長時間我們義大利這個爐子的泵為了降低成本，前幾年原材料漲價，它把這個泵的，這個泵是由兩部分組成，一個是泵體，一個是泵的蓋子，它把這蓋子換成塑料的。我的爐子，如是因如是果，你說它這個不爭氣，你換什麼不行你非得換成塑料的，這個冷漲系數不一樣，這個泵一轉起來以後金屬遇熱，這都是老師，這個系數不一樣，不一樣以後就出現了縫隙，這縫隙水就滲出來，滲出來以後這個泵的末端有一個鋅片，集成電路板，控制這個泵的，短路，短路這泵就燒壞了。這義大利的爐子我賣了多少台？人家德國的爐子一千台有問題，人家召回重新換，我這一年的爐子都是塑料的，兩萬多台。出了這麼大的事，你說說我平常這麼對待競爭對手？人家競爭對手會怎麼對待我？我一上網一看，好，連篇累牘，匯通公司用假塑膠泵，我這兩萬個泵在哪個項目上哪個樓用的，那個項目的工程部經理是誰、地址在哪裡、電話號碼，跟我做的一模一樣。我說你兩萬台，你要是兩千台，我咬咬牙、我加加班我就給它換過來，這兩萬台，太多了，兩萬個家庭。這個時候我學了《弟子規》以後我再回過

頭來看，當時我遇到這個窘境，「揚人惡，即是惡，疾之甚」，你害別人因為別人惡，你跟他結怨太深，「禍且作」。你看，這《弟子規》不靈嗎？它在這等著你呢。如果我兩年前就學了《弟子規》，不是，我如果四年前就學了《弟子規》，我碰到這個項目我肯定不說，跟我有什麼關係？「不關己，莫閒管」，對吧？《弟子規》上說得很清楚。「彼說長，此說短」，是他們兩家的事，開發商跟那個德國的供應商，關己嗎？不關己，莫閒管。把那時間幹什麼？《易經》說「君子當自強不息」，關了門好好研究你自己該幹的事情，學學人家那個失敗的經驗和教訓，改變你自己的爐子，提高你的服務，提高你的產品，提高你的競爭能力，你有的是時間用來幹那個該幹的事情。而現在這個習氣，該幹的他不幹，他不該幹的成天幹。我就給大家講這個例子。你說這競爭對手，本來我在北京我就是老大，「物惡獨勝」，出頭的椽子先爛，「人怕出名豬怕壯」，講的就這意思，我就是眾矢之的，我還成天跟這些小兄弟們、其他那些鍋爐的生產廠家還過不去，成天遇到人家一點短處就抓住不放，到處詆毀人家，這還算不錯，人家有錯，你算說對了，「凡出言，信為先」這條你沒犯，還有造謠的時候？怎麼造謠？

現代企業這種兼併、收購、組合非常普遍，我們的競爭對手，法國公司被人家收購了，你說這不是很正常的嗎？在這個企業的收購、兼併的過程當中這是司空見慣，我們就把這個消息複印，就給人家，哪個開發商想買他的人，送去一份，這有份報紙報導這家好像被收購了。中國人不懂，他對現代這種經濟運作模式他不明白，收購並不影響什麼。反正您要買我們也沒什麼意見，您看著辦，這家被收購了。那因為什麼收購？這個故事就成了電視連續劇了。哎喲，那誰知道呀，說不好可能就是產品質量不合格吧？要不公司的財務出現問題？好好的為什麼要賣呢？給人造謠，引起他們之間的

誤會，就成天幹這個。然後你瞞得過初一，你瞞得過十五嗎？人家那個供應商也會去找這家，就把我複印的東西拿給人家看，說胡小林剛才留下這東西，你們解釋一下。這個問題會不會影響咱們之間的合作？你說人家多恨我！三百六十五天，天天幹這個。結怨太深，樹敵太多，所以我最後慢慢就變成眾矢之的。眾矢之的的後果是什麼？我不是有關係嗎？有福報嗎？家裡有背景嗎？買不買你的領導說了算。怎麼買你的，價錢好還是不好，價錢好了付款方式怎麼樣？down

payment首付款，我們一般是三十，貨到以後給四十，安裝完了再給二十，這就九十了，兩年售後服務完了以後再給十，這四次付款。所有這些競爭對手都恨我，他也知道買不買我他們定不了，都是關係定的。中國大陸做生意就這樣，誰有關係買誰的。但是，因為他們的搗亂，你跟人結怨，每個合同的質量都不高，為什麼？旁邊有比的，怎麼比？三間屋子比如說，三個供應商，他找我來了，他說胡小林，買你的爐子肯定買，因為領導已經關照了，不買是不行的，因為你們有關係，但是同等條件下買你的。這就麻煩了，同等條件，跟誰同等？跟我跟結怨那些人同等。那些人你想想以牙還牙，人家那邊已經是四千了，你準備降不降？那我三千九。他又拿了我價格壓那家，胡小林三千九了，我們三千八百五。說胡小林，那邊三千八百五了，我說三千八。所以合同質量特別不高，價錢低。付款方式呢？收不到錢。那一家根本就不要錢，說貨到才給五十，你們怎麼沒給貨就先給要了三十？同等條件。與人不方便與己不方便，以其人之道還治其人之身，我飽受這種煎熬，我不知道為什麼。你說說，這五十多歲的人了，那就是因為沒學《弟子規》！禿子頭上的蝨子，很明顯的事情，你老跟人家結怨，人家處處障礙你、處處限制你、處處跟你過不去，最後你自己的合同錢收不上來，價

錢低，條件苛刻，那也得硬著頭皮簽，利特別薄，自己掙得少；自己掙得少你積極性就少，就沒積極性，稍微歐元一上漲，原材料一上漲，你那點利潤就沒了。你有福，你家裡有背景，人家必須買你的爐子，但是福如果沒有智慧，不學《弟子規》，跟別人結怨，樹敵太多，你這個福拿回公司是殃，為什麼？你簽的愈多你賠的愈多，你收不上錢來，公司得墊錢，銀行得貸款，這些都是有成本的。誰算這個帳？不算，為什麼？沒有智慧，就是想拿這個合同，就是要跟人賭氣，就是要置競爭對手於死地，自私自利。

所以合同，剛才我上半時跟大家說，自私自利，你家庭生活、個人生活是病態的，如果你自私自利，這個合同也是病態的，不健康的。通過這合同，你不僅掙不著錢，你還把公司給拖入越南戰爭，而且下次這些開發商要再買這個爐子，你這個價錢永遠提不上來。因為我原來就是五千，就是四千買的，你現在漲到四千三，我不買。而且每個合同開發商都分幾期，一期、二期、三期，一期買的便宜，他二期還要便宜，但二期歐元就漲價了，材料就漲價了，時過境遷，完全就不一樣了。開發商不管，你要不要？要，維持原來的價格；你不願意賣，行啊，那旁邊有等著要的。所以特痛苦。能簽回合同，這個合同一回來就搖頭，公司欠帳三千萬，外面呆壞帳，因為你合同簽的不好，你貨給人家，人家按照合同不給你錢是正常的。所以一個公司資金的流轉是很關鍵的，每個人都說三角債，我欠張三的，張三欠李四的，李四欠王二五的，王二五又欠張三的，怎麼形成的？就是這麼形成的。我收不上錢來，賣給我爐子的人我能給他錢嗎？我不能給。我不給，人家不得不到辦公室成天來找我，堵在我門口不讓我走，領著孩子、領著老婆在這拿著飯碗跟著吃飯，你們都沒見過，就坐在地毯上。這是什麼王八蛋的公司，買人爐子不給錢。這真的。你覺得這個人他壞，你說這個供應商他不好

，他不講禮貌，誰逼的？誰不願意當君子？誰不願意乾乾淨淨、堂堂正正的做人？那不都是因為你胡小林沒學《弟子規》給人逼到這一步嗎？你從開發商這拿不到錢，你的下家就沒錢，你的下家沒錢他們就不滿意，他們不滿意到你公司來，你就報警、報公安局、找保安。所以大家看看，能談到和諧嗎？工作環境被破壞了，所有的分包垂頭喪氣。開發商說，那合同是你簽的，你當時沒算過帳來你為什麼簽？你簽合同的時候你當真嗎？你不知道簽合同要履行嗎？你看，你想跟人多要錢，那邊也不給，這邊你還必須得給人家，為什麼？敵人太多。大家可能有做買賣這種經驗，就是這樣。

所以說，《弟子規》告訴大家，得饒人處且饒人，千萬千萬別跟人結怨。如果各位老師能夠把這一條精神教給我們的下一代，讓他們從小就有智慧，不能與別人結怨，那以後坐在這講台上的肯定不是賣爐子的，都是比爾蓋茨。我看都是，是吧？所以我學了《弟子規》之後，我就給公司銷售部下了第一條指示，無論在什麼情況下，都不許說競爭對手不好。最起碼的bottom line（底線）不閒管，「彼說長，此說短，不關己，莫閒管」。有時候開發商他會問你，這家爐子怎麼樣？那家爐子怎麼樣？因為他們要比較。原來我們這邊一問到，添油加醋，根本就不是事實，說人家燃氣費用高，說人家噪音大，說人家熱效率低，全是瞎說八道，造成人家的懷疑。現在我要求銷售部，他說：胡總，如果我們不詆毀對方，如果我們不說對方不好，我們要簽不下這個合同怎麼辦？我說：你給我打報告，只要你敢寫，因為我不能說競爭對手不好，所以我這一單合同丟掉了，算你的銷售指標，照樣拿獎金。真的？我說真的。我非得說瞎話、我非得害人我才能拿回這個錢來，我說咱不幹了，關門了，這生意做它幹什麼？掙錢本來是好事，結果非得傷人、害人、騙人，造這麼大的惡業，值得嗎？不值得。我說

你們願意去地獄，我得把你們撈出來，你別拽著我去，我是反正不去，我犯不上。而且，《了凡四訓》都說了，本來咱們這錢可以乾乾淨淨、漂漂亮亮、光光彩彩的掙回來，幹嘛不幹這種事情呢？我那銷售部一聽這老闆的態度很堅決，所以我跟各位老師說，態度堅決很重要，堅定不移的執行《弟子規》。《弟子規》讓做的，百分之百做到，《弟子規》不讓做的，想你都別想！

所以這一下子競爭對手，而且咱們還老說人家好話，為什麼？因為任何一個產品就和你買汽車一樣，它有奔馳車、有Toyota豐田，也有Volkswagen大眾，它是完全根據不同的市場、不同的客戶群、不同的需要。他買歐洲原裝的爐子，可能他們的價位沒到這個價位，他就是買國產的爐子，中檔的爐子，那就知道這不是一家人。不是一家人怎麼辦？成人之美，我的爐子你肯定不適合，因為我的爐子太貴，你們這個價位就三千塊錢，我告訴你哪個廠家最好，在這個中端的壁掛爐廠家當中哪家最好，它好在什麼地方，我們是搞這個專業，我們有這個技術，我們有這種知識，我給你講解一下為什麼這家的壁掛爐好，你看多快樂！人家不買你的，你是五千的爐子，人家非要買三千的，你五千的簽不成，你還把三千扣一個屎盆子，你說多缺德。祖宗積了點陰德全讓我們給損了，是吧？我是再也不幹這事了。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，多好。我說這個，我跟你說，可能簽這個合同是四百台，就是因為這四百台沒簽，你成全了一個中端產品，可能給咱們公司帶來四千台爐子。我那銷售員也沒看《了凡》，他說真的？胡總，我們讓了四百台，跟手就能來四千？我說我相信。他說誰跟您說的？我說這是《了凡四訓》上說的，種善因得善果，種惡因得惡報。他們說真有因果嗎？我說我相信。你不刷牙，反正牙齒就得蟲牙，你不遵守交通規則

，反正就出交通事故，這是我們今天這輩子能看到的。我說現在最麻煩的不信因果在於什麼？當我們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。

我的銷售員說，那您說真有因果？真有。他說您看見了嗎？我說我沒看見，但是書上說了。他說書上說就是真的嗎？我說你看，我說孔老夫子說，教育分三個教育，一個叫現量教育，現量就現代的現。什麼意思？有些人真有那種境界，他們看到了，六根親自接觸到。今天這個惡果可能是唐朝一個惡因，今天得了惡報，他能走得過去；今天我不敢造這個惡因，是因為未來可能有一個惡果，他能回到將來。現量，現量境界，他真看到了，所以他信。比現量再低一點，比量。什麼叫比量？邏輯量，推理。桌子底下冒出煙上來，我雖然看不到這桌子底下有火，但是我通過上邊這煙我能推論下邊一定有火，這叫比量。像我們的《易經》、《奇門遁甲》，金木水火土五行，中國傳統文化這些東西就是比量。他沒見到但是他可以推，比就比例，邏輯量。剩下的這些有現量境界、有比量境界這些大德們，他們留下的這些書叫做聖教量，聖人教育這部分。如果我們沒有現量的境界和能力，我們又不相信比量的說法，如果連聖教量我們都不聽，那我們是最可憐的人。《弟子規》就是聖教量，是聖人留下來的，他們有這種境界的留下來這些話You'd better listen（你最好要聽），否則的話，惡報現前。所以淨空老教授說，「不聽老人言，吃虧在眼前」，就是這道理。我們非要跟凡夫，我們非要跟聖人比，我們看不到，赤橙黃綠青藍紫，紅外線、紫外線以外的光您就見不到了，超聲波以外的聲您就聽不見了，這一個牆

一隔，那邊是什麼您就不明白了。所以人要聽話、要老實，老實，老實在《弟子規》上，聽話，聽《弟子規》。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》我將來要吃虧怎麼辦？我學這《弟子規》我將來要上當怎麼辦？我學了《弟子規》以後我要賠本怎麼辦？我學了《弟子規》以後我公司要是開不下去怎麼辦？你天天種好因，你天天種好因緣，你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，天天想著，舉心動念，待人處事種善因。我跟大家說，我給大家做例子，二〇〇七生意漲了百分之三十，二〇〇八怎麼樣？這到十一月底了，二〇〇八年從五月到十月北京五個月沒有工程，所有的房地產全停，半年，再加上金融風暴，房地產狂跌，所有的開發商全不蓋樓了，我今年二萬五千台，維持正常年景，不容易！你說去年咱們說你是蒙上了，你撞大運撞上了，提高百分之三十，今年呢？今年這個風暴大家有目共睹，北京的房價一跌再跌，怎麼今年能到二萬五千台？秋天到了，是不是？所以說春種夏長秋收冬藏，這是什麼？這是道。道要求我們該幹什麼的時候你幹什麼，得，自然！否則的話那不就亂了嗎？月亮繞著地球走，這是道，你遵從這規律你就得，我相信這個。很簡單，就行了，不用學四書五經，因為我也沒那時間學，也不用學什麼這些太高深的東西，確實能夠落實《弟子規》，心無旁騖，不要攀緣，不要這山望著那山高，踏踏實實的拜《弟子規》為老師，拜《弟子規》為仁人志士，跟它交朋友。

說真的嗎？跟競爭對手？我的銷售員也特別愉快，他們跟我說

什麼，他說：胡總，原來我們一出去就說別人不好，我覺得我們老詆毀別人、造謠別人、打擊別人、陷害別人，這人就提不起精神，就覺得好像特別齷齪，走哪腰桿也挺不硬，成天就和小偷、流氓似的。現在這銷售員好了，胡總下指示了，反正簽不成合同沒關係，不能說別人不好。最後人家開發商跟我在一塊吃飯的時候說，你們的銷售員真有規矩，怎麼說都不說別人不好，你們這家公司產品我們買定了，就衝你們這麼做，我們就知道你們公司靠譜，把錢給你們我們覺得放心。因為大家，我是做生意的，生意是靠合同來約束的，有甲乙雙方，其實大家每個人生活在這世界上，天天都在跟別人做生意，你買菜，你買衣服，你美容，你理髮，你旅遊，是不是？「凡取與，貴分曉，與宜多，取宜少」，天天在跟人打交道。《弟子規》這一條非常偉大，各位老師千萬別忘了，這一條說的是什麼？在碰到金錢和利益的時候，我們怎麼教孩子。「凡取與，貴分曉」，不是說學了《弟子規》，咱們就該五千就賣三千，明明兩年保修，我十年保修，這個煙筒我應該一百五，我不要了，這不是《弟子規》精神，《弟子規》沒讓你幹這傻事，你不要錢你哪來錢？你非偷即搶，你怎麼運作？你怎麼運營？《弟子規》不害人。它說「凡取與」，取就是你從別人取錢，與就是給別人產品，「貴分曉」，重要的是什麼？別琢磨別的，什麼競爭對手價格多少，什麼市場價格多少，你關了門把你自己帳算清楚，「貴分曉」什麼意思？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，你夯不啣噹加在一起，四千八。所以《弟子規》它真實不虛，它教你做生意，「凡取與」，你胡小林要把爐子賣給別人，你要把別人的錢拿回來，這不就取和與嗎？「貴分曉」。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，在這個基礎上，「與宜多」，多給點，「取宜少」，你標準報價四千八，得了，您給四千五。不是不要，它首先是在一個合理的，它先讓你定在四千八，然後少拿回點，四千五，他不傷筋骨。原來那惡性競爭，我剛才給大家舉那例子，我那爐子賣四千就是成本了，人家三千八我還跟著，我三千七。不是《弟子規》，《弟子規》不讓你這麼做，「貴分曉」，你不分曉，你為什麼？習氣害人。它讓你家破人亡，它讓你公司倒閉、捨財，它讓你公司運作不良，你看就是這道理。所以，「凡取與，貴分曉，與宜多，取宜少」，給別人的時候，得了，那煙管本來是一米長的，咱們合作這麼多年了，這次還有兩米的煙管我們就全包了，不再另外收錢。高興，給的時候多給點，取的時候取少點。

如果我們現在在市場經濟、在商品社會每天都在跟別人有金錢上的交易，各位老師、各位大德也都是經常買東西，你說你願意去這種商店，「貴分曉」、「與宜多，取宜少」，你還願意去那種先答應你三千，最後供不了貨，你早說呀？肯定人同此心，心同此理，你會走到第一家，這家實在，他是六塊錢理一個頭髮他就六塊，他不像那家四塊錢去理，真有這個故事，香港我就理過這種頭髮，那時候沒錢，到香港去，到了理髮店去，我說有地方嗎？有。我進來吧，給我洗了頭、給我推了一推子就給我撈那了，放那不理我了，他就忙別的客人去了。我說你不是有地方嗎？馬上就完、馬上就完，他怕跑了這個客戶，他把我頭洗乾淨了，給我戴上圍裙，給我剃了一推子，我就出不去了。你這不是違反《弟子規》嗎？你說我下次還會去這個理髮店嗎？打死我也不能去，不僅我不去，我讓我兒子也不能去，是不是？你說這不是殺雞取卵嗎？本來好好的客戶，你不實實在在對待人家，你對人沒誠意，就這道理。所以跟開發商打交道，不是不算帳，不是學了《弟子規》就吃虧、就蝕本、就

蝕財，不是的。你想想，各位老師都教過數學，「凡取與，貴分曉」，貴分曉這三個字在公司就是代表著優良的管理，如果你這公司管理不優良，各種成本沒有暴露出來，你做不到貴分曉，很多成本是隱形的，是不可見的，英文叫Invisible cost，不可見的成本，不可見的成本你不算它，到時候會發生。所以說《弟子規》在落實企業的時候，這貴分曉三個字對老闆、對經理階層提出很高的要求，你算清楚帳沒有？你是不是所有的費用都做到心知肚明？柴米油鹽醬醋茶你是不是每一分都給它算好了？你算好之後，你出去跟人家說你這個爐子四千五，你心裡特別踏實，我確確實實是，我四千塊錢成本，我掙你五百塊錢，我還得上二百塊錢稅，我一台爐子掙三百，不多，百分之十不到，正常的利潤。你那種感覺不一樣，你為人光明正大，我是呀，我得花四千。如果你不貴分曉的話，你要四千五你心裡是虛的，那家三千八，你怎麼比別人多七百？你還別說三千八，我們成本就是四千，為什麼？你算清楚了。所以你說這話，當你心裡是有信心，你確實說真話的時候，這種感覺跟你跟人家說瞎話完全不一樣。

這種東西它有感應的，為什麼汶川地震，我想馬來西亞的華人都會掉眼淚，是不是？跟你們有什麼關係這麼老遠？死了這麼多人，為什麼你們會捐錢？為什麼你們會掉眼淚？自性跟自性感應，這個道理說起來很深，實際上我們生活比比皆是。你如果跟客戶在講的時候，你算清楚帳，我的成本是四千，我賣你四千五，我上二百塊錢稅，我掙你三百，三百相當於四千五不到百分之七，你覺得我這成本該不該掙，我忙乎半天？那你把這四千塊錢成本說一說，我一一給你列出來。人家通過你打出這個成本分析表，人對你公司的管理豎大拇指，你看你說得多清楚，人家不是稀里糊塗，眉毛鬍子一把抓，贏得尊重。所以說現在的企業動不動成本老是隱藏著，大

概多少錢？三千五吧？騙人家。為什麼？不敢說。其實只有三千塊錢成本，都往高了打。你騙人家這種心，你感得來的就是別人對你的不實在，不信你試試。剛才我掉眼淚，大家底下有掉眼淚的，為什麼？你說我公司員工得癌症跟你們有什麼關係？人家也沒給你們賣爐子，人家也沒給你們打工，你們八竿子打不著的事情，你們為什麼會掉眼淚？這就是氣場，是不可思議，它就有這麼大的力量。你心一真，客戶就真，你心一誠，客戶就誠，關鍵你要把這個真和誠首先啟動起來，你要對真和誠要有信心。真誠從哪裡找？《弟子規》，做到《弟子規》了你真誠心就透出來。而且我跟大家開一個保函，開一張支票，開一個保證金，開一個保單，你做《弟子規》絕對不吃虧！

所以我們落實《弟子規》以後就跟競爭對手再也不這樣了，而且明白這一輩子掙多少錢、吃多少飯之後，項目兩家做挺好的，有什麼不好？我跟我那銷售員說，心量要大，不大哪行！咱們只一共一千台，怎麼著還給那家五百台，兩家分？我說你分吧，你這邊分了五百台，如果這五百台的利潤是你的，你放心，下邊那個項目五百台還會來，你有沒有信心？而且你把競爭對手拉在一起，參與這個產品的人就多，參與這個產品的公司就多，大家都為這個項目、都為這種產品宣傳投入，在這奔波、在這忙碌，你這蛋糕就愈做愈大。如果這家你要搶走，那家你不讓他進來，這家你要拆他的台，北京就剩你一家，一磅的蛋糕你就全吃了它不就一磅嗎？你要做兩磅的蛋糕的話，你吃一磅還是一磅，那一磅給別人吃，但是從事做蛋糕的人可就多了，這要算過帳來。這一磅不是你胡小林給人家的，是因為你有這種心量讓大家共同參與，把這個壁掛爐的生意做大，市場擴展了，你的份額不會少，你該吃多少還吃多少，該喝多少還喝多少，你該拿回多少台爐子還拿回多少台爐子，人家那些其他

的供應商所掙的錢是因為蛋糕大了。

昨天李金友丹斯里給我講一故事，我覺得對我特別有啟發。他說有一個人特別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，他說佛法上叫一句，這麼長，叉子也這麼長，碗都這麼大，地獄的菜特香，也很好，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，看那個菜吃不進去，他說這地獄的人真可憐，你看這六菜一湯這麼好的菜，他就吃不進去。他說咱們再到天堂去看看吧，這個牧師就領他去天堂，一看，天堂的人也是六菜一湯，也是那麼大的碗、那麼大的勺，唯一不同的是什麼呢？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，地獄的人就吃不進去。這故事講得多好。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，你想你自己吃飯的時候只能自己餵自己，如果你要想著給別人挾菜，這桌有五個人，就有四個人給你挾菜，對吧？比你自已挾菜要方便的多，而且那是個圓桌，是吧？所以我為什麼願意來馬來西亞？我到馬來西亞我從來不用挾菜，盤子老是滿的，沒飯了就有人給我添飯，沒菜了就有人給我挾菜，水果都送到面前，為什麼？馬來西亞人互相幫助，幫助別人才是真正幫助自己，所以這個帳一定要算的過來。《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。

說胡小林你這個焦慮症好了，學《弟子規》，這是精神症狀誰也沒看見，我剛才我在休息室的時候說，我說我還有很重的銀屑病，這人一般都不願意把自己的病暴露給別人，我就跟大家說銀屑病就是我們俗話說的牛皮癬，好不了，而且很討厭，夏天很癢癢，吃

了刺激的東西就搔癢，一層一層往下掉白屑。緊張、著急、生氣都會刺激它的病，沒有辦法治，中醫、西醫都沒有辦法治。我學了《弟子規》，也不知道怎麼搞的，我這銀屑病就好了，也沒吃藥，也沒看大夫。原來這個病是見不得人的，皮膚上有病，坐臥不安，很煩躁，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「健康飲食」，也不吃葷的、也不喝酒了，這病也好了。你說小到這個銀屑病《弟子規》都管，是吧？因為心態好了，心態好了，人心一好身體就好了。為什麼？日本江本勝博士不是做了這水實驗嗎？給那個白水看「愛」字，它的結晶特別美麗。他做了十二年的實驗，這是科學不是宗教，幾百萬次測試這個水，它有見聞覺知，它能看它能聽，他就把這五杯水，白水，讓它看五種不同文字寫的「愛」字，然後他放到冰箱裡給凍起來，零下五度，然後拿出來以後用高倍放大鏡看冰的結晶，發現這個結晶是對稱的，特別美麗、很完整。再把這五杯水化了，再讓它看五種文字寫的「恨」字，我恨你的恨，兩個小時，如法炮製，再凍上，再放大，發現那個結晶沒有了，結晶是散亂的，一點一點的，分了，不閉合了。這個水能看，那水能不能聽呢？能聽。我看那本書叫《生命的答案水知道》，給它聽貝多芬第六交響曲，俗稱叫田園交響曲，水的結晶是對稱的，六邊形，而且在結晶的焦點上還有非常燦爛的冰花，美麗極了，然後給這個水聽搖滾樂，重金屬的，水是散亂的。所以各位老師一定別讓學生聽重金屬搖滾樂，人身體百分之七十是水，如果我們的學生要成天聽這種音樂，咱不說對別人有多大影響，孩子這七十的水它的結晶就是病態的。所以江本勝博士這個水的實驗說明一個什麼問題？你心好水知道，這感應！水是礦物，人的念頭都能跟礦物感應，那我這善念我的開發商不感應嗎？我的分包不感應嗎？關鍵你要善起來才行，你不善他就肯定是惡感

！所以我們老祖宗說，「人以善感，天以福應；人以惡感，天以災應」，江本勝博士證明了，天就是自然。所以《弟子規》勸人向善有什麼錯？一點都不錯。

所以各位老師、各位大德，學《弟子規》、用《弟子規》一定要氣勢，一定要有信心，一定要坦蕩蕩。你們有福報，六十億人口這麼大的人群，咱們還別說其他道的眾生，你們能碰到《弟子規》，通過你們的手把這《弟子規》送到千家萬戶，馬來西亞還了得！像我這個從五濁惡世來的人這兩年都能變，那你們兩年以後我找你們都找不到了，你們都去好地方了。所以說《弟子規》能化解衝突，能夠造成和諧，這是真的。然後再講講我跟這個競爭對手就這麼和諧起來了，再也不說別人不好了，銷售員也特別高興。開發商呢？買家呢？原來我們的銷售員遇到這個客人三板斧：喝酒、洗澡、桑拿，就跟客人打交道，不認真研究技術，不給人家分析成本，不給人家講工程安裝，為什麼？他們見了客人就是吃飯、喝酒、忽悠別人，就是綺語，說花言巧語，讓人家興奮。就是今天有合同了，你比我親娘還親，就是有奶就是娘，完了以後，這合同一簽，就是連條短信都不給人發。這是真的，我就遇到這麼一個項目，二期，第一期人家買了我的合同、買了我的鍋爐，第二期找我來了，銷售員說：胡總，二期他們好像不買我們的。我說你為什麼？一般像這種情況很少，他第一期（First one）他買了你的，怎麼可能第二期不買了呢？這都變成朋友了，爐子都安裝了，售後服務都開始了，而且通過第一期我們變成這麼好的朋友，都知根知底了，怎麼到了二期反而不買了呢？要擱過去我沒學《弟子規》的時候我肯定就罵，「你們這幫窩囊廢、飯桶」，大家你看，我說這話說得多順，「就會吃，你還能幹點什麼嗎？直升飛機是從蚊子那學會的，全息攝影是從蒼蠅那學會的，人得有

用！」你看我就罵人銷售員沒用，還不如蒼蠅、蚊子，生物工程。咱們學了《弟子規》，當合同丟的時候不著急了，為什麼？深信《了凡四訓》講的因果，我不著急了。一不著急這個銷售員就敢跟你說實話，我說那為什麼丟？他說人家說咱們過河拆橋，有合同的時候天天給人打電話，變著法請人吃飯，到中秋節就送月餅，到清明節就給人送茶葉，過年過節還給人送購物卡，這合同一完，連個短信都沒有，人家說你們這公司真是白眼狼。你看你拿了四百台，後邊這八百台人家不買你的了，就是因為你們當時的表現跟你們現在的表現太不一樣了。《弟子規》上怎麼說的，各位老師？「恩欲報，怨欲忘，報怨短，報恩長」，這管用《弟子規》！提醒你過年過節別忘了這些老客戶，「將加人，先問己，己不欲，即速已」，你要是這個客戶你會高興嗎？原來你天天圍著我轉，比親爹還親，比親娘還愛，我所有的要求你都滿足，我孩子病了你派車接，我太太上飛機場你派車送，這怎麼一簽了合同人都找不到了？你們真是有奶就是娘。

這個問題告訴我以後，我發現不行，啟發我了，要擱過去為什麼？我的銷售員現在跟我說實話，原來我們要丟了合同，根本不想公司管理出現什麼問題，就是一頓臭罵。胡總這人沒別的，到辦公室一頓臭乖的，生大氣就把手機給砸了，生小氣就把茶杯給砸了，反正挨完罵就完了，他這人過去就過去了。你說所有的問題都沒暴露出來，銷售員抱著一種緊張的心情到我辦公室說爐子要丟了，我呢就是抱著一種發脾氣的狂洩，發洩自己的私憤，結果真正公司為什麼丟這個合同？是因為價錢貴、售後服務不好？還是因為合同執行不力？還是因為貨到的不及時？還是因為我們這個財務部給人開發票開錯了？都暴露不出來。你一心平氣和，員工敢於給你說實話，他就會知道我說了實話之後胡總不會生氣，他敢於說真話。你真

誠了，你清淨了，他就清淨了，他就不想著我挨罵我多慘，他就不哆哆嗦嗦到你辦公室，他就敢把公司的真相告訴你，通過這個我發現了很多公司管理上的問題。所以大家說你這個老闆不開會真玄，太邪乎了，一張報銷條都不簽。我真的不用，因為什麼？他們每天都到我辦公室個別匯報情況，通過這個情況我就能知道公司存在的關鍵問題，我不拿那個時間浪費，先國際後國內然後聯繫本單位跟你這開會，沒完沒了連篇累牘佔你們的時間，我不，我就事論事，你到我辦公室你反應問題的時候，首先我想到《弟子規》，其次我心情平靜，他就把實相告訴我，我時間不浪費，我就五分鐘的話，我抓住本質，因為大家敢給我說真話，因為你在公司落實《弟子規》，「凡出言，信為先」，大家敢跟你說真話。說真話多好，說真話他不誤導你，說真話你不走彎路，每個員工都敢跟你說真話，那你這種老闆，那還有什麼比這更幸福的老闆，對不對？這是肯定的。但是你老闆得允許人家說真話。咱們當老師、女老師，同學說：老師，最近妳好像臉色不太好。誰說的？你說這孩子他以後見妳面他不忽悠妳嗎？老師您真年輕，比我妹妹還年輕，妳高興唄，妳不接受真言，妳孩子就誤導他就跟著妳學假話。我當老闆的我得接受真話，兩年，七百天，基本上公司就形成一個敢講真話，喜可以不報，憂必須報，為什麼？「凡所有相，皆是虛妄」。

我原來當老闆當的多可憐，大家知道嗎？不敢進辦公室，就是當得焦慮症的時候，我的下級一到我辦公室我就緊張，我的員工一給我打電話我就不敢接，大家相信嗎？就怕是壞消息。那財務部經理一找我，沒什麼壞事吧？從來沒說沒什麼好事，沒問過，沒什麼麻煩吧？沒什麼壞事吧？就完全是病態，硬著頭皮上班，你說這人多痛苦？明明自己的公司，自己是老闆，自己買的寫字樓，我進那個辦公室就和進監獄一樣，不知道今天就發生什麼事情，因為老不

種善因，所以惡果老是接連不斷。一個大嘴巴接著一個大嘴巴，一個跟頭接一個跟頭，最後我就覺得人活著真沒勁，我又不需要這麼多錢，這個存摺上一個零一個零的往上增加，可是我愈來愈痛苦，我一個零一個零的痛苦，我藥片吃的愈來愈多，我錢多有什麼用？所以大家得覺悟，錢帶不來幸福，錢是福報、錢是工具、錢是緣，讓它能給你帶來愛，關鍵你要有智慧來使用它。

我們每年修爐子有十五萬個用戶，我下邊給大家講就是我們如何和諧跟這些小用戶的這個關係，給人修爐子。修爐子就是人家爐子壞了，打電話來，我們派工人上去，我就把蔡老師的「幸福人生講座」、鍾茂森博士的「因果輪迴的科學證明」、周泳杉老師的「健康飲食」，你不得隨緣嗎？你說我沒事我拿著東西到街上去，人家說你神經病，你幹嘛？你說我這一年十五萬個用戶我上門四萬次，得有心，得隨緣。在我那工單上，因為你上門服務你得給人工單，你給人換了什麼零件，你給人收了多少錢，你不得有工單嗎？我工單上我就印上《弟子規》，「凡取與，貴分曉，與宜多，取宜少」，咱們今天做買賣，我給你修爐子，你給我錢，貴分曉，你不能不給錢，但是我們這錢是說的清楚、說的明白的，絕對沒有高價，「將加人，先問己」，工單它三聯，用戶留一聯，我們留一聯，財務留一聯，你看用戶拿這一聯他放在家裡頭，他萬一要看呢，是不是？所以我每年到冬天來臨的時候，我就有個戰前動員，冬天是我們修爐子高峰，我就跟我們這些員工們說，修爐子的工人，我說你們就是今天的孔子，你們就是今天的孟子，你們知道在你們的身後有千百萬個家庭在等待著你們，他們得不到《弟子規》，看不到周老師、蔡老師和鍾博士這些光盤，可能千百萬個家庭當中就有那個家庭因為你們不再離婚了，就因為你們不再得癌症了，就因為你們孩子孝順了，所以你們是孔子，你們是孟子，你們要做。所以我

每年到冬天，四萬套盤我給他們準備好，我幹這個。每修一個工，我給你十塊錢，除了基本工資之外，給你提成十塊，十塊當中，第一考核指標，光盤送出去沒有。原來是什麼？我給你修爐子收不上錢，十塊錢扣。現在我那員工問我說胡總，收不上錢還扣錢嗎？我說那得看你《弟子規》送出去沒有？你要《弟子規》送出去了，錢收不上來不扣，十塊錢照給。行了，明白了。

你當老闆你有權力做這個決定，你福報大。我做這個決定全是利益別人的決定，我權力大，我當董事長，我福報大，我用這個福在《弟子規》的智慧下，咱們福愈修愈厚。在這跟大家報告一個事實，我三分之一的項目都是我這十五萬個用戶主動找上我來，因為他用我的爐子，他們在很多單位工作，開發商說這家爐子不錯還送《弟子規》，挺規矩的，他下邊他有項目他就買我的；而且經常打電話來到服務中心，呼叫中心：我家英國還有親戚，這個東西真好，您能不能再給我們寄來一套？你寄來一套，你們家爐子不壞我怎麼給你送去？我不就有個文化部嗎？文化部快遞，那一個快遞也十塊錢，你再加上光盤這也七、八十塊錢，而且很多爐子都是保修的，是免費維修，我不僅收不上錢來，我還得給你倒貼個七、八十塊錢，給你送光盤。售後服務部經理他不明白，他說：胡總，咱們這光盤是不是有一個範圍？我說：什麼範圍？接受聖賢人教育難道給錢就接受，不給錢就不接受？你是掉錢眼裡頭了？保修的人就沒有權力看孔子？只有給錢維修的才能看嗎？《弟子規》上說了嗎？翻開，「凡是人，皆須愛」，給錢不給錢都得給《弟子規》。他說：胡總，那這麼個給法，這一個冬季下來得給個幾百萬。我說二〇〇七年咱們花了四百萬人民幣做這法寶怎麼樣？掙回六百萬，還剩二百萬！二〇〇八接著做，我來支錢。北京十一月十五號供暖，我給他們開的動員會，讓他們繼續做。做完這個之後，我們接到很多的

表揚電話、表揚信，就說這社會有救了，他們上我們的網站可以看到我們公司如何落實《弟子規》，可以檢索我們的網站，可以學到很多他們在家平常看不到的東西，真的是功德無量。

給大家舉一個真實的例子，就剛才那個腳被扎透那個組長小周，到人家修爐子，一敲門，兒子開的門，也不說話，說：我是匯通公司的，我來修爐子。嗯，就這嗯一聲，什麼意思這小周不明白，他連他爸都不叫。這個小周就說這兒子是這樣的，就進去找他爸。您來啦，他爸爸特別客氣，來來來我跟你說說這爐子哪壞了，到廚房。修完這爐子之後，他爸爸在屋裡幹活，收拾家，這爐子修完了，兒子在客廳看電視，冬天，兩個腳搭在茶几上，四仰八叉拿著遙控器跟著調。有工單，你得填上用戶的反饋意見，滿意不滿意？我們戴沒戴鞋套？在你家抽沒抽煙？給你出示工牌沒有？對吧！咱們的服務規範，給他兒子一說，就麻煩您給簽個字。「哪」，又這個，「找他」。這小周一看，這兒子怎麼這麼不懂事？他爸爸就從裡邊出來了：不好意思、不好意思，修完了？好像還是保修，免費的，給您換了個皮帶，這是我們的聯繫電話，有事您再找我們。然後他爸爸就送出來：謝謝！謝謝！走到門口了，我們那小周有心眼，他說：這是兒子？怎麼這樣？頭疼死了，別提多不懂事了。噢，是嗎？您別見外，沒教育好，孩子不懂事。沒關係、沒關係，順手就把蔡老師的光盤拿出來了：這有個《弟子規》。說什麼東西？《弟子規》。幹嘛的？教孩子孝順的，四十個小時光盤。多少錢？不要錢，白給您的。真的嗎？這不是法輪功吧？是不是！你看在北京做好事，他給你說是法輪功，你馬來西亞就絕對不會有這種現象。說不是法輪功吧？不是法輪功，這是正法，《弟子規》。這《弟子規》是什麼？李毓秀夫子兩百年前寫的一個教孩子孝順的。結果這個家長自己看完以後，知道孩子為什麼不孝順，打電話來：從此以

後我算明白了，孩子的今天就是我家長沒做好，我不知道用什麼東西來教育孩子，考試成績好給錢，錢不靈了，考試成績好出國玩，現在孩子要買摩托車，考試成績好給買摩托車，我一直在用利益來引誘孩子。蔡老師說孟子說的，「上下交征利，其國危矣」，我們家就危。是你們給我們的光盤使我們心明眼亮，我們知道孩子是沒有教育好，我們現在全家人都感謝你們公司，你們公司怎麼這麼好！怎麼像你們這種公司這麼少？要都像你們這樣這社會還會這樣嗎？師父說報師恩，我胡小林受了孔孟之道、中國傳統文化這麼大的利益，我拿什麼報老師的恩？孔老夫子老人家二千五百年以前人家就不在了，孟子二千年以前也就不在了，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，也不需要那些諂媚這些話，在我們日常生活當中落實、落實、再落實。謝謝大家。