

2008年山東青島企業家交流會—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)

2008/12 中國山東青島 檔名：52-332-0002

大家好，我下面繼續向大家匯報。有些企業家的朋友咱們都在掙錢這個領域，《弟子規》能掙著錢嗎？《弟子規》管用嗎？我學《弟子規》的時候我那麼說，《弟子規》讓我能掙著錢，讓我企業良性發展。我很多朋友都跟我說，行了吧，你少玩這套。中國掙錢誰不知道都得憑關係、走後門，你們家這麼大的背景，你不掙錢誰掙錢？我當時遇到這個挑戰，著著實實還琢磨了半天。每個人來到這個世界上，大家承認每個人的狀態不一樣，有些人生在這個世界上是國王家庭裡面，有些人生在像李嘉誠李老先生家，財富特多，有些人生在一個家庭是貧窮家庭，有些人生在一個家庭可能是大知識分子，所以每個人來到世界上他與生俱來的條件不一樣，條件就是我們通常說的緣分，這個一點都不迷信，誰能否認條件？誰能否認人生的這種差別？我們老祖宗說這叫福氣。你生在這個家裡頭，我要生是布什總統的兒子我還賣鍋爐嗎？開個帳號錢不就來了嗎？我還求爺爺告奶奶搞招投標？用不著了。不是沒那福氣嗎？所以人有福氣，生在一個好的時代，譬如改革開放，生在一個好的家庭，譬如家裡有背景、有資金，生在一個有一對特別知書達理的父母，這都是我們的福。面對福氣的時候我們不能拒絕，你說我有福，我就不要這福，我非得要難，這也不對。

有福就解決問題嗎？希特勒福特大，二戰沒結束就byebye了。和珅的福大，他死後不到兩個月，大會老師拍的「和諧拯救危機」大家可以看看，他的太太、他的孫子、他的兒子都死了。有福如果沒有智慧，這個福未必能給你帶來你所預期的東西。這個東西不必

迴避，每個人來到這個世界上都有個人的因緣。我家庭有背景，長輩是高官，在北京很有影響，所以我做生意比別人順利，因為關係多，背景強，所有的競爭對手面對我的時候都不如我。我當時學《弟子規》，對這一條我也很苦惱，我學了《弟子規》，我還能不能利用我這個關係？我與生俱來那個福氣我怎麼看？我怎麼使用那個福氣？首先我用不用？第二我怎麼使用？我在這給大家講一個真實的例子，中國房地產的老大，他是我大哥，我們兩家的關係特別好，在昌平有個項目，是town

house，複式的。我們壁掛爐它水的揚程只有三米，揚程就是水泵把這個水泵到多高，說起來挺唬人的，揚程就是距離，三米。當時我碰到這個項目的時候，當然在座的諸位企業家都知道，碰到一個項目我們肯定是得爭、得搶、得要，得動用各種關係，建立各種渠道，要不然就找人打招呼，要不然找公安局朋友給他使使壞，要不找找稅務局給他查查帳，碰到那種條件之後，您不就為了買個爐子，行了，帳我們可以不查，你只要買這家爐子就行了，這事我都幹過，損祖宗陰德的事我沒少幹。這個項目我能做嗎？說實話，跟大家說，我真的幹不了。為什麼？因為壁掛爐它不能解決複式問題，它揚程只有三米，這個複式要到六米。「事非宜，勿輕諾；苟輕諾，進退錯」。面對這個合同的時候，我就找任大哥，我說大哥，你有一個項目。他說小林，沒得說，咱哥倆這麼多年了，誰跟誰？你就履行一下招投標手續，下面走走程序，別太黑了，你掙錢我高興。你說其他競爭對手面對我這種關係，你什麼脾氣也沒有，只能給我。就給了我，而且價錢還挺高，標這麼高價，沒怎麼打折扣，人家老闆要。但是我沒有做過這種複式的工程，我這個產品沒有能力把水給它泵到六米高。當時沒學《弟子規》，招投標文件當中有這個要求，我就答應了，因為利益當前。所以一個人為什麼會迷糊？

一個人為什麼會走路漩進去？一個人為什麼會倒霉？各位企業家，真的不在外面，就在你一念覺和一念迷。

我當時就迷了，見了合同，這時候，人家是複式的，你能說不應嗎？別人競爭對手都能做到六米，我要拿這合同一定得說瞎話，我能幹，我就簽了。理論上行不行？絕對行，不就把水泵到六米嗎？我回去以後我就跟工程技術部說，我說咱們合同拿下來了，你們給我想辦法，反正得解決這個事情。工程技術部從來沒接過這個活，各位老闆都知道，一個從理論上說得通的事情，要到工程實際能使用，能夠真正解決工程上的問題，這就是我們黨中央經常說的科學技術要變成生產力，這個過程是省不得的，這個當中有反覆的試驗、比較、總結、改進的過程，我全都給它跨越，為什麼？掙錢。我很有福氣，這合同我比別人高好幾百塊錢我都簽下來了，人一般都說，同等條件下，念他哥倆是哥兒們的關係我給你，我這不平等，我比別人還貴，人家進口的爐子跟我國產的爐子一個價格，你想想看多照顧我。後來工程技術部總工程師給我打一個報告，說可以實現，但是得加水力魔塊。這個名詞又挺唬人的，水力魔塊實際上說白了就是知識分子騙這些不懂爐子的人設計的名詞，它就是一個外置泵，你把熱水從鍋爐打出來送到我這個泵裡頭，我這個泵再繼續給你往上泵，增加距離，這叫水力魔塊。聽著特唬人，大家千萬別被知識分子給騙了，你要明白了他就沒飯吃了。我說水力魔塊是什麼東西？我那總工程師跟我弄半天，我說不就是一個外置泵嗎？他說對。我說有賣的嗎？他說有，在天津。我說有賣就好，咱們買。這個外置泵是開發商給我這個總包當中不包括這部分，所以開發商要另外給我錢。我就到天津這家去詢價，詢來這個價格我就報給開發商，開發商說我們沒有那麼多錢，我們只能給這個價格的一半，必須在這個一半的錢以內把外置泵這個問題解決。當時我怎麼想

？我說反正您出錢，您給多少菜我給您下多少飯，我也不跟你掰扯，您給我多少錢，我照這個錢給你去買東西，我還買了天津這個廠家。

結果這個泵我才弄明白，泵有屏蔽泵跟普通泵，普通泵是噪音沒有遮擋的，噪音特別大，屏蔽泵是把噪音給屏蔽掉了。屏蔽泵是九百塊錢一台，普通泵是二百塊錢，每台泵差七百。我那個工程部就問我說：胡總，怎麼辦？我說那還用說嗎？廢話，肯定買便宜的，這還用問嗎？腦子進水了你。哪是人家腦子進水，是我腦子進水了，這個泵要放在廚房！最後就以次充好，標書上寫的是屏蔽泵，標書上沒寫屏蔽泵，標書上對噪音的分貝數有界定，不能大於多少分貝。我們明明知道普通泵帶來的噪音遠遠大出這個標書上所要求的居家的噪音的分貝數。你看沒學《弟子規》，就給人弄了普通泵，為了省這七百塊錢。省那七百塊錢倒不要緊，給人裝上了，冬天來了，人家要用這泵，項目部就找到我們，說你們這泵不行，噪音太大，說句不好聽的，就跟家裡開坦克似的。這房子賣好幾萬塊錢一平方米，你們弄這個，這麼大噪音，我們都測了，遠遠超出過標書的分貝數。我們知道什麼原因，但人家開發商不懂，他從外邊看都是泵。怎麼搞的，你們這個水力魔塊這麼大噪音，這個天津廠家有問題。哪是人家天津廠家有問題，是咱們心有問題，就給人栽贓，躲不過去了。

他說那不行，你們得換。我說換，我們就在現在的基礎上我給你們採取措施。我就給工程技術部下一個指示，我說反正我不管，我就是不掏錢，你把這事給我解決了。你說你不是逼良從娼嗎？你不掏錢你讓工程師給你解決問題。他不作假他幹什麼去？這工程師特高興，比我大，今年六十多，屬狗的，到我辦公室，說我找著辦法了。我說你什麼辦法？我找到石棉了，石棉把這個外置泵給它塞

上。我說能行嗎？他說石棉隔音。我說行，這樣每個泵花不到五毛錢就解決了。我說好！塞點石棉，多塞！但是諸位，石棉除了隔音還保溫，水燒起來八十七度，它還要散熱，你為了隔音塞上石棉，熱就出不去，這一下子泵就燒壞了。泵燒壞了，這不是噪音問題，噪音你還能救，泵燒壞了你必須得換。結果人家工程技術部，你想住這個房子的人都是有錢人，財大氣粗，在家裡不學《弟子規》，脾氣跟我一樣都挺大，就罵工程部，就罵，罵我大哥。大哥的脾氣也不好：你怎麼回事？這破爐子給我弄成這樣！現在經濟形勢又不好，都要退房，你趕快給我解決。我說我一定能給您把這個問題解決，怎麼解決？規規矩矩給人家換屏蔽泵。這個項目本來我應該能掙六十萬，結果把屏蔽泵一換，賠了二十二萬。你說你簽到了合同，好事！哪個開發商、哪個工程商不希望簽合同？合同真能給你帶來利益嗎？所以有福還得有慧。

所以我們老祖宗說一個人要福慧雙修，你光有福沒有慧，那個福叫痴福、傻福。我在香港理工大學我給他們講，我說上上籤，這個人又有福又有慧。你看，一個人有智慧，他會使用自己的福氣，在智慧的指導下使用這個福氣，這個福氣給他變成更大的福氣，這個福氣不使他造惡，這個福氣給他自己帶來利益。下籤，比上上籤再下，中上籤，沒有福，但是他有智慧，他知道如何處事待人接物，他知道如何種善因得善果，他知道如何處理人際關係，就是《弟子規》上說的這些事，他慢慢能把福得來。大家都是企業家，你出去靠人際關係讓人喜歡你，你辦事實實在，你跟人打交道不吃虧，你能沒合同嗎？你能沒朋友嗎？所以你沒福不要緊，你只要有智慧就行了。比中上籤再下一點的是中籤，中籤是什麼？我沒有智慧但是我也沒有福氣，我好歹我不造惡，我不拿這福氣幹壞事。有些老闆到卡拉OK、到桑拿幹壞事，到國外去賭，幹壞事。這都是因為你的

福燒的，你沒福你去得了嗎？男孩子有錢就胡亂來，不就這樣嗎？尋找新歡，你沒有福你幹得了嗎？現在女孩子有幾個說是學雷鋒給你奉獻的，沒有！所以最好，等而次之，沒福沒慧。我沒智慧，但是我也沒有福氣，我老老實實在家喝點粥，騎個自行車，買份「參考消息」，吃點西紅柿，最多這樣。最下，有福沒慧，福報大，吃喝嫖賭，出國玩，買奔馳，沒智慧，他用這個福來幹什麼？給自己埋下深深的惡因，將來遭惡報。

我這個例子給大家講，一個人有福是好事，但是有福的時候你要警覺，我有沒有智慧駕馭這個福氣？如果我沒有智慧駕馭這個福氣，我與其沒有這個福更安全一點。很多這些銀鐺入獄的，都是因為福報太大，福報大就是欲望大，「禮法如堤，人欲如流，若決禮法之堤，能不人欲橫流乎？」這是印光大師說的話，說得多對，人欲如流，禮法如堤，決禮法之堤，能不人欲橫流？今天的社會大家看看，就是沒有禮、沒有法了，人欲橫流。三鹿奶粉、山西的煤礦問題，那不就是人欲橫流嗎？這些人都是有福報的人，三鹿奶粉的董事長你說她沒福報我絕對不承認，開煤礦這些老闆你說他沒福報，沒福報能當老闆嗎？他缺什麼？缺智慧、缺德。我就是個缺德的人，大哥最後給我叫到辦公室臭罵一頓，我這麼信任你，你就這麼玩我！你好意思嗎？你對得起我嗎？我招投標也沒招，我工程也沒驗收，你說多少錢就多少錢，最後你給我以次充好。你是人嗎？他說的一點沒錯，就是不是人。是人嗎？我告訴你，小林，以後我再有項目我絕對不找你，我就不找那關係，有關係反而麻煩，我還拿你不得。你看好好的一個關係，大公司，每年幾千台爐子，就這麼丟了，我也不好意思再找人家。學了《弟子規》我找他，我說：大哥，「過能改，歸於無，倘揜飾，增一辜」，前半段我是掩飾了一下，塞點石棉，後來我不塞石棉了，我全都給你換成屏蔽泵。他說

那以觀後效吧！我說免死刑，怎麼給弄個死緩，給點小項目看我表現。這麼著，學了《弟子規》之後，真的給小項目，三百台、二百台做著，然後給他那工程部說，我告訴你，胡小林可是賊，衝他那個關係不買不合適，得罪領導，買了吧真遭罪。你說說，好好的關係，你說人家憑什麼買我的，不是因為咱們祖上有德嗎？老祖宗帶來福報。結果讓人家罵我，說這家真差，這孩子怎麼教育的，打著老祖宗的旗號招搖撞騙。咱們沒學這個東西之前不知道，覺得這很司空見慣，我不坑人我叫人嗎？我坑的都是人，我當人我不坑人，我當狗我坑狗，這天經地義！

學了《弟子規》之後有沒有這種誘惑？真有，你不能幹就是不能幹，譬如說北京現在這個保障性住房（經濟適用房）建房，那一個項目都幾百萬平方米，他這一招投標，你看一百平方米一台爐子，一百萬平方米就一萬台爐子，我一年賣三萬台爐子，它這一單就解決我三分之一的訂量。我一年有三個這個合同，我就天天到這來給你們講《弟子規》了。但是有些企業它不規矩，不規矩，我們被人坑了，我們蝕了本，我們遭人家算計，拿不回錢來，灰頭土臉的，回到公司然後罵員工、打司機，這都我幹的，你賴誰？誰讓你簽這個合同的？各位老闆都遇到過這種什麼招投標競爭，他們三個黑屋，不是黑屋，有燈，就跟監獄似的，就跟公安局審訊所似的，三個廠家ABC，說胡小林那邊降到四千五了，你呢？胡小林四千五，我四千三。他又找我來了，那家已經四千三，你多少？他四千三，我四千二百五。拿我的價格壓那家，這叫什麼？惡性競爭。我原來不行，貪心、賭氣，我說老子今天跟你拼了，人死了不就一百多斤嗎？愚痴！

所以《弟子規》上說「凡取與，貴分曉」，學弟子規不是讓大家跟著當傻子，應該五千塊的爐子，你二千塊賣給人家，那不是弟

子規，弟子規不讓你賠本，弟子規是「凡取與，貴分曉」，貴是什麼意思？重要的。你賣東西這不就是取與嗎？你把設備給別人，你從別人那兒拿到設備款，去取，「凡取與」，這個「凡」字說得很堅決，只要是金錢上的交易，「貴分曉」。在座的幾位老闆，有幾個我們做到這點？未必，如果做到這點企業絕對不會倒閉，企業絕對不會有麻煩，企業絕對不會進入越南戰爭。曠日持久，最後賠了錢，壞了關係，自己還惹了官司。

所以《弟子規》上說「凡取與，貴分曉」，我當時覺得《弟子規》管管內部還行，跟開發商這《弟子規》能用嗎？這條管用，各位企業家記住這一條，「凡取與，貴分曉」。我們真的不能小看《弟子規》，你別看我們都是什麼博士、碩士、國外留學、大學畢業，做生意多少年怎麼成功，《弟子規》這六個字未必都能做到。你要做到「貴分曉」，你對企業內部管理你能做到心知肚明嗎？你能不考慮企業的各項成本嗎？你能不把各項費用都算清楚嗎？《弟子規》這六個字你做到了，你企業內部的管理一定是健康的，因為你心知肚明。貴分曉，我要賣這個東西，到底多少成本？我是不是所有的成本都包括進去了？我是不可見的成本跟直接成本，和流動資本、流動成本、銀行成本是不是都算進去了？未必。各位老闆，這叫什麼？這叫你的本分。說瞎話、打擊對手、溜鬚拍馬那不是本分，本分是貴分曉，要把企業的帳算清楚。《弟子規》真正愛護我們的企業，就在這六個字你真做到了，你這個企業真得利益。

所以大家，包括我媽媽我爸爸都說，胡小林，你學《弟子規》關著門學行了，出門你可千萬別學，你這傻不拉攏的，你學了讓人坑了。我說爸，坑不了，《弟子規》上說了，「凡取與，貴分曉」，該多少錢多少錢，低了我不賣，原來不行，原來低了也賣，你賣不了，你賭個氣，拿回合同，你賣得愈多你賠得愈多，是不是這個



道理？有些開發商他不規矩，他不給你首付款，你安裝完了才給你百分之五十，等入住兩年之後，保修期都過了，他才給你不到八十。他招投標的時候就壓價，然後你又是低價賣出，資金又回不了籠，你不是虧本嗎？虧本完了以後怎麼辦？得焦慮症，你賴誰？你不得焦慮症誰得焦慮症？果報自受，自作自受。所以《弟子規》跟生意絕對有關連。其實《弟子規》教給我們做什麼？做個老實人，該怎麼著怎麼著。所以企業界的朋友們千萬不要認為《弟子規》是拿回去給老婆、給孩子、給家裡阿姨、給爸爸媽媽看的，我們要看，真正做到那利益無邊。

「凡取與，貴分曉，與宜多，取宜少」，做到了嗎？給別人的時候多給點。到餐館吃飯，老闆會做生意，四百二十塊錢，得，二十塊錢抹了，你就給四百就行了。你看這老闆，無形當中落實《弟子規》，取宜少，少賺點。咱們要給員工，市場價，工資是大學剛畢業三千五到三千八這個範圍，咱們給三千八，你沒冤家，人家都說你是仁慈老闆。《弟子規》教我們幹什麼？教你拓寬心量。《弟子規》通篇就教你拓寬心量，先從爸爸媽媽拓寬，「首孝弟」，然後從兄弟姐妹，最後到對待鞋、對待衣帽、對待器皿，你都要愛護。「執虛器，如執盈」，為什麼？小心你別摔了。「冠必正，紐必結」，對衣服要尊重，要能拿它當回事。「房室清，牆壁淨，几案潔，筆硯正」，桌子收拾乾淨，文具得擺在什麼地方，你看你恭敬。什麼人最有福氣？恭敬的人最有福氣，為什麼？心量大。他連東西他都能愛護，連桌椅板凳他都知道「寬轉彎，勿觸棱」，別碰著角，謹慎。「凡是人，皆須愛」，對人講信用。「德日進，過日少」，提高自己的品行。「小人進，百事壞」，我不理這些人。在座諸位，你不得利益誰得利益？

我們老祖宗有句話，「量大福大造化大」。這講的什麼量？心

量，你心量大你的福氣就大。那大家要問，胡小林你說這福？五福。五子登科這是福，壽命長是福，健康是福，智慧也算福，生下來聰明，像莫札特似的，六歲就能寫交響曲，他到五十歲肯定不賣壁掛爐。所以我們要的，我們在這個世間上所求的都是福，健康也好，財富也好，智慧也好，都是福。從哪求？從外邊求得到嗎？求不到，老祖宗把這個公式已經給了我們，量大福大造化大。你看看這三個詞，每一位在座的企業家朋友都希望自己福大，《弟子規》告訴我們一個方向，你要想求得這個福氣，把自己的心量拓寬，你心量大自然福就大。拓寬心量的方法是什麼？做《弟子規》，把這一百一十三件事您都落實。有了福怎麼辦？造化大。造化是什麼？造化人民、造化國家、造化員工、造化社會，這不就出現智慧了？我有福不光我自己享，我也讓所有跟我有因緣的人都能沾到我的光。有了福，捨，捨你就得，愈捨你愈得，愈得你福愈大，愈捨你心量愈大，它就是這麼回事。我今天七百年學《弟子規》，給大家做證明，就是這麼一個公式，很簡單。不用到北大、交大學國學，也不用到人大國學班，就《弟子規》就夠了，真得做到。

但是做為老闆脾氣一般都比較大，我不知道各位企業家辦公室有沒有血壓計，反正我辦公室有血壓計，一生氣就量量，低壓一百二，高壓一百八，通常都這樣。老闆學了《弟子規》，我自己的切身體會，確實明白了，因為《弟子規》，這孩子都懂的東西，老闆他不懂嗎？看得破，忍不過，這是老闆學《弟子規》的最大障礙，生氣！我胡小林不為這幾萬塊錢，我就爭這一口氣，你看老闆一般都這樣。能怎麼著？我遇到過這種事沒有？遇到過。我有個司機，一九九五年就跟著我，我蓋豐田廣場的時候他就開車。當時他來給我開車的時候，是我辦公室主任介紹的，挺可憐的家裡，爸爸癌症，媽媽半身不遂，求我，說胡總，您司機正好也走了，給您換個新

司機。我說行，來吧！來了以後，不瞞大家說，東南西北他不知道。「順風的右邊。」我說順風右邊，你得從哪邊看順風才是右邊？「就順風的右邊。」順風到底北邊還是南邊？「我不知道，就順風的右邊。」我說你是看順風還是背對著順風？「看順風。」那不是南邊嗎？「噢，那是南啊！」成天給我開車。大家都知道海澱區有個周良洛周區長，那是我朋友，我說你給周區長寫封信，信封上把那名字寫好了，周良洛。「胡總，洛字怎麼寫？」我說洛陽的洛。「洛陽是幹什麼的？」我說洛陽是地名你都不知道？「我真的不知道，您給我寫上吧。」就這麼一個水平的司機。他家裡特別困難，我算收留了他，憑良心話，累極了。我想每個老闆都有這種體會，司機實際上對我們是非常重要的，他要有默契，他要能體貼、仔細、殷勤。就這麼一個人跟了我，一直到離開咱們公司是二〇〇七，跟了我十二年。

後來他結了婚有了孩子，他爸爸身體也不好，屬龍的，今年四十多歲。我說別開車了，我跟他這麼多年，他對我的辦事風格，對我家裡都很了解，我身上亂七八糟事他都明白，十分清楚，也算信得過，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，心腹，就給他派去了。派去以後，這小子不好好幹，因為我們這個爐子得找分包安裝，他自己成立一個分包公司，接公司的活。你想兩萬多台爐子，一台爐子安裝一次七十塊錢，兩萬台爐子一年一百四十多萬，三萬台爐子是二百一十萬，對他來講也是個很可觀的收入。而且他自己是工程部經理，他這是以權謀私，別的分包就有意見，說好活、近的活、肉的活都給了他，扔給我們的都是什麼偏遠地區的、帶骨頭的，特別委屈，都不願意幹。我不知道這情況。而且他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？我當時底下的經

理都不敢跟我說，說胡總這脾氣，要知道這事那還了得嗎？非得急了不行。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。我跟大家說，我真的不是裝的，我一點也急不起來，人矇了，不是學《弟子規》說學好了，功夫到家了，矇了，沒想到這小子能坑我！誰坑我也不能你坑我，你爸爸得癌症是我給你找的醫院，你孩子上學是我給你找的學校，你老婆沒工作是我給你安排的，你這大字不識幾個的人，你到我這來搞這個，你倒挺行的。我就讓我這些，咱們明白，自己沒功夫，沒功夫先平靜平靜，我就關上門，自己在辦公室，我就琢磨這事該怎麼看？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，怎麼今天就會到了這麼一步？這當中有我胡小林的責任嗎？孔子說我們跟人的關係三種關係，「作之君，作之親，作之師」。一個人作為老闆的單位，你是三種角色，君，古代他沒領導這概念，就是現在的領導，你要領導公司的業務，你要調整公司的產業方向，你要制訂公司的銷售戰略，這是作之君，這是君的責任。作之親，你要關心你的員工，你要養他們，冷了，讓他們暖和，熱了，讓他們涼快，餓了，給他們飯吃，渴了，給他們水喝，這是作之親，也就是我們通常說的父母官。還有一個最重要的角色就是作之師，你要教他，教給他什麼？教給他智慧。

我說這個事出來了，我給他放到工程技術部之後，說實話就再也沒怎麼跟他搭理，工程都是在外邊，都在工地線上，給他這個土壤，給他這個權力，他滋生了這種自私自利，這不很正常嗎？你做為領導你幹什麼去了？你之所以派他去，就是因為那是一個利益場所，你派一個放心的人去。所以你不是不知道這個地方是個大染缸，容易把人教壞、學壞，你放棄你自己做老師應盡的本分，敦倫盡分，這個分沒盡。這第一條我想的，氣就平一半了。還是有過不去

的，還差他七十萬人民幣，給不給？七十萬人民幣，各位朋友，我剛才給你們說一萬二千九，我覺得大家眼睛還沒那麼大，七十萬人民幣，我還差人家工程款。財務部說不能給，憑什麼？這是公司的業務給了他，他憑什麼要這七十萬？我說你們什麼意思？就準備扣了？對，他不扣，不扣白不扣，他能怎麼著？他現在見你面都不好意思，他多欠著你，你對他的十幾年的照顧，這錢你還給他？太便宜他了！我說活幹了沒有？活幹了。驗收了沒有？驗收了。甲方的安裝驗收單取回來沒有？取回來了。調適單呢？也取回來了。配合入住單呢？也取回來了。我說要不是他，其他分包，我們這七十萬，十幾個項目、二十幾個項目，該不該給人錢？該給。那我為什麼不給他這七十萬？我跟我們那個班，我們就座談，遇到事情我們大家坐在一起用《弟子規》分析，我當好這個班長。我說是不是這麼個理念，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，咱們是不是這種價值觀指導做出這個決定？我那些經理都不說話。你看這不是冤冤相報嗎？你害了我，所以我要害你，你讓我不舒服，我也讓你不舒服。我們今天這個舉動並不是小平同志說的三個「有利於」，小平同志說，只要有利於國家發展，只要有利於社會安定，只要有利於提高人民生活水平，這個政策就是好政策。我說你們今天這個政策有利於公司發展嗎？有利於公司安定嗎？有利於提高大家的生活水平嗎？不行，這完全是自私自利的決定。你辜負了我，你看你我之爭，與人為敵。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，這工作不好做，但是也好，通過這個教育，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，也成就了她的。就給了這七十萬。你看你要按著《弟子規》走，對不起，

七十萬拿出去；你要說我不給這七十萬，他也沒什麼說的。你幹工程部經理四年，每年二百萬的生意，八百萬，咱就說打百分之三十的利潤，二百四十萬，你也買了房子、買了車。我當時就覺得奇怪，那小子怎麼能買房子？過兩年開上帕薩特，你哪來的錢？他說：胡總，沾您的光。不跟我說實話。可以！我扣你七十萬還有什麼說的？那不解我心頭之恨，讓他佔那麼大便宜。你想七十萬塊錢相當於多少台爐子？相當於一萬台，七十塊錢一台。你要為自己，你扣了他；你要從公平的角度看，你就應該給他。而且你老闆這樣一做，底下的員工，包括你的中層，他對《弟子規》就有信心，這老闆還真幹，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？當我在香港講的時候，香港的朋友們都問，他說您慈悲為懷，大肚大量，這個經理出現的事情為什麼要炒掉他？你不是說不與人結怨嗎？應該與人為善。你知道他家特困難，身體都不好，孩子還小，你把他炒掉他的工作怎麼辦？當時我確實遇到這種問題，我炒不炒？我昨天晚上跟幾個企業家朋友，他們開餐館，說開葷菜館。葷菜館可不行，看了周老師的盤子，這不成天讓人吃毒嗎？應該關了，開素菜館。但素菜館又沒生意，又沒信心。我說其實這個東西都是在事上來論，你炒掉這個員工也罷，你留下他來也罷，你開葷菜館也罷，你開個素菜館也罷，這都是事，事上沒有對錯，理是一個，事有多個。理是什麼理？你這個事情是為自己做還是為別人做？這是標準。我要為我自己不跟你結怨，我留下你來，你一個月四千塊錢工資，怎麼著？一年十萬到頭了，養我還養不了嗎？送送配件，開個車子，完了。能這樣做嗎？那是為自己，我不能跟你結怨，我學《弟子規》了，我得做好事，我得與人為

善。錯了！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？我跟他談，我今天炒掉你，我是為他們，我不能在公司開這個先河，我也不能樹立這種風氣，我說你明白不明白？他說我明白，您錢都給我了，我走人那是應該的。到今年，一年保修期過後，還有百分之五的尾款，還差他七萬，財務部經理找我說：胡總，這七萬還給嗎？我說：照給。給了以後給我發了條短信：我們全家都感謝您的大恩大德，我特別慚愧，我做出這些事。

那個經理的事情出來之後，很多包括我們公司的員工：你看，胡總改惡從善了，學《弟子規》了，做好事，成天拿錢「幸福人生講座」蔡禮旭老師的盤給刻，周老師的盤也刻，然後「和諧拯救危機」也送，還會遭這種惡報。各位老闆、各位領導，學習傳統文化並不意味著一帆風順，千萬不要有這種運氣，就是說我今天學習了傳統文化，明天我就幸福、健康，我就發財了，我諸事順利，不可能的。為什麼這個原因，咱們有機會下邊再慢慢談。惡因已經種下來，惡報現前的時候，它不是一天就報完的，它是隨著因緣產生的，因緣具足時候它就會現前。所以古代大德說，「若為善不昌」，你做了好事不昌盛，「必有餘殃」，你過去的殃惡沒盡，「殃盡定昌」，你殃要盡了你一定昌盛。「若為惡不殃」，如果我今天吃喝玩樂、坑蒙拐騙，「若為惡不殃」，我不遭殃，我不挺好的嗎？「必有餘昌」，你上一輩子留下來的福氣還在，「昌盡定殃」，這是鐵律。所以諸位老闆、諸位朋友，當你福、昌還沒有盡的時候，千萬千萬要注意，多給自己積累一些昌，多給自己積累一些福，這樣就是殃永遠進不來，永遠現不了前。

諸位老闆學習《弟子規》在企業來講有多重要，你是教練，你要教給企業的員工如何按照《弟子規》生活。你想我們都有孩子，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，還得跟他比較。所以學習《弟子規》是一個曠日持久的大工程，千萬不要想著在企業這一年《弟子規》拿下來了，大家這個車上高速路了，自己去開去吧！不可能的，一定是在你的旁邊呵護他。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。昨天朋友問我，我怎麼才能讓我的員工學好《弟子規》？我說你學好你的員工就學好了。他說我怎麼學好《弟子規》？我說你讓員工學好了你就學好了，教學相長，孔子說的，自他不二，你教別人《弟子規》，你以為你是在教別人嗎？你是在教你自己。你的員工出現這種症狀，出現這些問題，企業出現了麻煩，那得感謝生活給你帶來這個課題，讓你運用《弟子規》解決它，提高自己的智慧。要抱著這種態度來看待企業的麻煩，都是挑戰，我們不是說嗎？際遇遭遇共存亡，挑戰與成功共存亡，真是這樣。所以不要期待著企業學了《弟子規》之後，我就可以當太平垂手天子，當老闆，不可能。你得帶著大家根據企業發生的問題坐下來學習、分析，明辨、慎思，「博學、審問，明辨，慎思」，最後怎麼著？篤行，真幹。一旦想明白之後，別猶豫，咬緊後槽牙，按著《弟子規》去做，逆行而上，這是我真實的體會，久而久之，你就突然發現有一天你心量就會大了，境界就會提高。人的心大了，他的事就小，心小的，你遇到的事就大，這是真的，學《弟子



規》就是要人把心擴大。

所以做為老闆、做為企業家學習《弟子規》，古大德說，「一分真誠得一分利益，十分真誠得十分利益」。我們在《弟子規》身上能不能得利益，問題不出在《弟子規》這邊，問題出在你對《弟子規》的心誠不誠？什麼叫誠？胡小林，怎麼我就算誠了？兩個字，真幹！捨此不叫真誠。談戀愛，我真愛你。你跟我耍嘴皮子，不買個鑽戒能叫愛嗎？真幹！你孝敬爸爸媽媽，你孝敬爸爸媽媽你耍嘴皮子，你孝敬爸爸媽媽你真得養其身。誠於內，敬於外，你內心是誠的，自然而然你恭敬心就出來了。為什麼我生不起敬重心？生不起尊重的心？因為你內心不誠。你為什麼內心不誠？因為你的習氣太重。我怎麼去掉這習氣？真幹。依照什麼去幹？依照《弟子規》去幹，是個非常有意思的人生旅途，是個非常有意思的實踐活動。就是孔子說的，「學而時習之，不亦說乎」，這種樂是發自內心的。你去多少次卡拉OK，你打多少場高爾夫球，你簽多少個合同，你多少次得了中標通知書，對不起，各位老闆，都不如這個樂。

二〇〇八年就快過去了，胡小林是驢子是馬拉出來遛遛。〇七年算你撞上了，三萬一千台，傻人有傻福。〇八怎麼樣？〇八北京有奧運，從五月份到十月份一個合同也沒有，不幹事。今年的生意怎麼樣？正常年景二萬三千台，今年二萬五千台，大家給點掌聲。這個掌聲不是給我的，是給傳統文化的！這個兩年說明問題嗎？可能還說明不了，但是感受一滴水，魚在水中自知冷暖，我五十三歲，最幸福的兩年就這兩年；我五十三歲，身體最好的兩年就是這兩年；我五十三歲，最不忙的兩年就這兩年；我五十三歲，發脾氣最少的兩年就這兩年；我五十三歲，說瞎話最少的兩年就這兩年。所以我來到這我是有一種挺急切、挺憂慮的這麼一種心情，世界科學家說救這個世界還有七年，七年之後再想救這個世界就來不及了。

現在北極已經沒了，南極也快了，周泳杉老師那個「健康飲食」說，南北極兩端融化，其海面上升，這是一個因素，關鍵是封存在南北極兩端的二氧化碳它會出來，屆時那個二氧化碳的濃度根本不是我們所能夠承擔得了的。周泳杉老師的盤說，我們吃這些動物的肉，我們要養這些動物，對世界的二氧化碳的貢獻是三分之一，我們只要不吃肉，這三分之一的二氧化碳就沒了。

奧林匹克開幕式剛結束，開幕式上有科技嗎？有一九〇〇年以降以來的令人興奮的東西嗎？沒有。什麼？活字印刷、《論語》、京劇、四大發明、水墨丹青的畫。我們現在挖地下出土文物，馬王堆漢玉，三星堆、兵馬俑，你看咱們老祖宗留下什麼東西？五百年以後我們的子孫挖開這個地球，可樂罐、電腦殼、塑料袋、電池、遊戲機，誰更慈悲？誰更有智慧？這口氣我嚥不下去，這麼好的老祖宗我們天天罵他，說中國之所以被動挨打，被西方列強的船堅炮利打破國門，喪權辱國的二百年，就是因為封建，而且吃人的封建禮教，就是因為中國傳統文化的糟粕形成了桎梏，影響了中國的發展，所以我們今天要把西方的德先生、賽先生（民主、科學）請回來。世界的末日怎麼形成的？一百年，請回來了。還不該覺悟嗎？這種是似而非的說法，因為老祖宗的傳統教育導致中國國破家亡，真的嗎？那日本呢？日本人也是咱們中國傳統老祖宗教育，它怎麼就沒有鴉片戰爭？它怎麼就沒有圓明園被燒？它怎麼就沒有馬關條約割讓台灣？為什麼？誰教給日本人面對西方這麼大的壓力，能夠脫亞入歐？日本天皇的皇宮，《論語》必讀，《了凡四訓》必讀。中國只有一個林則徐，所有西方列強面對他舉步維艱，從南就上不了天津。問題出在哪？問題出在慈禧太后放棄老祖宗的教育，把大乘佛法轟出皇宮，隨順自己的煩惱和自私自利的習氣，「順我者昌，逆我者亡」，在主戰、主和之間根據自己的利益進行取捨和選擇

。而同時代的明治天皇，三頓飯，大家看過「走向共和」，變成一頓飯，節省下來的銀兩送學生到歐洲去學習，遵守張之洞先生的「中學為體，西學為用」，我千變萬變，我老祖宗的古作不能變，我的智慧不能丟。西方是學問、是知識，我們可以學、可以掌握，以夷制夷。

我們拿著北洋水師的錢蓋頤和園，西方列強沒有打破國門的時候王公貴族都在幹什麼？中國的海防圖出賣，賣給英國。你打進國門之後，你把海關的收費（收海關費）給我。我們把整個中國的鹽務、鹽業，我把中國南方的兵砲圖，就是布兵的圖，賣給你法國，等你法國進來以後，山東的鹽務歸我。上行下效，您聽說過漢煙，您聽說過日煙嗎？「甲午風雲」炮彈裡面有砂子，這是真的，日本會出現這種現象嗎？今天在座諸位可以不喜歡日本，因為我們有八年的抗戰這個因緣、淵源，但是人家這一招跟誰學的？跟咱們孔子、孟子學的。這還不說明問題嗎？釜山開了賭場，有韓國人去那兒賭嗎？沒有。誰教的？這麼勤儉持家。「鬥鬧場，絕勿近，邪僻事，絕勿問」，韓國人怎麼有這麼高的覺悟？誰教的？大家知道嗎？韓國一年進口奔馳車多少輛？六輛。韓國比中國人有錢，韓國比中國的經濟基礎發達，六輛奔馳。我甬說全中國了，就青島市這一年進口奔馳車，也不止六十輛。誰給韓國人的智慧？韓國人的股票、韓國人的公司上市，排隊沿街，西方諾基亞上市，沒人買股票；韓國經濟發現危機，韓國人拿著黃金從家出來排隊給銀行。這對我們來講都是天方夜譚，對我們來講很遙遠；一點都不遙遠，彰顯了中華文化的力量。所以我們做為中華民族的子孫，如果我們做得不比孩子更好的話，我們為什麼不跟孩子一起進步？謝謝大家。

還有十五分鐘，我昨天好像聽那麼一點說，看大家有什麼問題，我非常樂意的回答，但是可能時間不是很多，十一點半就該結束

了。如果有問題我很樂意回答，如果沒問題，我就下去，謝謝大家。

聽眾：我這個問題是昨天想提的，先給胡老師鞠個躬，我這個問題是昨天想提的，就是說咱們都按照中國傳統文化去搞經濟，中國會不會又回到上一個世紀初那種被動挨打的局面？但是今天這個問題我得到答案，不用再問了，因為胡老師已經告訴我了，謝謝。

聽眾：胡老師您好，我想代在座的所有女性問一個問題，我是今年五月份才開始力行《弟子規》，然後才覺得做為一個女人來說，昨天陳大惠老師也在說，你是一個女人的樣子嗎？你是一個母親的樣子嗎？你是一個妻子的樣子嗎？還有，你是一個好的兒媳的樣子嗎？在這幾個月的力行當中我也有一個困惑，因為我是覺得，就是自己那個急切的心也是挺強，就說女性在落實《弟子規》當中，如果還想為別人去演說，是不是就不是守自己的本分了？就是這個問題。

胡小林先生：我從馬來西亞回來，在結束，我那天回來的時候，他們下午李越老師就是讓人演《弟子規》。李越老師請的說，哪對夫婦願意上台來表演一下夫婦之間的鞠躬？這個妻子先上來，妻子先上來以後，站了半天，先生不上來。李越老師問，哪位是這個女士的先生，請上台。這個先生一臉的不高興上來了。然後李越老師就採訪這個女的，她是一個小學的副校長，男的是一個小學的老師，但是是專門弘揚《弟子規》的老師。李越老師一看氣氛不對，就問這個太太說，您今天為什麼要大庭廣眾之下，面對兩千人來做這個表演？「我在家給他鞠躬他也不鞠，我今天當著這麼多人面，希望他能克服這個障礙，《弟子規》這麼好，他不做。」這先生在旁邊，先生地位不如她，先生是一般的老師，她是個小學的副校長，太太是個副校長。就問這位先生，您為什麼上來？「我不上來行

嗎？我無可奈何，她現在又弄上《弟子規》，全家不都給跟著弄《弟子規》。」最後就不了了之，鞠了躬，下去了。這個問題大家想想，為什麼在學習《弟子規》的時候會遇到這個問題？這事很正常。我剛開始學《弟子規》的時候，我爸爸、媽媽、太太、公司沒有一個不煩我，你知道為什麼？《弟子規》成了你另外一個自私自利的平台。因為你喜歡《弟子規》，你覺得這個東西好，你獲得了智慧，智慧的標準，你除了批評人就是強迫人，你把廣大的員工跟《弟子規》對立起來。所以學《弟子規》首先要學著體貼別人、尊重別人、原諒別人。你不能學會《弟子規》你就是，原來我是說不清楚，古聖先賢教誨，我終於學會了《弟子規》，我現在可以批評人了，你這個不對，「冠必正，紐必結」，你這個不對，「事非宜，勿輕諾」，全是你的不對。這個《弟子規》學了絕對不得力，為什麼？它成了我們平常習慣又一個部分，張揚自我，一個反映自私自利的戰場。

學《弟子規》一定不能著急，一定要隨緣。昨天我們幾個企業家朋友在這開始討論，我今天願拿出來給大家匯報。企業家說，我們現在企業要辦《弟子規》培訓班，除了企業業務之外，我們一定要拿出錢來，能辦多少期辦多少期，一定要堅持到最後。《弟子規》真是好東西，全國都應該學，人民大會堂應該弄新聞發布會。在生活之外沒有《弟子規》，現在我們對《弟子規》的宣傳、學習、掌握完全是文化大革命搞運動的那種方式，這個不對。學《弟子規》首先要落實在生活上，還是我剛才說的，弟子規是一種生活方式，弟子規是我們每天應該做的內容，在生活之外沒有另外的弟子規，在弟子規之外沒有另外的生活。我不知道我說清楚沒有？謝謝大家。

聽眾：胡老師，我通過昨天一天的學習跟今天上午您在講，我

的心裡也非常激動，也覺得自己生活當中做得很慚愧。可是我我也想，我如何能回到生活當中，能夠把《弟子規》運用到生活當中？能夠學得更真實，和能夠理解得更深刻？原本有些地方理解的就會有一些誤區。

胡小林先生：謝謝，您請坐，我明白您的意思。我學《弟子規》，我每天早上起來讀一遍，我每一遍讀《弟子規》都有不同的悟處，都有不同的感覺，都有不同的理解。譬如說我今天來這之前，「能親仁，無限好，德日進，過日少」，字面上的解釋，「親仁」是講人，品德、品行高尚的人你要多親近他。這條怎麼落實？你在現今這個社會上，你到哪去找這種品行高尚的人？員工肯定得問，胡總，我這條怎麼落實？「能親仁，無限好，德日進，過日少；不親仁，無限害，小人進，百事壞」，我到哪去找這個仁人？電視上殺盜淫妄，報紙、雜誌全是自私自利，全是競爭，全是是非人我，全是五欲六塵，我找不到。經典就是仁人志士，在這個時候要想親仁，除了經典你找不到第二個辦法。你看這就是昨天體會出來的，「能親仁，無限好，德日進，過日少」。「凡取與，貴分曉」也是在給大家講《弟子規》的時候，就發現《弟子規》實際上管做生意的事情。

這個教練在游泳池邊上給你說很多，就包括《弟子規》這樣的，水的浮力、水的溫度、水的顏色都屬於概念，《弟子規》如果不做就是概念，在你現有的知識體系當中，又加了另外一套使你困擾的、使你混淆的一個概念體系。關鍵，你看很多教練教那些孩子，我那兒子學游泳，一腳把他踹到游泳池下面去，你一下子教練講的你就明白了，水的溫度、水的浮力、水的速度。你不幹你就對《弟子規》不理解。這在古大德的學習的方法、過程當中他們強調解行相應，解就是你的理解，理解了，你的行，你的行為跟你的理解一

致不一致？你發現很多人都知道抽煙不好，這都理解，真正做到了沒有？在日常生活當中還抽煙，這就是典型的解行不相應。《弟子規》特別忌諱的就是解行不應，《弟子規》表面上理解特別容易，真正做起來的時候，生活是特別豐富多彩的，千變萬化的。還是我剛才說的，事有多門，理是一個，關鍵你自己要在行動過程當中逐步的揣摩，反覆去尋找經驗，仔細的琢磨，有句俗話，心頭常常縈繞《弟子規》，不要讓《弟子規》離開你的心頭。久而久之，原來的麻煩，原來處理不得當的地方，你就突然有一天會豁然開朗，應該這麼做，《弟子規》在這個地方說得通。還是最後落實到真幹，真幹就是行門，你行了，反過頭來就增加你對《弟子規》的理解和信心。當你愈理解你就愈有信心，你愈願意幹，愈願意幹就愈增加你的理解，這就是我們所說的良性循環。現在我們大家都懂《弟子規》，解門都啟動了，解這個門都啟動了，沒有什麼難的，一千零八十個字，一百一十三件事，關鍵在學一條做一條。我今天到這來大言不慚的給大家講，其實一百一十三件事我沒有完全做到，有時候不知不覺就犯了。不要緊，一定不要氣餒，要堅持住，一條一條的揣摩，一條一條做，你會得到自得心開的效果，你自然而然就心開了。關鍵是你要定在《弟子規》上，最怕的是什麼？心有旁騖，一會隨順了自己世間的煩惱習氣，一會又覺得學習應該是回到《弟子規》，老這麼晃來晃去。

我在刻光盤的時候說，我自打學了《弟子規》之後，我有一條好處，我不瞎琢磨，我遇事咱們就《弟子規》，《弟子規》讓我做的我做，《弟子規》不讓我做的我不做。我就是再大的損失，你看我銷售員跟我說，胡總，這次競爭對手有另外一個牌子，他們出事了，我們能不能在去招標的時候，把他們在這個工程上出現的爆炸現象再寫到標書當中，引起他們對這家競爭對手的懷疑，這樣我們

就剩兩家，肯定買我們的，因為他們肯定讓我們過關。這要擱過去，天助我也，在這個關鍵時候這個供應商的爐子爆炸。「人有短，切莫揭，人有私，切莫說」，做得到做不到？做得到胡小林少掙一百萬。不能說，為什麼？不能跟別人結怨，你天天幹這種跟別人結怨的事，到最後別人來障礙你、限制你的時候，你誰都不能埋怨。如是因，如是果，《弟子規》是保護我們的。你說我面對這一百萬，一千台爐子每台爐子掙一千塊錢，那不是一百萬嗎？我只要把這一條拿出去，國家質檢局的鑑定書，開發商肯定就把這個項目給我。能嗎？不能。你這樣做你的底下員工就會沒信心，說一套做一套。我經常在公司碰到這種事情，我寧肯這一千台不要。後來他們從別的地方知道這台爐子爆炸，我說我們知道這件事情，但是我們不知道什麼原因。「見未真，勿輕言，知未的，勿輕傳」，你知道人家為什麼爆炸？萬一是電走漏了，萬一是煤氣，做飯的灶漏了氣爆炸，你怎麼知道？你說《弟子規》多慈悲，它不是關心我們別犯錯誤，像這種境界都要在你日常生活當中緊緊抓住《弟子規》，慢慢你就會用了。謝謝。

聽眾：我可能是最後一個問題，不好意思。是這樣的，我的問題是，因為您有那麼多年的積累，所以突然間頓悟很正常，我還很年輕，然後德行也很差，各方面也做得非常不足，所以末學有這樣的一個疑問，就是在做企業的過程中，譬如說像現在，大經濟環境都非常不好，我們公司人員相對來說，在現在來看，我們在算成本的時候就發現，人員是一個很大的成本，就有一個疑問，是否該裁員？但是我學了《弟子規》，我也跟我們的總經理商量，我覺得說裁員的話他們找工作也難。昨天我也跟一個老師跟他討論這件事情，我說裁員對我們公司來說壓力小一點，但是不裁員我們應該怎麼做？本來銷售就不夠好。這件事想問老師，給點智慧，指點一下。



胡小林先生：謝謝。您請坐。一九九七年香港金融風波，你那时候可能還小，可能在上小學或者上中學。李嘉誠李老先生當時在公司就下了一個文件，這一次香港金融風波長江實業一個人都不許裁，一分錢的福利不許降，要裁員等到這風波過後。

聽眾：那是因為李嘉誠老師他有這樣的福報，他可以承受。

胡小林先生：你聽我給你講，我沒福報，我給你講講我的故事。我不知道李老先生學沒學《弟子規》，他叫暗合道妙，他這一個舉動不知不覺的符合了道。關鍵的是你這個人有沒有用？明白嗎？裁不裁是事，事上沒有妨礙，但是錢不能浪費，如果確確實實這個人沒用，你拿出錢來白養了他，這個是不對的，明白這個意思吧！對企業發展不健康。關鍵是這個人有用，而因為外邊的形勢不好，我必須裁掉，那是錯誤的。為什麼？因果關係你給弄顛倒了，因果律沒有說裁員是因，得財是果。捨是因，得是果，明白嗎？在這個關鍵時刻，就考驗你對聖賢人的教誨有沒有信心。我今年年初，我是民辦企業，年初我說，一般民營企業比外資企業的工資都要低一檔，這在大陸是很正常的，我說《弟子規》上說，「凡取與，貴分曉，與宜多，取宜少」，我們不能比外資給得少。勞力市場的價格是什麼價格我們要調查清楚，不要因為我們公司有關係，不要因為這些老員工跟我有感情，我們就忽視別人的收入。調查完了結果報給我，我說要調，百分之七十的員工要調薪，而且是大幅度漲。我這還沒推出金融風暴就來了，同年下半年，這時候各個單位都在裁員，生意一落千丈，再加上奧運會，雪上加霜，你胡小林還敢不敢推出這個方案？調薪幅度將近百分之三十，你得拿出十幾萬。信心決定勝負，明白嗎？所以一定要有信心，老祖宗不騙我們。你對他有信心他就來呵護你，天必佑之，明白嗎？所以一定要把正確的因果關係搞清楚，在這個因果關係的指導下，勇敢的去做，大膽的去

做，歡喜的去做，就像我這樣。現在我的員工都覺得特奇怪，在這種經濟形勢不好，餐館一個一個倒閉，你到餐廳去只有開一、二桌飯，這是很現實的一個問題，你還敢推出嗎？捨是因，得是果。我已經很長時間給他們低工資了，不能再晚了，再晚了對誰不好？對我不好。你要生這種畏懼心，你長期苛薄別人的東西，你長期該給人你不給的東西，你捨一你得萬報的道理，真的是這樣。現在的人最麻煩的就是沒有害怕的心，什麼都敢幹。三鹿奶粉這個老太太，她要知道因果報應她怎麼敢給別人孩子喝這種東西？所以因果教育、因果規律是最低最低的道德底限，不能再突破這條底限。你就說我不為了爸爸媽媽，我不講倫理，我不講道德，我不講可恥，我也不講恭敬，我知道為自己不能這麼做，這個人有救，這個人有福。這是中國傳統文化呵護我們最後一道防線。謝謝大家。

儒家的教育它比現代這種生活模式進步，現在的生活方式是自私自利，只有自己沒有別人，儒家的往前進一步，有自己也有別人，就已經幸福健康了。如果按照這個老祖宗說的，在日常生活當中把自己忘掉，只有別人沒有自己，就像毛主席所說的，向雷鋒同志學習，為人民服務，不為自己服務，你看看你得的果報，那絕對不是今天我們說推己及人，為別人考慮，為自己考慮，那完全不是一回事，關鍵是信心。境界分成三等，第一等，自私自利，絕對是病態的；第二等，推己及人，幸福健康；第三等，只有別人，沒有自己，什麼都是無量的，智慧是無量的，德能是無量的，財報是無量的，掙這麼點錢是雞毛蒜皮，我跟你講。謝謝大家。