



遥望故国泪花飞，魂萦梦绕知是谁，  
不知亲人可安康，不知山水可青翠。  
烟雨濛濛江南美，渔歌唱晚行碧水，  
四季如春云贵美，月下竹林人自醉。  
牛羊遍野塞外美，骏马飞驰彩云追，  
冰峰屹立藏原美，神殿檐下风铃脆。

遥望故国思绪飞，大好山河面貌非，  
世风日下人心变，古风清纯唤不回。  
危难之中神慈悲，大法震撼善念归，  
路不拾遗太平世，夜不闭户更祥瑞。  
真善忍使人心美，源远古风又璀璨，  
重德行善福相随，人间再映天堂辉。



# 商道

明慧期刊

<http://minghui.org>

· 本期导读 ·

- ◎ 无商不尖
- ◎ 积财不积德 到头一场空
- ◎ 一个千万富翁的传奇



## 藏字石现天意

### 无商不尖

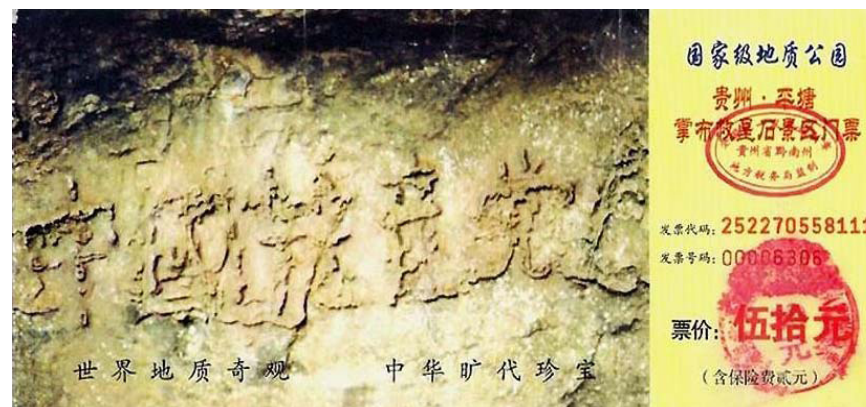
现代社会，人们常说“无商不奸”。然而，你知道吗？“无商不奸”是后人杜撰的，原为“无商不尖”。

“无商不尖”的典故，与旧时买米的量器有关，旧时买米以升斗做量器，故有“升斗小民”之说。卖家在量米时会以一把红木戒尺之类的东西削平升斗内隆起的米，以保证分量准足。标准分量，银货两讫成交之后，商家会另外多添点米加在米斗上，这样，已经抹平的米表面便会鼓成一小撮“尖头”。量好米后再给添加点儿，已成习俗。但凡做生意，总给客人一点儿添头，这是老派生意人一种招揽生意的招儿。这一小点儿“添头”，很让客人受用，故有“无商不尖”之说。

“无商不尖”不只体现在卖米上，旧时去布庄扯布，“足尺放三”、“加三放尺”；拷油拷酒都有点儿添头；十里洋场上海的商家也奉守“无商不尖”的金科玉律，在王家沙吃小笼馒头免费送蛋皮丝开胃清汤，“老大昌”称糖果奉送两根品牌三色棒头糖。

“无商不奸”应该是“无商不尖”的讹传或是后来的新词语。中国传统，做生意都为作坊式的家族经营，从来笃信“和气生财”、“童叟无欺”。再说，开出一个店面不容易，谁都想将生意长长久久做下去。因此，除非是存心不想做生意，否则，何故以次充好，短斤缺两，作奸多端，自砸招牌？

2002年6月，在贵州省平塘县掌布乡发现了一块巨型“藏字石”，石头的断面上呈现着六个排列整齐的大字：中國共產党亡。经国家级地质专家考察证实：这块巨石有2.7亿年的历史，于500年前崩裂，上面的字是天然形成的，没有任何人工雕琢的痕迹。海内外100多家报纸、电视台、网站转发了这个消息，国内媒体包括中央电视台也多次专题报道，但都统一措词，隐去了最后一个“亡”字。“藏字石”的图片还被赫然印在贵州“藏字石”风景区的门票上。（如图，在网上搜索“藏字石”即可查到）。



冥冥中自有天意。几千年来，中国，在要出大事之前，就会有奇事发生，上天或以瑞兆示吉，或以凶相警世。由此看来，亿年古石如今突现“中國共產党亡”，绝非偶然，天真要灭中共了。

2004年11月，海外媒体《大纪元时报》推出了系列社论《九评共产党》，震惊世界。《九评》以无可辩驳的事实，揭露了中共的邪恶本质，曝光了中共暴力统治的累累罪恶。《九评》唤醒了炎黄子孙，海内外掀起了退党大潮。截至2016年12月，已有2.6亿中国人声明退出中共组织（党、团、队）。

# 谁毁掉了中国社会的诚信

《论语》中有一段记述孔子与学生子贡的对话。这段话的意思是：子贡问怎样治理国家。孔子说，“粮食丰富，军备充足，老百姓信任当政者。”子贡说：“如果不得已去掉一项，那么在这三项中先去掉哪一项呢？”孔子说：“去掉军备。”子贡说：“如果不得已再去掉一项，那么再去掉哪一项呢？”孔子这样说：“去掉粮食。因为，自古以来谁也免不了一死，没有粮食不过是饿死，但一个国家、一个政府不能得到老百姓的信任就要灭亡。”

绵延数千年的中华文明，诚信是社会的主流和公认的价值观。人们都很看重信誉，不管是谁，一旦坏了信誉，小到家庭、亲朋之间，大到一个群体、一个行业，上至朝堂内外，他都很难再混下去。孔子说：“人而无信，不知其可也。”作为人，不讲信用是不行的。只有讲信用，才会被信任。诚实，是做人的准则。

但中共建政后，频繁地发动政治运动：土改、公私合营、三反、五反、反右、大跃进、文革、六四、迫害法轮功，每次都采用谎言欺骗手段。一次次的政治运动，都是反诚实守信的，都是激励背信弃义的，总是充满谎言和欺诈，把中华民族的诚信基因，一波一波吞噬，直至败坏精光，把中国变成了一个完全无信的社会。时至今日，官场权钱交易搞政绩，商场假冒伪劣泛滥，人们生活在被骗的惶恐中。

中共不仅毁掉了中国社会的诚信，历次的运动，造成了8000多万中国人的非正常死亡，这个数字是第一世界大战死亡人数的8倍，是第二世界大战死亡人数的1.5倍。

再看当今社会：道德沦丧，贪官横行，官商勾结，警匪一家，百姓怨声载道。这样罪恶累累的中共，上天还能容它吗？

## CONTENT

## 目录

经营有道	2
职场宝典	10
修炼故事	16
还原真相	20
历史故事	24
深思明辨	28

上等辣椒粉带出一群上等商人  
“娱乐玩子”的经营之道  
西澳企业家：感悟真正的“商道”

企业青睐的人才  
“炼法轮功的人最值得信任”  
“我愿意与这样的人合作！”

一个千万富翁的传奇  
税务干部：前后两重天

“天安门自焚案”的诸多破绽  
法轮大法弘传世界百余国

积财不积德 到头一场空  
“刘家商帮”长盛不衰的秘诀  
为人即为己

智能填补不了道德的空白  
最有效的营销技巧  
付出与回报之间的能量转换  
谁毁掉了中国社会的诚信

## 上等辣椒粉带出一群上等商人

老刘，是做辣椒粉生意的。那时为了赚钱，都往辣椒粉里面掺假。把玉米棒子的外皮粉碎了，再用工业染料染上色，然后掺到辣椒粉里面。这种辣椒粉如果人长期食用肯定是有害的。大家都这样做，老刘也是没有办法，如果不这么做，赚不了钱不说，连成本也不保，肯定赔钱——因为掺假辣椒粉与纯正辣椒粉每斤差了好几元。

后来，老刘学了法轮功。法轮功要求学的人要做好人，肯定不能往辣椒粉里面掺假了。怎么办呢？经过一番内心挣扎，老刘决定听法轮功师父的话，做好人，不黑着心做掺假辣椒粉了。可老刘又一想：不做掺假的辣椒粉了，也赚不到钱了，就改行吧。我本人身材高大，有的是力气，就干建筑活，从小工做起就行。

当老刘把自己的决定与市场上供应辣椒粉的同行一说，他们都高兴地笑了——因为少了一个竞争对手嘛！

家里还有一些辣椒原材料存货。当晚回家，老刘就把这些存货磨成了粉，一点儿假也没有掺，准备第二天到商场批发出去，然后改行。

到了批发商场，老刘与经销商说：“这些辣椒粉是我的最后一批货。一点儿假也没有掺。因为我炼法轮功了，要按‘真、善、忍’的标准做好人，所以没有掺假。卖得比往日贵，保出我的油费与工时费就行。”

经销商仔细看了看，又放到嘴里尝了尝，说：“确实是纯的！没有掺假！我要，再贵我也要，有识货的人，肯定能好卖。卖得好，以后再进你的货！”出乎老刘的意料，这批货很快就卖光了。

Neimark) 从现代科学和医学角度出发，对人的种种善行，在“付出”与“回报”之间能产生什么样的关系进行了深入研究。

研究人员制定了一个详细的测量表，并长期追踪一些乐于付出的人，分门别类地对每一种“付出”带来的“回报”进行物理统计和生理分析，从而找出“付出”产生的“医疗作用”和“快乐指数”，结果发现：“宅心仁厚、乐善好施”的人，他们的善行确实对自身心理和身体健康产生巨大而深远的影响，其自身的社会能力、判断能力、正面情绪以及心态等都会得到全面提升，哪怕是对别人一个会心的微笑，传递一个友好幽默的表情，都会引起唾液中免疫球蛋白浓度的增加。

在综合了 40 多所美国主要大学 100 多项研究成果，并结合长期追踪的实验报告显示的数据后，他们得出了令人惊讶的结论：付出与回报之间存在着神奇的能量转换。一个人在付出的同时，回报的能量正通过各种形式向此人返还，只不过在大多数情况下，自己浑然不知……

此外，科学家也在神经化学领域的研究中发现一种现象：当人心怀善念、正面思考时，人体内会分泌出令细胞健康的神经传导物质，免疫细胞也变得活跃，人就不容易生病。正念常存，免疫系统就强健；心存恶意、负面思考时，走的则是相反的神经系统，即负向系统会被激发，而正向系统会被抑制，身体机能的良性循环也会被破坏。





这样有意无意地贬低他人。然而结果却出人意料，客户很快做出了反馈——订单下给了我们。他说，不知道为什么，听了你的介绍，就是信任你，这么大的量，质量和可信度高才行啊，即使其他公司价格更优惠，我也决定就从你们家买了。

有一个电话联系的南方客户素未谋面，一笔生意也没有做过，不知为何却经常让我帮助他，“帮我在当地找几家好代理商，好吗？”或者“听说你们当地的大花生很有名，能不能帮我找一下货源？”我想，没有业务关系就懒得理人家，那不是势利眼吗？虽然这些不在我的工作范围之内，能帮就帮嘛。所以每次都耐心诚恳地给他提供所需的信息，日子久了，客户觉得我实在，最终成为我们的忠实客户。

放下了利益之心和太强的自我，我的心越来越平和，从容，干净。无论买卖是否成功，无论业务是大是小，我都一视同仁地对待他们，与人为善，诚心助人。在无意之中却赢得了客户的心，也赢得了市场。我的营销手段并没有什么过人之处，但是因为内在的本质已经在修炼法轮大法中升华，这种由内而外流露出来的友善、真诚与宽容，却恰恰成为我最有效的营销技巧，也许这就是古人所说的“无招胜有招”吧。

## 付出与回报之间的能量转换

哈佛大学进行了一次实验，让学生们看一部记录南丁格尔终生在加尔各答救助穷人和残疾人经历影片，随后对这些被感动的学生进行唾液分析，发现他们免疫球蛋白 A 的数量比看纪录片前增加了。

美国凯斯西储大学前生命伦理学教授、现石溪大学教授史蒂芬·波斯特（Stephen Post）和小说家吉尔·奈马克（Jill



回到家中，还没有等老刘找到建筑队，市场上的商人又向他订货。就这样，老刘的辣椒粉生意又做起来，而且随着时间的推移，做得越来越好，钱赚得越来越多。

供应辣椒粉的同行看到老刘的生意如此好，问他是咋回事。老刘如实相告：“因为我炼法轮功了，要做好人，讲‘真、善、忍’，所以没有掺假。卖得比往日贵，但他们都愿意要。”

在老刘的影响下，这些供应商也渐渐不做掺假辣椒粉了。市场上的辣椒粉零售商经常风趣地说：“嗨，李大师的法轮功厉害。他的徒弟做好人，不掺假，用上等辣椒粉带出一群上等商人，把我们也改变了。”

## “娱乐玩子”的经营之道



▲ 陈可仁

“娱乐玩子”是台湾第一家全方位休闲游戏门户网站，会员达上百万。董事长兼总经理陈可仁，在人生陷入最低谷时却找到了人生方向，也找到企业经营的最有效的新理念。

1998年，年仅30岁的陈可仁在韩国成立的公司，曾经是韩国休闲类网络游戏的龙头，在中国大陆、台湾、日本都有分公司。然而因为盲目投资，30亿韩元的资金在三四年内就

血本无归。2003年1月，陈可仁成立了新公司“娱乐玩子”，并以股票抵债。

2006年，陈可仁的“娱乐玩子”开始盈利；2007年初，他又被人骗走五六千万新台币。处于精神崩溃边缘的陈可仁，开始重新审视只看重物质利益的人生观，于是他拿起了太太多次向他推荐的一本书——《转法轮》。

他第一遍看完《转法轮》就激动不已，一下子明白了人生真谛，觉得很宝贵，于是开始修炼法轮功。修炼不久，很多不良习惯都改掉了，脾气也越来越好，脸上线条日渐柔和，皮肤也白里透红。因为法轮功要求修炼者无论在任何环境下，遇到任何矛盾，都要抱着一颗善良、宽容的心对待别人。陈可仁在修炼法轮功一年后原谅了那个欺骗他的生意人，还把法轮大法介绍给他，希望他能和自己一样获得人生的至宝。

## 最有效的营销技巧

当公司领导通知我调到进出口部的时候，我感到很意外。虽然大学毕业，但我的专业不对口，性格又内向，既不会察言观色，又不会插科打诨。看看做销售的业务员，都是公司的“精兵强将”，要么酒量了得，要么灵活善交际。而我修炼法轮功之后，更是滴酒不沾，怎么能胜任这样一个外向型工作呢？

刚开始的时候，工作确实很难，很不顺利。慢慢地我开始调整自己。我不再极力去表现、证明自己的能力，不再执着于销售业绩。我悟到，“善”，其中一个内涵就是把最美好的东西无条件地给予对方；“真”，最浅的表现也应该是真心为了别人好。那么我与客户的交往，虽然是基于产品和服务，但我最想做的，是让客户从我这里感受到法轮大法“真、善、忍”的美好。

心，无私了，思维反而逐渐清晰起来。总也听不懂的英语突然听懂了；长期难以解决的问题豁然间有了智慧，迎刃而解了；跟领导的矛盾消融了；再后来客户在不知不觉中多了起来，业务量也大大增加了。

有一次，一个韩国客户的代理打来电话询价，准备采购2000吨产品。订单大，自然对价格也敏感，肯定要到处询价比价。而我们公司的产品价格恰恰很高，几乎没有成交的可能，平时也就是报个价应付应付。因为心态改变了，我把每个接触的客户都当成与自己结缘的众生，而不仅仅是生意伙伴，同时也抱着与人为善的想法。我一如既往、热情而真诚地介绍了我们公司的产品价格，在潜意识中本来是想不着痕迹地旁敲侧击一下我们的竞争对手，一转念放弃了这种想法。我想，把我们的优势告诉客户就行了，其他的让客户自己去选择吧，一个真正善良的人绝不会

## 智能填补不了道德的空白

有一个中国高材生到法国留学，他发现当地的公共交通系统的售票处是自助的，车站几乎都是开放式的，不设检票口，也没有检票员，甚至连随机性的抽查都非常少。知道这些之后，他便经常逃票上车。

四年过去了，名牌大学的金字招牌和优秀的学业成绩让他充满自信。他频频进入巴黎一些跨国公司的大门推销自己，但这些公司先都是热情有加，数日之后，又都婉言相拒。他愤怒地认为，一定是这些公司有种族歧视倾向，排斥中国人。

最后一次，他冲进了某公司人力资源部经理的办公室，要求经理给出一个合理的理由。经理是这样解释的：“先生，我们并不是歧视你，相反，我们很重视你。老实说，从工作能力上，你就是我们所要找的人。但是我们查了你的信用记录，发现你有三次乘公交车逃票被处罚的记录。”“此事证明了两点：一、你不尊重规则，而且你善于发现规则中的漏洞并恶意使用。二、你不值得信任。我们公司的许多工作是必须依靠信任进行的，因为如果你负责了某个地区的市场开发，公司将赋予你许多职权。为了节约成本，我们没有办法设置复杂的监督机构，正如我们的公共交通系统一样。所以我们没有办法雇用你。可以确切地说，在这个国家甚至整个欧盟，你可能找不到雇用你的公司。”

经理最后提到但丁的一句话：道德常常能弥补智慧的缺陷，然而，智慧却永远填补不了道德的空白。

上面故事讲述的是西方企业的用人标准和理念，几乎所有的西方大企业都非常重视个人的品行，所以越来越多的管理者都把德才兼备作为衡量人才的根本标准。

陈可仁发现当自己看淡名利，修炼出平和宽容的心态后，公司再遇到棘手的问题时，自己也容易看到事情的根本，做出更加理智的决策。

2007年10月，因为一位员工的过失，可能让公司面临二三百万元的损失。陈可仁当时心里很平静，没有责备员工，而是先赔偿了消费者的损失，保住了公司的信誉。陈可仁的处理方式使消费者感到很满意，也得到了消费者的信任。后来整个损失减少到25万。此后，公司里的气氛也变得越来越祥和，消费量也渐渐增加，月底结算时，收入已经抵偿了损失。员工们从此吸取教训更加用心工作，陈可仁的宽容态度使坏事变成了好事。

陈可仁把法轮功的修炼原则——“真、善、忍”三个字贴在了办公室里，现在这三个字也成了公司员工共同崇尚的理念。每个人都以“真、善、忍”的标准来自我要求，所以同事之间有问题不会生气，更不会跑到陈可仁这来报告，彼此用

“真、善、忍”的标准来衡量解决。陈可仁对员工要求心态要正，尽力就好，而不仅仅强调业绩。他常说：有的公司要老板盯着员工才肯努力，而我们的团队每个人都会要求自己尽量做到最好。

修炼法轮功也改变了陈可仁的美学观，线上游戏网站现在流行魔兽、骷髅、美女，但“娱乐玩子”的设计以娃娃为主体，可爱、干净。谈到公司的发展目标，陈可仁希望能提供一个老少皆宜的休闲娱乐平台，特别是开发出健康、有益于孩子们的教育类游戏，以此回馈社会。

现在每个周末，陈可仁都会到台北101大楼，举着真相展板向大陆游客讲述法轮功真相。当问到是否因此失去了赚钱的机会时，陈可仁表示，修炼后他放下了对人不信任的心，现在对公司四五十位员工充分授权与信任，很少过问公司琐事，反而经营业绩越来越好。

《转法轮》中讲：“人类社会各行业都是应该存在的，





▲ 陈可仁公司的玻璃墙上贴着“真、善、忍”三个大字

是人的心不正，而不在于干什么职业。过去有个说法，什么‘十商九奸’，这是常人讲的，我说那是人心的问题。要人心都摆的正，公平交易，你多付出，就应该多挣钱，那也是在常人中你付出才得到的，不失不得，劳动所得。”不失者不得的规律均衡着世间万事万物，人们知晓善恶有报，德生富贵的因果关系，必然能够遵循公平交易，正心经营的商道。

然而，在中国大陆，在无神论的灌输下，人们失去了对天地的敬畏，没有了道德对人心的约束，贪心和私欲使人唯利是图，无恶不作，所以才有那么多的假冒伪劣产品，毒大米、毒猪肉、地沟油等等等等，衣食住行都没有安全可言。这一切毒害着人的身心，其实也在危害着经济本身的健康发展。从历史的角度看，重视仁、义、礼、信的经商方式是成功的，不但可得“利”，更可获得善“名”。在道德已近崩溃的当今，陈可仁的成功说明了一个道理：宇宙特性“真、善、忍”永恒不变。人心向善与道德回归纯正了商道，企业的经营才能经久不衰。如能将此精神世代传承，那么，必然带来经济的健康发展和国家的真正昌盛。

当刘淮离开乐山市时，百姓们敲锣打鼓，夹道相送。刘淮坚守一个“德”字，最终铸就了长盛不衰的“刘家商帮”。可见，商道的根本在于道德，有德才会有利。

## 为人即为己

唐朝著名的文学家柳宗元，在《柳河东集·宋清传》中讲了一个故事：宋清是长安城里一位人人皆知的药商。他待人仁厚，买卖实在，所以远近闻名。卖药材的人都知道宋清的人品好，价格合理，所以他们都争相把药材卖给他。买药的人也都很信任宋清，因为他配的药从未出过一点儿差错。因为有诚信，所以宋清的药店生意越做越好。

有时病人无钱付账，宋清总是说：“治病救人要紧。钱什么时候有，再送来就是了。”有的人药费拖了一年，仍无钱付账，宋清也从不上门讨账。每到年底，宋清总要烧掉一些还不起钱的欠条。有人对此不理解，说：“宋清这人一定是脑袋有问题，否则，怎么会做那样的傻事？”

宋清说：“我没有做傻事。常言道，为人即为己。我卖药40多年，我总共烧掉别人的欠据数不清了，这些人并非是为了赖账，有的人后来当了官，发了财，没有欠据，他照样不忘当初，会加倍地送钱来还我，而真正不能还钱的毕竟是少数。而且人们对你信任，才会有事来找你，这是多少钱都买不来的友情。”

宋清善良忠厚，轻利重义，以德取信于人，赢得了人们的信任和敬重，他的生意也越做越大，成了有名的富商。反观现在很多人重利忘义，为了私利随意去伤害他人，却不知真正损失的是自己的德和福分，真是可怜又可悲。





建“分粥棚”救济饥民。刘淮此举赢得了百姓的赞誉和信任，他的生意也日渐兴隆。

后来，刘淮到四川乐山经营药材生意，遇上乐山瘟疫流行，病死的人不计其数。老百姓怕传染，导致“父子夫妻，不相看养”。

刘淮在这关键时刻，舍利取义，把救治百姓放在第一位。在夏天疫情最为严重时，他让伙计将病人抬到自己家里来。家里整个厅堂、走廊和院子里都住满了人。他自己还特设一榻与危重病人住在一起，时时照顾。他还将自己仓库里的名贵药材拿出来医治病人。这些病人无一例外地都痊愈了。

有人笑他傻，错过了一次赚大钱的机会。刘淮却说：“我现在有能力承担起更多救危扶困的责任。我赚的钱过去是取之于百姓，将来还要取之于百姓，百姓就是我们生意人的衣食父母。没有什么比人命更重要。钱没了，我可以再赚；命没了，百姓向谁要呢？”

## 西澳企业家：感悟真正的“商道”

澳洲青年企业家马克·哈奇森（Mark Hutchison）是一个典型的白手起家、成功创业的企业家。马克出生在西澳西南部的乡村，成长于单亲家庭。母亲是位清贫的水彩画家，拉扯兄弟4人长大，马克在4兄弟中排行老二。为了帮助母亲养家，他14岁就开始去建筑工地打工。在此后的岁月中，他做过各种工，包括砌砖铺瓦，做自行车，培育庄稼，还在零售行业干了7年零工。在打工的同时，少年马克就一直尝试运作自己的公司，各种点子都试过，包括园艺、葡萄、鲜花、景观等等，后来上了西澳大学，他又把自己所学的专业知识和技能运用到尝试之中。

2002年，马克终于选定了创业方向——高端竹地板，他成立了竹地板公司Bamboozle。开始时，办公室就是他租住房子的休息室，随后事业迅速发展，到2006年，公司已积累1000家高端客户，马克因此荣获西澳40岁以下商界领袖奖。

此时的马克可谓春风得意。企业蒸蒸日上，拥有数百万澳元的资产和超过百万澳元的年利润，在富人区拥有体面的房子，自己也成为商界瞩目的焦点，马克深感自豪。他花钱雇佣专业人士帮他和家人提高生活质量，期望自己拥有世上最完美的生活。

### 走上修炼道路

就在这时，马克第一次遇到了人生中自己解决不了的一个大难题：他患上了一种奇怪的胃病，天天胃痛，但是看遍了医生也没有诊断出来到底是什么病。他花了很多钱，尝试了所有西医推荐的方案，又雇佣了私人健康和运动教练，书房里摆满了与健康有关的书，但是病情却未见好转。无奈之下，他索性将所有这些健康类的书籍全部清理掉了。





马克和女儿在一起

钱堆积如山。

可周圣章就是生不出儿子。他百般祈祷，到晚年才得一子，因为是他六十八岁时所生，就取名叫六八。周六八不到十岁，周圣章就到寿了。周六八长大后，视金钱如粪土，每次出门一定带很多银子，花光了才回家。有时实在花不尽，周六八就把银子掷进路边田里。

当时推行社仓法，选一户乡里殷实人家当社正，差事落到周六八头上。乡里人欺负他稚嫩软弱，凡是从社仓借米的人都是有借无还，周六八每年赔偿仓粮无数。周六八又生性好赌，一掷千金，因此家道日渐衰落，只好卖产度日。周六八卖田产时，田契来不及写，竟刻板印刷，偌大家产一下子就被败光卖尽。到周六八死时，他家已经没有一间屋、一亩田。记录这个故事的汪道鼎说：“我父亲担任丹阳县主簿时，周六八的儿子穷困潦倒，在充当门卫糊口。至今丹阳县人骂别人是败家子，一定骂他是周六八。”

福分由德而来，祖上不给子孙积德，无福受用的子孙就会败家。恶有恶报，欺负人者，他的下半辈子或来世、或他的后代也会遭到被别人欺负的报应。由此可见：一个人为了钱出卖良心，只能害人害己！（根据清代汪道鼎《坐花志果——果报录》）

## “刘家商帮”长盛不衰的秘诀

清代著名徽商刘淮，经常在嘉湖一带囤积粮食。一年，当地大旱，有人为其庆幸，认为大发横财的机会到了，就劝他“乘时获得”。他拒绝了，说：“如此做法怎比得上让百姓度过灾年，重新复苏？这才是大利！”于是他将囤积的粮食降价出售，还搭





## 积财不积德 到头一场空

周圣章，丹阳县黄堰桥人，家境本来小康。乾隆某年，麦子大丰收，麦子每石才二百钱。周圣章有百亩麦田，收成又比他人好，收获了很多麦子，当年周圣章又连续筹到几笔钱，全部用来买麦子，一共囤积了将近四千石麦子。

到了第二年大歉收，春秋两季都颗粒无收，米麦价格都很昂贵，周圣章还是闭门不卖。等到冬天运河水浅的时候，商贩无法通航，连麦种都吃光了，这时只有周圣章有囤积的麦子。

于是附近居民都来找周圣章买麦子。周圣章开始还不答应，等别人再三乞求，才允许一亩田换一石麦子，麦子里还要掺糠秕。周圣章就这样用四千石麦子换来满满一箱子田契，得田四千亩。周圣章本来就节俭吝啬，又善于聚敛，不几年就田产过万亩，金

不过他留下了一本书，原因是这本书他还没有读过——那是他大哥肖恩送给他、他一直搁置在书架上的《转法轮》。他大哥肖恩（Sean）是一名专业摄影师，几年前开始学炼法轮功。后来，他的小弟李（Lee）也跟大哥肖恩学炼法轮功。

有一天，马克跟肖恩和李谈到他患的古怪烦人的胃病，兄弟俩建议他试试修炼法轮功。马克开始炼功并开始阅读《转法轮》，当他读完第4遍之后，他对自己说：“我知道了，我的生命中缺少平和，而这（修炼法轮功）是拥有理性与平和生活的唯一途径。”就这样，他步入了法轮功修炼者的行列。修炼之后，他身体越来越健康，完全摆脱了疾病的困扰。

### 合作伙伴：你的员工为何如此真诚地关心你

随着修炼的深入，马克按照“真、善、忍”的理念来指导自己的企业经营。他惊奇地发现：公司不但没有因此而失去客户，生意不仅没有萎缩，反而更加良性地迅速发展。

2008年，公司的业务比2006年翻了一番，在珀斯南部成立分部。2009年，公司获得澳大利亚年度企业奖（The Australian Business Awards）。2010年，公司业务再增长50%，公司入围澳洲年度家族企业奖、Telstra年度企业奖；马克入围全澳年度企业家奖和安永年度企业家奖。2012年，公司业务在2010年的基础上再翻一番。2014年，新成立的Lifewood公司获得全澳年度最佳展厅奖。

随着公司业务的扩展，马克本人也越来越受到商界的关注，人们都想知道，这个年轻人为何如此不同。经常会有企业家组团访问他的公司，听他讲他的经营故事。每当此时，他都会跟人家讲起他修炼法轮功的故事。有些拜访过马克的企业家，也因此走上修炼法轮大法之路，并以法轮大法原理指导自己的经商之道。



后来他们都像马克一样，不但事业成功，身心健康，人生也变得更加祥和快乐。

一次，马来西亚的一位顶尖企业家、马克的长期合作伙伴，在和他洽谈合作事宜后，深感马克这位年轻人的经营理念与众不同。他想了解个究竟，特意带了他的销售总裁和另一名副总裁来到珀斯，在马克的公司呆了一星期。他们观察后问马克：“你这么年轻，怎么能做到这么沉着与平和？你怎么能做到心态这么轻松？从来员工对老板都是抱怨或畏惧，你的员工为何会如此真诚地关心你？我希望我的员工也能这样对待我。”马克给他们讲了自己修炼法轮功的故事，“真、善、忍”教给他的经营理念及做人的道理。他们回到马来西亚的第二天，马克接到那位销售总裁的短信：“马克您好！我现在在我家附近的公园学炼法轮功！”



▲ 6000 多位法轮功学员在台湾排出《转法轮》一书的模型

## 大老板站在街头发传单

马克还有一件事情经常被朋友们问到——就是他常站在珀斯街头或是到一些社区发法轮功真相传单，很多人觉得不可思议。他说：“街上走过的人群或许会评判我没有地位，但我从法轮大法修炼中获得的真知灼见，也是他们所需要的，也是他们生命渴望知道的。‘真、善、忍’的神奇之处正在于他能改变社会所有阶层的人，每当看到街上行色匆匆的人群，我都希望他们也能知道‘真、善、忍’，那是生命的未来。”

——马克·哈奇森向民众介绍法轮功



英国



武汉



波兰



新西兰





法轮大法( 又称法轮功 ), 是上乘的佛家修炼功法, 以“真、善、忍”法理为指导, 辅以简单优美的五套功法, 可以使学炼者身心健康, 道德回升。法轮大法 1992 年 5 月由李洪志先生从中国长春传出, 短短几年传遍中华大地, 上亿人在法轮功修炼中身心受益。

1995 年 3 月, 法轮大法创始人李洪志先生应中国驻法大使馆邀请, 在使馆文化处举办讲法报告会, 从此法轮大法走向世界。1999 年 7 月, 中共开始迫害法轮功, 宣布“三个月内消灭法轮功”。然而 17 年来, “真、善、忍”的信仰者们, 顶着巨大的压力抵制迫害, 和平理性地向人们讲真相, 得到了世界各国越来越多善良民众的支持。

迄今, 法轮大法已弘传世界 100 多个国家和地区; 法轮大法的主要著作《转法轮》被翻译成 30 多种语言文字出版发行, 在各国、各民族中广泛传播; 各国政府纷纷以颁发褒奖、通过支持议案以及宣布“法轮大法月”、“法轮大法周”和“法轮大法日”等形式表示支持。法轮大法至今已经获得各界褒奖 1600 多项, 支持议案和支持信函 1500 多项……

1993 年 8 月 31 日, 公安部所属中华见义勇为基金会致信中国气功科学研究会, 感谢李洪志先生为全国第三届见义勇为先进分子表彰大会的代表免费提供康复治疗。1993 年 12 月 27 日, 公安部所属中华见义勇为基金会授予李洪志先生荣誉证书。1998 年, 北京、武汉、大连及广东省的医学界专家, 对 3 万多名法轮功学员做了 5 次医学调查, 表明法轮功祛病健身有效率达 98%。

## 企业青睐的人才

现代社会的市场经济应该是建立在诚信基础上的, “诚信”维系着一个社会的国民经济。管理的实质是管人心, 人心正, 管理成本就小。当人们学会了弄虚作假和玩弄各种阴谋诡计时, 相应的对策要出台, 管理成本开始增加, 效率就变得越来越低下, 经济发展必然走入困境。所以, 几乎所有的西方大企业都非常重视个人的品行, 股神巴菲特对人才持这样的观点: 如果一个人具备智力、热情而缺乏正直的道德, 可能会毁了整个业务。

而在中国, 因为传统的道德观念被中共强力破坏, 人们常常忽视对品行的要求。从学校到社会, 道德似乎只是政客们的空洞口号, 以德为本的古训早已被遗忘。人们注重培养的是现实中的社会关系网和所谓的个人能力, 对人才的选拔往往更看重其成绩、学历和经验。然而这样的用人观念弊端越来越明显, 即使是名牌大学毕业, 如果其道德低下给企业造成的损失也会远远超过他们所创造的财富; 哪怕是老板的亲朋好友, 人品不好也不会和公司同心同德。

在正统的东西方文化中, 都特别强调人才的作用。无论是“为政”还是“管理”, 都把“选贤能”、“举贤才”放在极其重要的地位; 尤其在工商界, 认为人才决定企业的成败, 企业的竞争归根结底是人才的竞争。然而人才难得。苏格拉底有一句脍炙人口的名言“美德即智慧”, 真正的智慧与道德是密不可分的; 人所拥有的美德本身就是大智慧的表现, 而一个人的真正智慧也往往来源于自身道德升华后高瞻远瞩而获得的超人见识。法轮功学员们在遭受史无前例的迫害和误解、诽谤的当下, 却能被众多的

企业管理者青睐，答案就在这里：坚守并秉持“真善忍”的理念，让他们成为了德才兼备的抢手人才。

## “炼法轮功的人最值得信任”



我的工作是负责给商户结账和维护收银设备。有一天，商户来电话报修设备，说一些顾客因收银设备不能使用，在排队等候，经理让我去解决一下。我刚走到公交车站（公司规定无特殊情况，为客户服务一律坐公交车），电话响了，是商户打来的，问什么时候能到，说等的时间太长顾客就会有情绪了。商户经理也有些着急，因为一会儿就要换班了，交接账目会混乱。我说四十分钟左右会到。商户无奈地说尽量快点吧。

放下电话我想：虽然公司没让打车，但我是修炼法轮功的，师父告诉我们遇到问题要为别人着想。去晚了，会给商户和顾客造成很多麻烦。虽然四十分钟到，商户也不会说什么，但是我应该想办法为别人减少麻烦。

想到这儿，马上就打车过去了。商户经理见我来得快，说“打车过来的吧”，我点点头就开始解决设备问题，很快就解决好了，商户很满意。

有一天，一家商户报修设备，很急，经理说：“你打车去吧，别忘了要发票，回来报销。”我回来后拿着车票给经理签字时，经理说：“我把你上次打车的钱数也填在单子里了。”我纳闷：

## “天安门自焚案”的诸多破绽

### “天安门自焚”疑点漏洞

中共自 1999 年 7 月 20 日开始迫害法轮功之后，不断栽赃陷害，为迫害制造借口。但中共使尽浑身解数编造谎言也无法掀起“斗争”高潮，于是，江泽民集团铤而走险，在 2001 年 1 月 23 日，导演了“天安门自焚”丑剧，煽动对法轮功的仇恨。

2001 年 8 月 14 日，在联合国倡导和保护人权附属委员会第 53 届会议上，天安门自焚案被当场揭穿。国际教育发展组织（IED）代表发言说：“我们的调查表明，真正残害生命的恰恰是中共当局……我们得到了一份该事件（天安门自焚案）的录像片，并从中得出结论，该事件是由这个政府一手导演的。”面对确凿证据，在场的中共代表哑口无言，没有辩辞。该声明已被联合国备案。

### 刘春玲是被烧死还是被打死？



图 1 凶手猛击刘的头部



图 2 一条状物弹起



图 3 用手摸头，突然倒地



图 4 凶手打过人的姿势

中共称：刘春玲是在自焚中被火烧死的。但央视录像表明：刘春玲是在自焚现场被人用物体重击头部致死。

录像显示，一条状物猛击刘春玲的头部后飞出，行凶的“便衣”随后离开现场。——中共当局现场杀人的设计充分地显现出来。

▲ CCTV “自焚”录像截图分析





我的腰椎间盘突出很严重，走路一步步挪，用一种特制的钢筋片做的宽腰带把腰支起来；出门不敢睁开眼睛，连三伏天都怕凉，睡觉盖小棉被，不敢开窗户；

一住院就是三个月，屁股被针扎得没一块好肉。中药吃了几麻袋，西药吃了不计其数。我还去求神拜佛，烧香磕头，也没使我的病好转。

1998年，一个以前病友的丈夫对我说：“去炼法轮功吧！我老伴儿炼了法轮功腰早好了。”我一想：“什么办法也试过了，但病就是好不了，要不就炼炼法轮功吧！”

通过炼功，我不但无病一身轻，而且我的人生观彻底改变了。我不再收纳税人的礼，吃纳税人的饭。一次，一个纳税人的发票出了问题，晚上到我家送礼，我说什么也不收，他硬是不走，我指着会客室墙上挂的“德”字说：“我炼法轮功讲‘真善忍’，你看我家墙上写的‘德’字，人要重德呀！我收了你的礼，会失去德。只要不违反国家政策，我会在政策范围之内照顾你。”他笑着把礼品拿走了。

自从炼了法轮功，我用“真善忍”要求自己，工作兢兢业业，不占别人一分便宜。大家都称我为“清水衙门”，局长还经常赞叹地说：“我们单位如果都像雪梅（我的名字）一样，单位早就搞好了。”

上次那事儿，我没有和公司的任何人说啊。

经理说：“前几天请各家商户经理吃饭，才知道的这个事。商户评价哪家公司有人才，好几家商户都说咱们公司有人才，说你去对帐时，账目从来不差，对客户理解、礼貌、态度好，对你的评价很高。”“要是别人，回来早就嚷嚷报销了。”

后来公司裁员，员工纷纷找出路，一天，我正上网看看是否有合适的工作机会，经理经过我身边停下说：“裁谁也不能裁你。你这样的人，到什么时候都得留着。”后来公司新开了经营项目，需要一个品质好、信得过的人管理商品，经理说：“这样的人选就是你了，全公司你最让人信得过，因为你有信仰。”他们都知道我修炼法轮功。

有一次，我们加班到晚上十一点，都饿了就去吃饭。吃饭时，老总的电话响了，他对电话那边说：“加班，吃饭呢！你不信，你等着，岩明也在这，你问他！”我接过电话一听是老总的妻子，她不好意思地说：“你们才加完班吃饭啊？”我说：“是啊，过一会儿吃完饭就下班了。”她说：“那没事了，你们慢慢吃吧。”老总对我笑着说：“只要和你在一起，回家多晚家里都放心，知道不能干坏事。”话音未落，一个经理的电话又响了，经理只是“喂”了一声，就把电话递给我说：“就你能解决。”我一听是经理妻子，就重复说：“我们加班了，现在吃饭呢，过一会儿就回家了。”对方说：“和你在一起我就放心了。”经理说：“看来以后得跟着你了。”

有一天，老总领来一位新员工小帆，让我带他熟悉业务。我就把知道的业务都教给他；他工作中遇到什么问题，我善意地给他提出建议；领着他谈客户，帮他规划业务范围，直到他能自己独立工作了。有一天，他问我：“你真是炼法轮功的吗？我能感觉到你对别人好，是发自内心的。”他接着说：“共产党电视演

的我可不信。你知道老总背后怎么评价你吗？老总昨天问我说：业务能上手了吧，我给你找的是公司最优秀的人，他是炼法轮功的，你接触他这么长时间也应该有所了解了，炼法轮功的人最值得信赖。”

## “我愿意与这样的人合作”



我原在公司负责进出口业务及样品管理，后来失业了。为了生活，我曾经在批发市场打过工，在高校学生宿舍看过大门，当过接线生等等。1999年的一天，原单位集团的老总恰巧在批发

我是一名国家税务干部，因手中有权，真是雁过拔毛，还对丈夫说：“记着，单位的纸箱子也得给我拿来，还能卖两毛钱呢！”我一个弱女子，到面粉厂驮面粉（因不掏钱），一辆小自行车驮两大袋，走在坑坑洼洼的土路上也不觉得沉，一天好几趟，吃不了就卖掉。一到年啊节的，就挖空心思到纳税户那里再多捞点儿。纳税户送礼更是理所当然收下，有时没事儿找事儿，鸡蛋里挑骨头，这样他们就能给我多送礼。到纳税人开的饭馆里吃饭从不掏钱。到大企业去检查，吃饱喝足还往家拿。有时到商店买东西让纳税人结账，他们乐意给我结账，我的笔杆儿一动，他们会少纳税。就这样浑浑噩噩，争呀斗的落了浑身病。



（上接 17 页）2000 年 3 月 30 日，李建辉被广东省深圳市福田区法院非法判处有期徒刑 4 年，成为广东省因修炼法轮功被判刑的第一人。在狱中，李建辉以慈悲对待恶人，并善言相劝。2001 年 1 月底，监狱组织观看了所谓的“天安门自焚案”，并要求犯人们写感想。有一个犯人写道：“法轮功自杀、杀人我没见到，也不知道，但是电视上演的我不相信，因为我身边的法轮功李建辉我见到了，他做得太好了！”如今在中共的迫害下，李建辉被迫流亡海外。



法而更加优秀的。我处处事事都按照‘真、善、忍’的标准要求自己，基本做到了无私无我，常听到的话是：你这样的人现在在社会上太难找了。”

### ◆迫害开始 富翁做鞋

1999年7月20日，中共江泽民集团开始了对法轮功的全面迫害，李建辉到市政府上访，告诉政府修炼法轮功使人身心健康，受益无穷，大家都在做好人，这对国家“有百利无一害”，却反遭迫害。

1999年8月中旬，得知联合国秘书长安南将访问中国，为递交有95名法轮功学员集体签名的“呼吁中共政府停止迫害法轮功”的材料，李建辉于9月29日在家遭绑架，被非法关押于福田区看守所，从事超负荷的劳动。每天从早上7:30一直干到晚上12点。有一次还被强迫连续劳动56个小时（两天半），不许休息，不许睡觉。生产各种所谓的高档皮鞋，出口到欧美等国。

### ◆法官自曝 没有证据

2000年1月，深圳市福田区检察院的检察官龙建海提审李建辉时说：“我知道你是个很好的人，你没有罪，你是冤枉的，没办法，‘610’（中共专门迫害法轮功的非法组织）和公安部压下来必须判你。”2000年1月24日，深圳市公安局和司法局软禁了李建辉的律师，由福田区法院对李建辉公开宣判。

李建辉说：“中共不仅不让我请律师为我辩护，也不让我的家人到庭旁听，而是由福田区法院指定一名律师为我做有罪辩护。它们就是这样公然践踏法律，践踏人权，在这场迫害中，对法轮功学员从来就没有讲过法律。我必须为我的清白作无罪辩护。在庭审中，我让公诉人举证，主诉检察官却跳起来说：我知道！我们没有证据，有证据我们就不这样对待你了。”

市场看到了我在那里打工，便与我聊了一会儿。看到我没有了原先的斤斤计较、矜持自负，而是乐呵呵地与那些所谓的“下九流”一起工作，心里感慨万千。他说：“没想到你变化这么大！”那时，我已经开始修炼法轮功。

两天后，他让原科室同事把我找回单位，特批我回原科室继续做进出口业务，同时让劳资部门安排一位大我三岁的女同事下岗回家。那时单位已经定岗定编，当时我就对老总说：“我非常感谢您对我的关心，我也非常希望回来做我熟悉的工作。但是如果我回来必须让另一个下岗，那我放弃这个机会了。我比她年轻几岁，找工作更容易些。”老总奇怪地看着我，“你怎么会这么想呢，你管她干吗？外销员的工作不比你在市场里卖东西好吗？”“是的，您说的没错，这个工作体面、风光，十分让人向往。可是我也得为别人着想啊，她下了岗，会给她带来生活的困难，家庭的不幸。还是让她留下来吧。无论如何，我非常感激您对我的关心、照顾。”

一年后，一个朋友给我介绍了一个外贸业务员的工作。此前，由于公司经理先前没有按照海关监管货物的相关规定处理来料加工的货物，没能及时核销手册而受到海关缉私科的审查。为了应付海关缉私官员，经理要求我们业务人员更改过去的业务卷宗，隐藏与客户的往来邮件，最后他通过疏通关系解决了此事。

作为一名法轮功学员，要按“真善忍”做事，不应该说谎骗人做假，可是不做又损害老板的利益，于是我决定辞职。老板问原因，我就向他讲了我是个法轮功修炼者，秉持“真善忍”的行为准则，并讲了善恶有报的天理。他认真地听我讲完，然后说：“自公司成立十几年以来，辞工与被辞的不下几十人，但是没有一个人让我如此动心。在我与你的接触中，感到你与其他人有很大的不同。你的行为让我认定法轮功是个好功法，越是这样的人我就更愿意与之合作。”于是坚持把我留下来。

一个成功的企业家、商人、千万富翁，在看守所里通宵做皮鞋——这成为一件奇闻。下面让我们来听听他的故事。

### ◆求学经商 身家千万

李建辉，1957 年出生于海南三亚，父亲是普通干部，母亲是工人。在三亚高中毕业后，在农场工作了三年，种植橡胶，开拖拉机。1978 年，他参加高考，被华南理工大学化学系录取。

1982 年毕业后留校工作一年，1983 年调入深圳石化公司工作，任经理，从此走入商界。1985 年到深圳市青龙化工公司任经理，短短两年，为公司赚取了几百万元的利润，初步显示了他在商场的能力。

“赚的钱都不是自己的，我想干自己的事业。”李建辉说。

1987 年深圳市允许私营企业发展，李建辉辞去了公职，自己成立了深圳市弘达实业公司，从此一发而不可收，生意越做越好。公司首先经营化工、床上用品，到 1992 年，公司业务扩大至房地产。此时公司的固定资产已达到几千万元，员工 200 多人。在家庭生活方面，他与妻子戴英，青梅竹马，1983 年结婚，有一个聪明可爱的女儿。

### ◆立志办学 走入修炼

可是事业的成功并没有给李建辉带来精神的愉悦。“在多年的商场经历和生活中，我感到社会的道德水准在迅速下滑，人们都变坏了。”李建辉说，“我因

此而很苦恼。”

后来，李建辉想到只有教育才能解决下一代的道德问题，于是计划再奋斗几年多赚些钱，将来开一所师范大学，并起名为“正本师范大学”。

1997 年 8 月，李建辉到北京出差，住在好朋友——一个人民大学的教授家里，教授的太太修炼法轮功，送了他一本《转法轮》。他说：“当我第一遍读完《转法轮》，我全明白了，过去人生所有不懂的问题我全都明白了，这就是我要找的。”



▲ 李建辉

### ◆修炼心性 事业更顺

李建辉开始修炼法轮功，他说：“那时，我太太戴英也走入了修炼，过去由于性格差异等多种原因，我们夫妻之间经常发生矛盾摩擦，矛盾曾一度激化。修炼后，同样的矛盾摩擦又来，我首先想到我是一个修炼的人，我要用善心对待别人，不能伤害别人，很快就过了这一关，家庭变得和睦了。女儿李达看见我们发生了这么大的变化，也跟着我们一起走上了修炼的道路，她在家里是一个好孩子，在学校是个好学生，学习成绩优异，老师和同学都非常地喜欢她。困扰妻子多年的萎缩性胃炎也消失了。

我在事业上也是越来越顺利，公司生意越做越好。修炼前，我在社会上属于成功人士吧，受到人们的尊重；修炼后，我更加受到朋友、公司职员、商业同行的尊敬。我是因为修炼法轮大