

居士與企業家 寂慧

布施之道

「所謂布施者，必獲其利益」。這偈句每一佛徒必念過，但正如佛的其他教誨，我們只白念，從沒放在心上，遑論付之實踐。對教外人來說，布施之道更難被接受。布施能使人富有，這矛盾的做法，顛倒、我執的眾生，如何能信受呢？

一家企業，經營之始必先有資金的投資，繼有舒適的環境，使當中的員工及顧客皆可安逸愉悅。再支出可觀的薪金，讓員工無憂地工作。還有開業贈品、特別折扣、優惠抽獎等一連串活動去吸引顧客，廣結善緣。這些都是布施之道，布施自有回報，於是生意興旺，人氣旺盛。但仍有倒閉，做不住的情況產生。這要問當初的布施是否無私；是否充滿雜質，煩惱；是否長久？別奢望稍作布施便可長久不斷得到回報，也要問有否關心顧客的需求，有沒有提供優質，貼身服務。還是只顧打他們口袋的主意。開業之始，總是充滿希望，歡樂，臉上帶有笑容，對人親切和藹，自有好的回報。但久了開始厭倦，熱情不再，於是生意下降。

當生意不好時，便想到減價，存貨過多時，又想到減價，週年慶祝，又減價；春季、夏季、秋季、冬季都可要借口減價。這些都是不同形式的布施之道。可惜生意做起後卻忘記這些布施之道。忘記為他人設想，關顧顧客這些原則，成功之道。

客戶是重要的元素，儘管怎樣不好，仍是我們目標所在，最好能抱持優質服務態度，甚而教導他們，合理如法。否則儘管做得多好，如何完善，如無機會為客戶效勞，一切將毫無意義。客戶是服務對象，非敵對象，因此無時無刻不在為他們解決困難，無時無刻不在設法使他們向好，向善，這是關鍵所在，其他措施皆在成就此舉，就是自己吃虧，如能利益，改善他們，仍是值得去做。很多時，我們都見到減價及友善的服務俱得到很大的回報。但企業家儘管聰明才智，總看不到，或是虛偽敷衍，這如何能使企業興旺？

佛教，佛寺以布施為首。指導眾生，用智慧去面對人生，如此優質服務，當然富有長存，歷久不衰。精明的企業家，該從中好好學習，取經。那麼，企業的壯大長久，當不成問題。

然而，不依佛教的方式而成功的企業家，比比皆是，將作何解釋？很多企業家為了成功，日夜苦幹，已失去工作的意義及樂趣，甚至不擇手段去爭取利潤，犯下很大的罪業，如果揭露出來，幾乎無一沒有不可告人的罪行，愈大的企業愈醜惡。因此，不要羨慕他們，苦報在前面等著呢！與其爭取虛榮無必要的成功，卻要面對將來恐怖的苦報，還是作一個輕鬆自在的窮人好。況且，如像那些有福報的企業家，依法生活也不會窮到那裏去。

每一個人的錢財富貴，都是過去世為善積福帶來的。就像將錢財存在銀行裏，這世努力工作或是不擇手段，有如從銀行提取自己的存款，如果過度提取，明天或來生便沒剩下多少可取。但如果拿來布施積福，則將來必富且貴。最可惜的是很多富豪將其福報淘盡，卻突然離世，遺下巨富，不能帶走享用，更讓後人爭個你死我活，增加自己及後人的罪業。來生不但沒有錢財享用，還要為今生作的業受報，可悲可嘆。

企業家應常懷感恩心，才能茁大長久。要融合到人羣社會中，與社會共生息，乃至整個世界中，企業將耐久安全。否則，小小危機或風浪，將使企業無以為繼。成功的企業家，無時無刻不想到報恩，為自己賴以起家的行業培養人才，整頓行業使更完善，自然成為行業中的翹楚，龍頭

。很奇怪，很多企業家願意捐出巨款作慈善用途，卻吝於對自己行業的後進提携。企業家繼而想到取諸社會，用諸社會，對國家社會作一分承擔，這亦是報恩之舉，亦是企業融進社會之舉。但最實在的回饋及報恩是減價或提供優惠，附加價值等給原來的顧客，畢竟那是最直接，最大的支持者，如能做到這點，其他對手及競爭者將無法相提並論，奠定本身不可動搖的地位。

布施之道，在企業可發揮很大的威力。最終得益人將是企業主，布施者，那是必然的。畢竟「所謂布施者，必獲其利益。」