



/ 第一章 /

我们做的不是养生而是养命

1. 养生会馆到底怎么了？
2. 让每一个客户在这里找到尊重
3. 诚心诚意为每一个客户服务
4. 小富靠智慧，大富靠德行
5. 让灵魂能够找到自己的躯壳
6. “五养”成就健康长寿的生命

1 养生会馆到底怎么了？

当我再次问道：“你们同意我的决议，是吗？”

会议桌上的二十多人还是一片沉默，我知道大家以沉默的方式反对我的决议。我内心是平静的，可还是有些难以压制的生气，因为这些人都是我最得力的干将——何氏养生馆的中高层领导，他们不支持反而一致地反对我，这是我没有想到的。再说何氏现在已经到了不是你想不想改革的时候，而是到了非改革不可的时候了。改革中也许我们会遇到很多挫折，但一旦成功将会是跨越式前进，但是不改革只能面临着倒闭，解散。所以，摆在我面前的道路只有一条，那就是改革，无论面临多大的坎坷与阻力。

“你们都不支持是吗？那好，你们一个不支持，我就换掉一个，你们全部不支持，我将你们通通换掉。只要我何小萍在，就有何氏在，有何氏就有德行养生在。我说到做到，你们好好想想！”

我拖着有些沉重的步履走进了卧室，天不知道什么时候又黑了。

一个月前我带着我们的团队来到了平谷的这个山里，找了一家适合开会的房子，封闭式讨论，为的就是讨论总结出一种养生馆经营理念，然后再制订出执行方案，这是一个巨大的工程，因为要想完全落地必须有一套专业的流程、专业的技术、专业的理论知识、专业的服务，等等。当时，我下了死命令：如果一个月讨论不出结果，那么就在山上待两个月讨论，两个月没有结果，我们就在山上待三个月讨论……总之，

直到有了结果为止。

现在通过紧张激烈的讨论，德行养生的经营理念已经确定，可是在制订执行方案的过程中却遭到了大家的一致反对，大家考虑更多的问题还是资金链的问题。虽然我承诺大家哪怕最后没有钱，我将自己的房子车子卖掉，但大家依然反对，这意味着辛苦一个月得来的德行养生经营理念，有可能泡汤。理念是一个企业能否快速发展的灵魂，我不能丢了这个灵魂。

这注定是一个无眠之夜。我还不到一岁的儿子被保姆带着住在山下的房子里，为的就是从没有离开过我的他，担心突然离开不适应，住得离我近一些，万一孩子有什么情况，我能第一时间赶到山下。还好一个月了儿子一切都还安好，我也放心了不少，但心中还是有些牵挂。

夜深人静的时候，我还是不由自主地想到了我们为此而争论了一个月的德行养生的执行方案上来了。

2003年“非典”的突然来袭，对养生行业来说是一个致命打击。仅2003年北京关闭了2000多家养生馆，到了2004年，仅一年的时间这个数字飙升到了4000多家，未来这个数字还有可能成倍递增。这让从事这个行业多年的我，不得不为养生馆的未来担心。

由于养生这个行业门槛比较低，但水很深，难免出现了很多浑水摸鱼的养生馆。有钱的人想通过开养生馆挣大钱，没有钱的人也想开养生馆挣钱。所以，他们不考虑自己是否有干净的养生环境，敬业的服务精神，有的养生馆进去之后尿盆还在屋子中央放着，苍蝇乱飞，这样的环境能够帮助客户养生吗？他们这些人只考虑将钱挣到手即可，其他的他们不管。这是对客户身体不负责任的一种态度，是拿着客户的生命开玩笑。

还有一部分养生馆没有专业的养生技术。我们生病了进医院看病，



无论大小医院，都是用专业的医疗知识治病救人。而我们养生就是为客户调理病，让身体不生病，这些都是需要专业的医疗、理疗等相关专业知识的。你按西医讲，是他的骨骼、肌肉、血管、神经；你按中医，是他的经络、阴阳，还有八纲辨证这些，都应该是有专业的。很多养生馆的经营者，他们不懂客户的病症归为西医类还是中医类，不懂得具体怎么调理，将自己所掌握的最为基本的“技术”挨着在客户的身上“实验”一遍，有无效果只能看客户运气了。有的甚至为了吸引更多的客户资源，采取一切手段为客户打折扣搞促销。如果是真正的好技术，需要昂贵的资金进行学习，还需要先进的设备，怎么可能出现“跳楼价”为客户服务呢？只有一种可能就是他们没有真正的养生技术，没有先进的护理设备。有些养生馆一张床，一个凳子，简单地在客户身上按摩按摩，在腿上敲敲，在背上刮一刮，怎么可能达到真正的为客户养命的效果呢？

所以，在2003年“非典”来了之后，国家加大了对养生馆的检查力度，检查是为了保护这个行业，规范这个行业，而不是取缔这个行业。这些没有专业养生技术，挂羊头卖狗肉的养生馆或者被取缔，或者自生自灭。

我觉得养生就是养命，它不仅是一份需要德行的工作，而且还是一份需要技术、需要体力的活儿，虽然2003年很多养生馆关门了，但很多从业者肯吃苦，很善良，肯努力，不怕苦，不怕累，有一颗想好的心，只要给他们方法、给他们标准、给他们德行养生馆的理念，他们都能做得很好。

2003年的“非典”虽然对我们何氏养生馆造成了一定的影响，但是更多的是给我们何氏一种改变的决心，以及提升养生技术的动力。

“非典”来了之后，大街上也没有多少人了，很多人一下班就匆匆回家了，我们养生馆的客户也减少了很多，这使得我们不得不撤掉中关

村的店，与现在的这家店合并在一起。即使“非典”过后，养生馆的客户也没有多起来，这让还没有赚钱的养生馆加速了赔钱的速度。为什么说还没有赚钱就赔钱呢？1999年，我们买下了现在这个1000多平方米的房子，经过一年时间的装修，使得它成为现在何氏养生馆新的面貌，2000年正式对外营业，加上学习养生技术、设备实操培训等，当刚进入正轨的时候“非典”就来了。2003年到2004年，我们养生馆赔了700多万。

福兮祸所依，祸兮福所伏。虽然赔钱了，但是，“非典”也让我们看到了养生更大的未来。在2003年“非典”之后，我发现大家对健康和养生话题越来越重视。在这之前，当你给医生说我想提高免疫力，医生会奇怪地看着你说：你吃饱了撑的，你没有病怎么提高免疫力。但是2004年开始，客户需求的是什么呢？提高免疫力，增强抵抗力。这就是我们经常说的一句话，只有你与死亡擦肩而过，你才能真正体会到死亡的恐惧。

虽然这两年在做着赔钱的买卖，但是我相信这是黎明前的黑夜，黑夜很快就会过去，阳光灿烂的日子很快到来。我必须赶紧动手做什么，于是在2004年，我注册了何氏浩生（北京）国际中医药科技研究院，重点研究如何养生，如何治未病，如何长寿，如何提高免疫力，增强抵抗力，等等，提出了健康养生的理念，并且在全国第一次提出了“真正的养生馆”这个概念。

可以说当我们提出真正的养生馆这个概念之后，一些美容、足疗、按摩店又倒下了一大批，因为他们只是简单地帮助客人按摩，治标不治本，没有办法满足客人对提高免疫力、增强抵抗力的需求。再加上这些店投入成本低、环境卫生较差，客户也不想去这个地方，怕被传染疾病。

只要有需求就有市场。客户除了有提高免疫力，增强抵抗力的需求

之外，对养生馆的环境卫生提出越来越高的要求。虽然满足客户的需求需要大量的资金投入，但这都不算事儿，关键的是我们既然做养生这个行业了，客户将自己的身体交给我们了，我们就要对客户的身心健康负责。再说当时养生市场不景气，满足客户的需求是唯一留住客户的办法。于是，我们将客户有可能接触到的各种用具，如毛巾、床单、调理过程所使用的工具等不遗漏死角地进行消毒，完全做到了一客一换一消毒。

为了进一步解决客户对我们养生环境的担忧，我们还采取了一个措施，成立了一个六人组的消毒小组，全副武装，戴着口罩、手套，每隔两小时对整个养生馆的每个角落，每个房间都进行一次喷雾消毒。当客人进店的时候，我们也要对其进行消毒，还需要测量体温。

这些都是看得到摸得着的，我们还做了一些客户看不到的事情，那就是我们经常将办公区域内，无论客户接触到的还是没有接触到都要送检、消毒。有些东西是我们肉眼可以看到的，有些东西是我们肉眼看不到的，比如细菌。这样做不仅是对我们负责，更是对客户负责。这也使得在“非典”期间虽然客户有所减少，但是减量不是很大，到2004年后半年的时候，当其他养生馆还在担心没有客人的时候，我们的客户出现了一个递增的趋势。

虽然客户在增加，但是我们的目标不仅于此，我们要为更多的人的健康服务，而且关注健康、有养生意识，一般都是那些经历多、见识广的人，他们的很多疾病是由于心理问题所导致。因此，他们不再满足身体上的服务，对心灵服务提出了更高的要求，所以我们对这些客户服务的过程，不仅需要专业的技术，还需要有高尚的德行，更需要懂得心理学知识。

虽然我们在前进、在成长，但要想快速地成长、长远地发展，我觉得我们还需要很多东西，此刻，在我的脑海中反复出现一个词语：转



型。怎么转型？怎么改变？怎么让更多的人需求我们的服务？这些问题折磨得我到了夜不能寐的地步。最后，我痛定思痛，必须琢磨出一套模式，只有模式才可复制化、标准化、流程化，才能满足何氏养生的未来发展，这套方案就是后来总结出来的：德行养生。

让我没有想到的事情发生了。

当我第二天再次走进会议室的时候，二十多人齐刷刷站了起来，异口同声地表示同意我的决议。我有些惊讶，逐个问为什么昨天态度还那么坚决，而今天却来了个180度大转弯呢？好几个伙伴声泪俱下，哽咽地说不出话来：“何总我错了，之前我们虽然跟着你干，但一直站在我们自己的角度和利益考量，从没有站在您的角度考量。昨晚我们思考了一夜，我终于懂得您的苦衷了，您为这个养生馆付出了这么多，大家看在眼里记在心里，您就像对待您的孩子一样手把手将我们从什么也不懂的小孩培养成为何氏养生的高层，我们应该感恩于您才对，但由于自私自利作祟，担心改革会损害到自己的利益，所以我们极力反对您，经过昨晚一夜我们想通了，在这个关键时刻，我们一定要团结，心往一起拢，劲往一起使，尤其在当下这个关键时刻，我们更应该支持你。如果我们再继续反对您，就是我们拒绝成长、拒绝专业、拒绝德行。我相信您的决定是为了何氏未来更好地发展，所以支持您！”

听完他们每个人的阐述，我顿时热泪盈眶，身上沉重的担子突然卸下来了。当我走出三天三夜没有跨出的门槛的时候，耀眼的阳光向我照射过来，我头一晕，赶紧扶着门框，但还是躺倒在了地上，我的同伴们赶紧跑过来扶我，我说别扶我，让我躺会儿。此刻，我觉得不是躺在地上，而是躺在大海上面的一片小舟之上，那么地舒服，周围一片寂静，只有海风，还有鸟鸣……

只有理念与价值观同频的人才能够一起干事业。于是，我们从平谷



的山里回来的第一件事情，就是召开动员大会。

中高层领导与我的意见是统一的，但改革的落实还是要依靠员工们，他们是否与我同频很关键。当我读了改革的执行方案的时候，在座的几百名员工一片哗然，从他们的反应上可以看到，执行方案的有些东西可能目前是不利于员工的，但是从长远的角度来考虑有百利而无一害，比如定期学习、定期考核、业绩与客户满意度挂钩等。虽然我知道肯定有一部分员工反对，但我没有时间去解释，即使解释也未必能解释清楚，员工更多的是看到眼前的利益，而这个方案在短期内看不到效果，所以无论我花多少时间去解释，他们也不可能完全理解。如果员工完全理解你了，他就是老板了，还会做你的员工？所以只有先强制执行，在执行中让他们感受到这种方案给他们带来的好处。因此，我还是采用以前对待中高层的态度，我记得我当时的原话应该是：“改革是板上钉钉的事实，不可改变，谁挡杀谁，见谁挡就杀谁，有一个算一个，从上到下，如果都不支持，都反对就一刀切，爱谁谁，甭废话。你不改变，你面临的只有死路一条，如果改变可能就跳跃式发展。你们看着办！”

最终，员工还是按照我们的新的执行方案来执行了，后来，绝大多数人从中获益，不仅提高了自己的服务技术和水平，提高了德行，有相当一部分人成为何氏的中高层领导。

真正去养生馆，养的是什么？其实养的就是五脏，养了五脏之后，跟五脏相关的东西都养了。所以人体有了病之后，他脏腑先有病。但是，如果没有专业的知识是不能做好养护客户的脏腑的。所以，为了提高员工的技术水平，我们经常给员工进行技术培训。这个培训包括两个方面，一方面是在本单位内部的培训，培训何氏传承下来的传统养生技术，每周一全天停下来进行专业培训，培训结束之后再进行考核，如果考核不达标，下周一继续培训，继续考核，直到达标为止。另一方面的

培训就是全国各地哪里有专业的养生技术，我们不惜代价买回技术，或者花大价钱将员工送去学习。如果员工没有专业的技术，很可能伤害到客户的身体，如果伤害了身体就不再是赔钱的事儿，一辈子的良心都会受到谴责，作为带头人的我，良心受到的谴责更大。

可以说为了提高养生服务的技术水平，我不惜一起代价。2003年到2004年我们亏损了700多万，但为了让客户享受到高质量的服务，我们又花了400多万，用来买配方，买技术，人员培训，请专业的管理团队，等等。

此时，我们正常运营的资金链已经断了，为了稳定军心，我不得不私下卖掉自己的房子来维持何氏的正常开支。当然，这件事没有跟单位的任何一个人说，直到何氏养生渡过难关、转型成功、走上快速发展道路的时候，我才将这件事情告诉了大家。

如今何氏养生馆在快速地发展，我们依旧秉承德行养生的理念，争取为越来越多的人服务！

2 让每一个客户在这里找到尊重

在一个企业交流会中，我提到了孝道对企业发展的重要性，遭到很多同行的嗤之以鼻，仿佛觉得孝道离我们远去很多年了，现在是新时代的新企业了，一切“向钱看”，孝道对企业的发展能够起到什么作用呢？然后，我要说的是孝道是企业发展的根基，尤其对我们这样的服务性企业更为关键，没有孝道就不会有企业的发展。

古往今来，很多人给孝下了定义。孔子曰：“能敬者谓孝”。荀子



曰：“从道不从君，从义不从父，人之大行也”。我们在日常生活中都希望与有孝道的人为友，这样的人办事靠谱。我们希望与我们交往的人都能够真诚坦率，言而有信，懂得礼数，有正义感，敬人敬岗，这不正是孝道的表现形式吗？这难道不是企业所需要的吗？

企业加强孝道文化建设，有利于提高员工素质，增进员工工作的激情。员工行而有姿，言而有礼，心灵纯洁而善良，有利于净化企业文化。孝道教育让员工懂得感恩，懂得知恩图报，只有这样才能够在自己的工作岗位上爱岗敬业，勤勤恳恳工作，才能够为企业创造更大的利润。一个懂得孝道的员工，他才能高质量地为客户服务。试想一个不孝敬父母的人，怎么可能用爱服务自己的客户？怎么舍得花力气为企业为社会做贡献？懂得孝道我们才能感恩父母亲，感恩企业的老板给自己工作的机会，进而以对待父母之心来服务客户，报答企业老板，报答父母亲的养育之恩。

在我们的何氏养生馆，孝道文化是我们的核心文化。我们一直提倡当客户将自己的身体交给我们的时候，我们就有责任服务好，而且就像服务父母亲那样去服务他们。只有你心中这样认为，你才愿意全力以赴，将自己所学的养生技术毫不保留地展现在客户身上。

我不得不说，我一直提倡企业必须要有孝道文化，与我小时候的事情有着密切的关系。

在我很小的时候父亲就去世了，然后我和我妈妈相依为命，一直到现在。我妈妈她是经历过“文革”的人，我父亲也是在“文革”的时候蹲过牛棚的，这可能是我小时候所有的记忆吧！因为磨难给我的家造成了巨大的创伤，我刻骨铭心，所以我记事特别早，我妈妈老说我灵性太大。从我记事开始我们日子过得很苦，尤其是我妈妈。那个时候我妈妈的年龄应该就跟我现在的年龄差不多，辛苦得不得了。

前几天我和妈妈参加一个佛会时，妈妈不由得想起了我的小时候，由于我在家里排行老小，所以我妈妈喜欢叫我老闺女。她说，我家老闺女在7岁的时候说，等长大之后，长出息了，不再让妈妈受苦，让妈妈享福。

我已经不记得这一切了，但妈妈记得很清楚！那个时候我不知道什么是幸福，也不清楚什么是享福，唯一的理想就是让妈妈不再过苦日子。

我妈妈说那个时候以为我在说瞎话，认为我就是比同龄人成熟早点罢了，当时听了挺激动的，之后就没有放在心上。

我经商比较早，虽然还在上学，可是不让妈妈受苦的理想激励着我，所以在我14岁的时候就开始挣钱了。我现在的很多学历都是我通过自己挣钱后来考取的，有的是上夜大考取的，有的是一周去两三天学习考取文凭。当上北大MBA和清华MBA时，我那个时候企业已经成熟了，所以说学历都是后来补的，因为我也想扭过头来补我学习的梦。我就一个念头，为了让我妈妈过上好日子，就为了我说的那句话，我就一直努力着。我从14岁起，就真的是跟我妈扛家了。

我那会儿挣钱也都是我妈妈拿着，后来我挣钱了之后，先满足我妈妈的需求。14岁的时候，我对我妈说，我将来一定要在北京买一套我自己的房子，买一辆自己的车带着你满北京城转三圈，没有几年我就真的买车了。我那会儿还没驾照，但是很早已经会开车了，因为我父亲是军人，我常开军车和公安的车练手。我买了第一辆车之后，我带着妈妈在北京城转了三圈。

我开着车走在曾经辛苦过的路上，曾经辛苦掉过汗珠的路上，曾经流过血流过泪的路上，我在那些路上转了无数圈，那种成就感很多人是无法体会的。所以有人说我傲，我觉得我享受凭着自己的能力得到的东西，怎么能够叫做呢？记得我在北京买下第一套房子的时候，我派了



四五个人，每个人怀里揣着十多万到二十万元，总共八十万元，往卖房人的桌面噼里啪啦一扔，那个解气啊！我就让我妈住进去，我说妈咱们买房了，开着车就把我妈妈送进那房里去了。我妈妈那几年一直在幸福和感动中度过的，因为我们每天和每年都会变一个样，就是挣更多的钱，我妈妈喜欢钱，因为她以前受过苦，缺过钱。

其实，我妈妈小时候自己的家里特别富裕，嫁给我爸爸之后，也不知道是第几房了，她嫁我爸爸时，我爸爸正当官，所以又过的是幸福日子。“文革”的时候我爸爸被打倒了，我妈妈精神上受不了了，她就害怕了，她从小没有受过穷，文革让本来还算富裕的家庭一贫如洗，这都是小事，更严重的时候，红卫兵动不动还要拉着爸爸和妈妈去批斗，去游街，进行精神和肉体上的摧残，说实在的，妈妈没有得精神病，能够活着已经万幸了。所以，当我长大之后，每天几乎变一个样，我妈妈每天都活在幸福和惊讶中，每天在激动中度过。当看到妈妈的笑容的时候，我觉得我再辛苦都是值得的，我觉得这就是幸福。为了不断地满足妈妈，或者说我妈妈成就了我，随着我妈妈“欲望”不断提升，我为了妈妈的“欲望”需要更加努力地去奋斗、去拼搏。

那个时候没有远大的理想和梦想，也没有怎么说憧憬事业或怎么着，就是一个目标，让妈妈过上她想要的生活。

有很多人说我是女强人，其实我不是，都是想为我妈妈尽孝心的决心逼出来的，结果我自己超越了自己。

甚至在我选择婚姻的时候，我对男方唯一的要求就是有孝心。由于我爸爸过世比较早，家里就剩下我与妈妈相依为命，我如果嫁人的话，必须带着我的妈妈，如果选择一个没有孝心的男人，我的妈妈肯定受气。我结婚也晚，但是在搞对象的年龄时一直是有很多人追的，因为年轻的时候，外表也比现在漂亮，再加上那个时候，等于房子、车、钱、

事业也都有，所以找爱人，我就可以挑着找。追我的人也非常多，我第一个选择就是我妈妈跟着我过能不能受气，就是这个人我hold住hold不住，找我的有当官的，有富裕的。当官的就说，你看你跟了我，你不用这么辛苦了，有钱的就说你跟了我，钱都归你管，你还挣什么钱。

但是有一点呢，我没有安全感，因为我要带着我妈嫁人的话，如果没有十足的把握，我们是两个人嫁过去，万一有了变化怎么办？所以我也有自知之明，就是我这个人hold得住hold不住那个官，hold得住hold不住已经有了财产的大富翁。我自己问了问自己，得了，我也不冒那个险。你说想不想找个当官的？真挺想的，坦白讲挺想的，但是我就因为我妈妈我必须找个踏实的。结果找对象的时候，人家都说能接受，你说带一个，你就是带十个我都管得了，这怕什么，不就多双筷子，其实我要的不是多双筷子，要的是多一口人。

所以我选择对象的标准是我妈妈选择的，我就是要找一个能带着她一起好好过日子，过一辈子，就是这个人，能孝敬我妈妈跟孝敬他妈一样，因为我会做到孝敬他妈妈跟孝敬我妈妈一样。我不要求人家孝敬我妈妈跟他妈妈一样，但是首先要求我对你妈妈什么样，你就对我妈妈什么样。我对你妈妈一分好，请你对我妈妈一分好，我对你妈妈如果一分坏，请你对我妈妈十分坏。我就是这么坦白这么说的，也是这么要求的。结果我结婚的时候，完全就是什么都是我自己办的，没用对方管一点，房子、车，家里吃喝用的，办婚事的钱，所有的请的客，我跟对方没要一分钱，因为我怎么说的，我怎么做。只要对我妈好，我什么都不要。

但是，对我妈妈好有个标准。人家都说你得有个标准，有标准就是我对我妈什么样，你就对我妈什么样。如果我对我妈一分不好，你对我妈十分坏，如果我对我妈一分好，你就对我妈一分好就够了，这就是标准，所以我也非常孝顺，不仅是孝顺我妈。我爱人家的父母疼我疼得不得了。我爸去世也早，公爹就是我亲爸，然后有个妈妈，感恩这个妈妈

生了好儿子，我就好好孝顺你。因为我背后还有一个需求，就是好让他也这么孝顺我妈妈。

为人父母的时候，尤其能够体会到当父母的不易，所以，我时时刻刻告诉我的员工们一定要懂得感恩，懂得孝敬自己的父母亲，记得给自己的父母亲买些好吃的，好穿的，让父母亲享受一下作为子女对养育之恩的回报。过年回家的时候一定要给父母亲红包，不一定非得给多少钱，多少钱都是作为儿女的一点孝心。还得给自己的父母亲磕头拜年、洗脚、剪指甲……所以有的家长反映说孩子在何氏上班之后变得孝顺了很多，懂事了很多，会疼爱父母亲了，也会关心父母亲了。我每年都给我的母亲磕头拜年，只要母亲健康长寿，只要我还能够磕得动，我会一直磕下去……

我们的父母亲给我们生命，客户是我们的衣食父母给我们生活所需，他们都是我们的父母，我们凭什么不能像对待自己的父母一样去对待他们呢？所以，当客户在我们店里的时候，我们就像父母亲一样对待；当客户离开我们店里的时候，我们就像对待自己的孩子一般。只要是逢年过节、寿辰、喜事等，我们都会组织员工去拜访客户并祝贺，有些客户儿女不在身边，生病住院了，我们的员工轮流来陪护照料。有的客户赶上吃饭的点到了我们这里，我们按照他们的身体状况，按照他们的口味做他们喜欢吃的饭菜。有些空巢老人需要心理呵护，需要吃顿热乎乎的饭菜，我们就会组织员工经常性地拜访，进行心理疏导。记得有一次三更半夜，我的客户旧病复发，急需要药物救命，他将电话打给了我们，我们的员工三更半夜冒着严寒去药房买药给客户送了过去……

我希望天下的儿女们能够多给父母亲一份孝心，也希望我们的员工能够给客户更多的孝心，当这个世界处处充满孝心充满了爱，这个世界才会变得更加和谐美好！



3 诚心诚意为每一个客户服务

一场暴风雨突然来袭，巨浪一个接一个扑向岸边。暴雨之后，海水平静了下来。在海岸边停留着被巨浪卷上来的成千上万只小鱼使劲扭动着身体，拍着湿漉漉的岸边在做最后的挣扎。一个小男孩看到小鱼觉得很可怜，便将小鱼一条条捡起来扔进了大海，一条又一条，一次又一次，不厌其烦地捡着，扔着……

此刻，一位过路的老人看到了便对小男孩说：“岸边这么多条小鱼，你能够捡得完吗？”

小男孩埋头边捡小鱼边说：“虽然我不能够捡完所有的鱼儿，但是只要我能够捡起的鱼，它们都将得到新的生命！”

老人顿时为之语塞。

同理，虽然我们服务的是客户的肉体，但其实，我们养护的是他们的生命。虽然我们不敢保证每个接受我们服务的客户都长命百岁，但我们能够做的就是用我们的善良之心，不厌其烦、认认真真、一丝不苟地对待我们的每一个客户，争取让每一个客户在这个世界上的每一天都拥有健康的身体。

善良即是历史中稀有的珍珠，善良的人也是伟大的人。我们在播种善良，才能看到更多生命的希望。虽然我们身边的同事并非每个人姿色耀眼，但是他们用自己的善良，让每个忍受病痛折磨的人能够开心快乐地离开，这对于他们来说是最好的回报。善良是我们永远的追求。当一

个人变得善良，他才会心灵变得更加纯净，他才会懂得谦让，才会懂得包容，才能够理解别人的苦衷，才使得拥挤嘈杂的世界变得那么和谐安静。

在如今这个竞争激烈的社会，很多人为了得到自己想要的东西，勾心斗角，尔虞我诈，内心的善良早被污染得看不到颜色，渐渐地，人们也忘记了自己内心还曾经有过“善良”两个字。所以，当我们今天再次提起善良的时候，很多人好像看怪物一样看着我，觉得我老土：现在这年月善良能够当饭吃，能够当钱花么？我要说的是善良不仅可以当饭吃，也可以当钱花，更可以找回丢失的心灵。

一个人的外表可以是丑陋的，甚至是沾满污垢的，但当他的内心拥有善良，他就成为一个英俊的人帅气的人。因为善良是一种高贵的气质，它可以让你在茫茫人群中散发出非凡的人生光芒。

记得前几天在网上看到一个测试人性的视频，让我对善良有了更深层次的认识：

一个小伙子假装掏手机的过程中，不小心将衣服兜里的100元带了出来掉在了路上，看路人看到这100元会做何反应。

第一个白领模样的人看到前面有人掉了100元，在确定丢钱人没有注意的情况下，快步跑上前，捡起钱跑到马路的对面，唯恐被丢钱人发现追上来。

第二个膀大腰圆老板派头的人看到掉落的钱的时候，赶紧蹲下身子，将钱踩在脚下，假装系鞋带，直到丢钱的人走远才将钱捡起装进自己的衣服兜。

第三个人刚从自己的私家车下来，当他捡起钱的时候突然转身向相反方向跑去……

连续测试了七八个人都以失败告终。当测试到第九个人的时候情况

发生了转机，当小伙子故意将钱掉在路上的时候，一个人赶紧捡起来追上丢钱的小伙子说：“你的钱掉了！”小伙子接过钱的时候眼睛有些湿润，他发现站在自己面前的是一个乞丐模样的人，大冬天衣着单薄且破烂，蓬头垢面。小伙子有些感动决定将这100元送给乞丐，却遭到了乞丐的拒绝，他说今天他讨到的钱够自己今天的生活费了，不需要这么多钱了。但小伙子死缠硬磨让乞丐收下了这100元，让拿去买件衣服。

最后乞丐收下了钱，小伙子这才放心地离开，但当他走出一段距离的时候，他突然又返回来了，偷偷躲在一边看乞丐怎么处理这100元。只见乞丐拿着100元走进了一家汉堡店，买了一大袋汉堡，足够五六个人吃。小伙子有些生气，心想不是让你拿钱去买衣服的吗？一下子买了这么多汉堡怎么吃得了，这不是浪费钱吗？如果是这样的话还不如当初不给钱呢！

只见乞丐提着一大袋汉堡走向街道的另外一边，小伙子紧紧跟了上去。看见乞丐将这些汉堡分给了其他五六个乞丐，小伙子再次被感动到了，他上前问问这个乞丐，他也是急切需要钱的人，为什么又花钱给大家买汉堡呢？乞丐指着五六个乞丐说：“一个月前我遇到困难的时候，他给我送了一件衣服，他送我一个汉堡，他送我一双鞋子……”小伙子最后落泪了！

有一种美丽，是看不见、摸不着的，它需要我们用心来感受，这种美丽就是善良；有一种气质，是至尊的、高贵的，它需要我们用心来品味，这种气质源自于善良。

如果人与人之间充满了善良，那将是人们去奉献去不断奋斗的动力。善良可以消除内心的躁动与不安，可以让这个世界更加和平安宁。我们不仅要用善良来涤荡我们的心灵，我们更需要善良来净化客户的灵魂。