

星云大师：以出世的心，做入世的事(1) · 贾冬梅

《金刚经》中，佛陀问：“如来有所说法否？”须菩提白佛言：“世尊，如来无所说法。”在弟子们的眼中，星云大师口述史《百年佛缘》与他之前其他著作最大的不同，是他将一己化作灯蕊，以一生点燃自身，去照亮百年中的佛教人物。新书出版前三联书店派专人采访了大师，现转载其文，以飨读者。

佛光山的出世与入世

“这套书或许有文字上的不妥，或者尚有一些人间事物的讹误，但是在我心里，都是赤裸裸真实的告白，没有一点虚情假意，一切都是本来面目。”星云大师自述。2011年8月23日，国际佛光会在佛光山佛陀纪念馆举办一场宗教界联合庆祝辛亥革命百年的祈福活动，定名为“爱与和平”，引发他想写一写百年来的佛教，作为这个时代的见证。

80万字的繁体版在台湾出版的消息传出，三联书店上海公司副总经理麻俊生意识到这是星云大师的一部重要口述历史，极具出版价值。幸运的是，星云大师也在众多出版社中选择了三联书店出版简体版本，因为他60年前离开大陆的时候对三联书店存有印象：“一个老牌出版社，很正派。”麻俊生承担了这套书的责任编辑工作，让他意想不到的，是88岁高龄的星云大师在短短的几个月时间内，又补充了新的内容，使原书几乎扩充了一倍。麻俊生告诉我，星云大师因为长期患糖尿病眼底钙化，视力几乎为零，只能靠自己口述，由弟子们记录。而且他事务繁忙，这些口

述都是利用零散的时间，包括在火车上、飞机上挤时间完成的，最终形成了计有160万字的口述史。

《百年佛缘》出版之际，我们专程去佛光山拜访。接待处的妙康法师在电话里交代得细致：“你是搭高铁到高雄的吗？从高铁站搭‘义大客运’，40分钟就可以到了。不要搭‘高雄客运’哦，车次少，比较慢。”佛光山如今已是台湾最大的佛教道场，相对偏远的地理位置并未影响各地佛教徒朝山的热情，甚至已经成为旅行社的常设景点，接待处每天要接待数以万计的游客，总有大巴车在山门口来来往往。妙康法师告诉我，师父把他们轮流派到接待处工作，特别是性格内向的弟子，更会专门来这里锻炼和人打交道。他也一直鼓励弟子们至少具备三种执照来弘法利生，“以出世的思想，做入世的事”。

从“不二门”攀登高高的石阶进山，可以想见开山之初并不平坦的山形地势。现任佛光山常务副住持、都监院院长慧传法师告诉我，星云大师1967年就来到佛光山了，最初是为了修建佛学院。他带领早年自宜兰开始追随的心平、慈庄、慈惠、慈容等弟子找地，一开始已经选定了高雄圆山饭店附近，要签约的时候，一个学生从楼上走下来，在楼梯口告诉别人，我们的院长今天要买澄清湖的土地，以后蒋中正先生到圆山饭店来，也会顺道到寺院参观了。星云大师一听，寺院应该是专门来拜拜，怎么能顺道来呢？遂改变了主意。后来大树村麻竹园这块地的主人找到星云大师，说：“如果你不买我这块地，我就要跳西子湾自杀了。”他们在这里买下了11公顷土地，原本想要办一所海事专科学校，后来财务周转不灵，已经走投无路了。为了一块地，要闹出人命，那还得了？无论如何先买下来。带信徒们来看，大家一看是片荒郊野地，都不愿意下车。有人说：“这个地方，连鬼都不会来，买来做什么？”星云大师说：“鬼不来没有关系，佛来就好了！”慧传法师说，星云大师1949年随“僧侣救护队”

来到台湾，最初的十几年受到政治的迫害、社会的排挤，尤其因为蒋夫人宋美龄信仰基督教，歧视佛教，大家都不敢讲“佛”，哪个人要是说他信佛，政府就不录用他，当然也不能升官了。当信徒问星云大师寺院要取什么名字的时候，他心里想着要向蒋夫人挑战，说：“这里就叫‘佛光山’！名正言顺，就是要佛光普照，何必躲躲藏藏？”

慧传法师一家三代都与佛光山有着很深的缘分，可算是见证了佛光山的发展。外祖父李决和是宜兰念佛会的创办者，晚年跟随星云大师出家；二哥也跟随星云大师，法号慧龙；阿姨则是佛光山女众的大师兄慈庄法师。慧传法师如今担当的都监院院长一职可说是这个庞大僧团的总当家，统领佛光山在全世界近300个道场。从他的日程表也可看出，佛光山全然不是传统佛教的“老人专属、青灯伴佛、青菜配饭”，而是在点点滴滴中把佛法化入人间，甚至包括办水果节“敦亲睦邻”，这也是“人间佛教”几十年来深入台湾社会的一个缩影。

他讲述，星云大师自从来到大树村建寺之后，就开始在周边架设电话线、铺设自来水管，开办学校，整修道路，过年时还给每户赠棉被、家电，发放压岁钱给儿童等，但奇怪的是，多年来都徒劳无功，大部分村民似乎并不领情，大概觉得这是佛光山应该做的吧。直到最近十几年，因为当地种植水果出名，每到荔枝上市的时候，佛光山都向当地农民采购数万斤的荔枝，分送各地信徒，同时也帮忙果农销售。这么一来，引起当地村民热烈回应。慧传法师了解发现，大树乡民多以种水果为生，但会种水果，却不会卖水果，利润都被中间商赚取了。年景不好的时候，很多人因此血本无归。星云大师知道后告诉慧传法师，我们或许可以帮一点小忙，既然是中间人剥削，那换我们来做中间人。在每年五六月份的水果生产期，试办“国际水果节”，农民认为一斤多少钱就给多少钱，直接向农民购买100万斤的荔枝，邀约信徒以原价帮忙分销，佛光山只作为

桥梁。水果节期间，慧传法师发现，晚间法师们收拾摊位时，有小朋友跑来说：“我也要帮忙，爸爸妈妈要我来的。”等到售卖快到尾声了，他检查清单，怎么还有几家没有采购到呢？去问村民，他们说，很抱歉，我今年的水果卖相很差，我不能卖给你，不能把佛光山的招牌砸了。也曾经有荔枝短时间就发霉变质了，村民听到风声，也会内部开会警告：“人家佛光山对我们这么好，我们怎么能把这么差的荔枝拿出来呢？”

寺庙开门卖荔枝会不会太商业化？慧传法师说，从古至今佛教里确实没有卖荔枝的，这是不是佛法呢？星云大师说，什么是人间佛教？其实就是“佛说的，人要的，净化的，善美的”。“佛说的”，佛陀没有说卖荔枝，但佛陀说要慈悲。村民血本无归了，佛光山帮助他们，是很单纯的心愿。“人要的”，为了荔枝有卖相，星云大师甚至教法师们怎么来搭帐篷。“摊位前退后一米再搭。五月天是南部太阳正热的时候，而且是梅雨季节，买荔枝的人如果淋到雨、晒到太阳，他们的购买欲望就不高了。所以哪怕牺牲一点店面，也要留一条步道。店面后再留一米，置放货物。帐篷与帐篷之间会漏水，要用帆布包起来，将水引导到后面去。帐篷的前端，放置干冰喷雾器，人会觉得凉快，但身体不会被喷湿。”“净化的”，“善美的”，更是自然而然的。通过协力卖荔枝，村民们自然会生出感恩心和品牌意识。

“人间佛教”的性格渗透到佛光山的每一个角落。不二门旁的山涧，专门建了一个净土洞窟，呈现《阿弥陀经》中描绘的极乐世界。有人问星云大师，为什么不象大多数寺庙那样，呈现十八层地狱，让人看了心生恐惧，从此就不敢再做坏事了呢？他说，极乐净土的殊胜美好，让人看了自然生起向往清净彼国的心，不是更积极吗？面向公众的佛陀纪念馆更是处处落实了“人间”理念，馆前广场两侧建筑均有回廊相连，雨天也可直接通行，里面有4D动画电影给小朋友讲述佛陀的故事，甚至还有一个佛寺风格的星巴克咖啡馆。

罗斯福和他的特使们

[美] 迈克尔·富利洛夫



很愤慨，他已经接待并见识了韦尔斯使命，并且越来越因为罗斯福和丘吉尔的直接交流而烦恼。

在7月10日和11日，科德尔·赫尔通知乔·肯尼迪大使，说多诺万很快会抵达伦敦执行一项弗兰克·诺克斯下达的任务，并且要求提前做好“安排与准备”。乔·肯尼迪在12个多小时以内以三封电报的形式进行了回复。

7月12日下午五点，乔·肯尼迪写道：“对我所了解并喜爱的多诺万上校，我会提供一切便利。我不可能提前做好任何准备和安排，因为我不知道他这次任务的目的……无意冒犯弗兰克·诺克斯上校，对我来说，在这个时候送一个新人来这里，是无比荒唐的，是对一个优秀机构的严重打击。”四个小时后，和埃德加·莫勒通话后，乔·肯尼迪怒气冲冲地说：“这是一派胡言……如果弗兰克·诺克斯上校不停派遣莫勒和多诺万上校来此，这个机构将不会有效运转。”

第二天早上第一件事，他发出第3封电报抱怨埃德加·莫勒，提出目前这种情况让他自己很尴尬并作出结论说：“这里到处都是制造轰动的人。”肯尼迪大使非常气愤，于是他拨打了跨洋电话给他在华盛顿的朋友萨姆纳·韦尔斯，要求把他的意思转达给总统。韦尔斯给罗斯福的备忘录中说：“肯尼迪大使非常坚定地认为，如果多诺万上校不通过现有的使馆陆军和海军武官，将不可能得到任何信息。那他的到访只会直接地给英方造成困惑和误解。我告诉大使我会向您转达他的意见，但我也理解您已经做出了决定。”总统写给诺克斯上校的回复是令人欣喜的：“请和国务卿赫尔一同着手处理这件事，尽量解决这个问题。某人的鼻子看上去要去气歪了！”

当天，赫尔给肯尼迪发去的电报是政府对外自伦敦的多次交涉的最终回复。电报强调了肯尼迪所担忧的外交使者事实上是报纸通讯员，而不是政府代表。但是这些安抚之词无法平息愤怒的大使。赫尔报告称：“海军部长通知我，他是在官方授予的权限内行事的，而诺克斯上校非常感谢大使馆及海军武官们的出色汇报，但他并不认为这一措施会对大使馆和专员的工作产生任何干扰。”

31.完成了三年目标

默涵这一招果然收到了显著效果，那些买主货比三家以后，都选择顺记进货，一时，顺记生意越来越红火，把那些伙计们忙坏了。

半年以后，默涵看着他的目标已经达到，于是吩咐把那几家“高价店”改为顺记统一店招，对外则宣称那几家五金号经营不善，已经被顺记收购了。那年年底，承德亲自到顺记号算账，算出来的结果让承德吃惊不小，仅仅一年时间，承德就完成了3年目标，赚回了一个顺记。顺记赚大钱了，承德自然高兴，过年发红包的时候，承德给伙计们分别发了20到50块大洋不等的红包，真个把伙计们乐坏了。往年，他们能够拿到10块大洋红包已经上上大吉了。

“明年依有没有新打算？”那天吃年夜饭，承德趁着酒兴问默涵。“有一些打算，不过还不成熟，需要再好好斟酌斟酌。”默涵有些谦虚。“何不先说给我听听。”听说默涵明年有新打算，承德十分高兴，于是迫不及待地要默涵说说。“德叔，是这样的，现在阿拉顺记有7家连号，在上海滩算有些规模了，但是我觉得还是不够大，我想明年把顺记扩展到20家，而且在苏州、宁波、南通、芜湖等地方设立分号。”“扩展到20家？这资金从哪来？”一听默涵要把顺记做得那么大，承德感到很意外。“这个事情我是这样想的，我想用招募的办法，让别的五金号加盟阿拉顺记，加盟店用阿拉相同店招，相同价格，相同售后服务。到年底账目按照五五开比例分成。”默涵似乎胸有成竹。

“让别的五金号加盟？而且五五分，人家愿意？”承德感到不可思议。“我想试试！我算过一笔账，如果阿拉规模加大了，进货数量多了，进货的价格还可以再便宜一些，这样赚头肯定多，这是其一。其二，我可以给他们承诺每家店赚头的底码，据我了解，现在其他五金号的一年赚头，大概也就是阿拉同类店的五分之一二，有的还更低，假如阿拉保守些，用阿拉赚头的五分之四作为承诺，他们一算，即便拿到一半，也可以超过现在的赚头，这种好事情他们肯定愿意做。”默涵似乎胸有成竹，非常自信道。

“不过，就是没有店铺愿意加盟也不要紧，我可以通过抵押贷款，再开设几家分店，现在阿拉顺记在外面信誉这么好，银行钱庄是愿意为阿拉发放头寸的。”默涵信心十足。“抵押贷款风险太大，这件事要从长计议。”听到默涵说抵押贷款，承德马上引起条件反射。默涵笑了，他对承德说：“不贷款也行，阿拉可以先开出10多家，等下半年赚钱有资金了，再开设也不晚。”“对对，这件事可以缓一缓的，下半年扩展也行。”承德马上表示同意默涵下一个想法。

“德叔，还有一件事我想和您商量，我想开一个夜学堂，聘请外国老师来上课，让阿拉一些五金号伙计学点东西……”“开夜学堂？这事好啊！我也早就有这样的想法。如果依真要开学堂，干脆开成日夜学堂得了。现在久顺轮船公司正在招募水手，需要让他们学点技艺，依把学堂的日里时间交给他们，夜里给你们开夜学堂，这就不会浪费了。”

“德叔您的这个想法好，其实我觉得阿拉可以开办一所技术专训学堂，让轮船公司、火柴厂和顺记五金号的伙计都来读些书，以后，宁波同乡的后生到上海，可以先到阿拉学堂读书，学些本事，这样行当也容易些。以后，阿拉几家公司招聘伙计，就从这些读书郎中挑选优秀的，这样的伙计有用场。”被承德一提醒，默涵的思路开了。

默涵的计划很快得到实施，正月刚过，他就物色到10家加盟店，而且在外地开设了4家分店。现在，顺记五金号已经拥有21家分号，成为上海滩规模最大的五金连锁商号。

默涵的那所学堂也建成开学，学堂名称叫四明职业培训学堂。至此，承德旗下多家企业的伙计有了读书地方。默涵这年又大获其胜，年底算账，默涵经营的五金号赚头又翻了一番多。默涵用了两年时间，把只有10万大洋的顺记五金号增值到50万大洋，创造了上海五金行业赚钱的奇迹。这两年，承德真是顺风顺水，顺记五金号像滚雪球一样为他赚钱，申甫火柴厂也是一帆风顺，他们收购了一家瑞士火柴厂，几年功夫，申甫成为上海最大的火柴厂。他合股兴办的久顺轮船公司，业务十分繁忙，钞票每天就像雪片一样飞到他们的账上。

宁波商人

徐志明

