

天机26生慧

)

觉达千里禅定天下

目录

【天机生慧】01 课：人生四大真相，着化解苦的无穷智慧	1
【天机生慧】02 课：人生之苦来自于这六大原因！如果不知，你何以离苦！.....	6
【天机生慧】03课：很多人都有且忽视的这几个习气，是成功的癌症	10
【天机生慧】04课：你的经验，是你人生最大的坑！成功决策的正确姿势什么.....	15
【天机生慧】05课：刘备的决策方法你必须学会！所有枭雄决策时21	
【天机生慧】06 课： 一群美女在眼前载歌载舞，睁大眼睛的罪犯为什么看不到.....	28
【天机生慧】07 课：女儿国中，唐僧抵抗诱惑的法门值得学习，很重要	32
【天机生慧】08 课：什么样的目标值得我生死事大？这个问题想不通难活明白.....	35
【天机生慧】09 课：人生有十大圆满，只有同时追求才能实现！实现有方法（一）	38
【天机生慧】10 课：人生有十大圆满，只有同时追求才能实现！实现有方法（二）	43
【天机生慧】11 课：所有的管理方法在带来好处时一定掩盖着更大的伤害	48

【天机生慧】12课：有三种缘必须结!每个人都需要吃饱了撑的的朋友.....	53
【天机生慧】13课：过去造下的因果如何影响我们的决策?	59
【天机生慧】14课：毛泽东用了什么方法打造了战无不胜的团队?64	
【天机生慧】15课：四步让员工对公司充满信心!员工进步慢的关键只有一个	70
【天机生慧】16课：人生必须经营福报!假如时常感觉运气缺一点，你该注意了(一).....	74
【天机生慧】17课：人生必须经营福报!假如时常感觉运气缺一点，你该注意了(二).....	77
【天机生慧】18课：这三种状态是人生苦难轮回的罪魁祸首，必须消除.....	81
【天机生慧】19课：九识工作原理，将人性欲望中最深层的秘密剖解的体无完(一).....	84
【天机生慧】20课：九识工作原理：将人性欲望中最深层的秘密剖解的体无完(二).....	87
【天机生慧】21 课：神秘的第七识，几乎控制着普通人的一切，它分三步工作	90
【天机生慧】22课：这四大最究竟的方法，即修福报又修智慧；修一天就提升.....	96
【天机生慧】23课：如何避免人生的灾难，内有大智慧	101
【天机生慧】24课：境界越高，福报越大，增长福报有2个境界104	

【天机生慧】25课：要诚心去随喜别人的所有成绩，它会带来巨大福报 110

【天机生慧】26课：真理在前，有人经历若干次失败后，最终依然无视 115

人生四大相

人生最重要的是什么?是三个字，活明白。当我们开始思考，人这一生为什么而活的时候，我们的觉悟才刚刚开始，觉悟的最高境界由佛陀来证悟，两千五百年之前，释迦牟尼佛告诉了我们的宇宙的真相。我们比较熟悉的佛教，两千多年以来，很多人对这两个字有非常大的误解。很多人认为佛教这两个字是宗教，其实这是一个非常错误的认知。佛教这两个字跟宗教没有关系，佛教不是宗教。佛教这两个字，意思是佛的教导，简称佛教，是佛的教导。佛基于他看到的宇宙真相告诉我们，人这一生应该如何活着，才能获得利益最大化，整个宇宙空间当中佛最富有，他拥有一真法界，所以觉悟的最高境界有佛陀证悟。同时佛陀告诉我们，人类有四大真相，第一大真相，苦的真相，也就是人这一生苦多乐少，人生之不如意十有八九，苦多乐少，这是苦的真相。第二大真相苦因的真相，苦因也就是这些苦是怎么来的，什么导致的苦的原因。第三，大真相，人世间的苦和苦因都可以消除的真相，都有办法消除人世间的诸苦，以及导致诸苦的原因，全部可以消除，不管是什么苦，都有消除的办法。第四大真相，为了消除苦及苦因每个人的方法都不相同的真相，每个人消除苦及苦因的方法都不

相同。所以世界上不存在任何一个万能的法，这个法门这个方法对于所有的人都有效，每个人的根气不同，每个人的因缘不同，每个人的条件不同，使用的法门就不同。每个公司他拥有的条件不同，人才不同，际遇不同行业不同所使用的方法也不同，不存在有一个法门适用所有的行业，所有的公司，所有的人，首先要放下这个，这个世界上也不存在拿来直接落地的方法。

人生有八种苦，我们需要知道，因为只有我们认识苦，我们才会思维苦是怎么来的，只有我们去思维苦是怎么来的，我们才会找到消除他的方法。所以人要勇敢的面对苦，任何一个苦来到我们身边，都是在帮助我们觉悟，帮助我们提升，每一种烦恼，我们都可以把它转化成一种智慧。所以烦恼就是菩提，说人生有八种苦，这八种苦都是在帮助我们进行觉悟。所以大家不要害怕苦，要敢于去面对它。人生有八种苦，前四种苦，叫生老病死。我们越早的面对这四种苦，我们越有可能从这四种苦进行解脱。前段时间我父亲生病住院的时候，我在我们家庭群里关于说到了死的问题。但是我在说的时候忘记了，我父亲也在群里了。结果我父亲看到我在群里说，这个如万一老爸死后，他要去哪里，怎么去消除他对死亡的恐惧的时候

,我爸也看见了,所以非常生气,不敢面对,没法面对人生了病,要面临死亡的问题。其实这个问题从生下来那一天就一直到了每个人生下来,在逐步的走向死亡,只是我们不敢去面对它,每个企业也是这样的。每个企业从诞生那一天开始,就要注定了他有一天一定要关门的,这个世界的所有的真相都是生注异灭的,同时也是乘住坏空,整个宇宙都是,整个地球也会灭亡。所以尽管每个人都知道人生早晚有一天会面临死亡。当死亡来临的时候,人生还是充满了恐惧,为什么?因为我们没有尽早的面对这个问题,所以我们没有为这一天做过准备。当他来临的时候,我们仍然觉得这是无常,这是措手不及,人生充满了恐惧。当我们勇敢的面对这一个苦的时候,我们去思维这是怎么来的,然后人生就会活得非常有意义。想不想再活一千年,此后还能再活一千年,一万年十亿年,这是人生非常重要的思考。想明白这些问题,我们这一生,活的每一个当下都会非常有意义。因为他在帮助我们走向最高那个觉悟,这是前四个苦,生老病死苦。我们每个人在抓住,都在想八法悟,消除这种苦。比如说很多女同志美容,为了消除老的苦,我们会做很多的工作,会做很多的努力。在这一天他还会到来,要尽早的去面对他,也去思考这些苦是怎么来的,怎样才能让这些苦消除,这是前四种苦。第五种苦怨憎

会苦，怨恨和憎恶，你怨恨的事情和憎恶的事情总是会碰到，不管是谁，也不管你有多成功，也不管你的福报有多大，只要是人，一定会遇到怨愤悔苦。不喜欢的人总是在一个办公室里面，你不喜欢跟婆婆一起吃饭，她总是要跟你在一桌上吃饭，在办公室里面总是会遇到一些小人在我们身边，这是人生的正常状态，是人一定会有，我们要思考怨憎会的苦怎么来的？第六种苦求不得苦，我们每个人都会有很多的希望，都想追求事业成功，想财富自由，想有一个美满的家庭，想有一个懂事的孩子，想升官想发财，这些都是我们想要的。但他人世间的事情不是所有的事情你去追求他一定会得到的了。不是说我们想去赚钱，钱一定就赚得到。也不是说我勤奋努力了，他就一定会来他有很多的姻缘，每个人的结果它是由众多因缘一起合成，当缺一个条件的时候，这个结果不会来。所以不是每一件事情我们都会如意的获得，求不得苦。我们可以回顾一下我们所有作书的计划，有多少计划是按照我们的预期实现的，多数都实现不了。第七种苦爱别离苦，你喜欢的已经获得的，早晚一天会离开，会坏掉破碎。我们年轻的时候谈恋爱的时候，最爱最爱的人。当你非常非常爱他的时候，你要想到有一天会分开，如果不是中间变故了，变心了，但是总是有一个先离开，先离开这个世界，总是会有爱别离，我

们好不容易获得的岗位，有可能我们在岗位上有一年的成绩不如意被撤职了。爱别离苦，时时刻刻发生在我们身边，我们要去思维他为什么会发生？为什么我过去曾在赚过的钱，没有守住都没了，各种原因，有被骗走的，有投资失败的，有放在企业里亏掉的，有被偷掉的。总之这些钱都没有了，这些都是怎么产生的。第八种苦五阴炽盛苦，五阴，就是平时我们说的色受想行识，心经里面有一句话叫色不异空，空不异色，色即是空，空即是色，这五部分组成色就是我们肉身受想行识，是我们的精神系统。五阴炽盛就是当我们受到外界的刺激，我们会狂喜狂悲，会生出嫉妒心，怨恨心，虚荣心，恐惧心，后悔心。这些心理都是我们正常的内心平静状态，突然出现了不平静，不平衡，出现了五阴炽盛，我们的身体突然变得四大不合了，开始发烧，开始害冷，这些都属于五阴炽盛，就是我们的身心身体和精神，从平衡状态变成不平衡，这本身就是一种苦。好书推荐V:Mu555678

人生之苦逃不过这六大俗因

我们人生所有的苦，全部包含在这八种苦当中，没有任何一种苦逃脱了这八种苦，都在这里。当我们知道了这八种苦之后，我们就开始思维，这八种苦是怎么来的？为什么会出现，导致这八种苦的有六大原因。第一大原因，贪心习气，贪习惯了，叫习气。贪心的习气是怎么形成的？习气是怎么形成的？是种下一颗种子之后，你不停的给它浇灌给它施肥，它就会变成习气。一颗种子种下了你浇水给它，阳光给它雨露它就会长大，它就会变成习气。我们抽烟的习气是有了第一次之后，才有了第二次第三次。当你开始喜欢它，渴望它的时候，就会不停的重复它，它就会变成习气。所以贪心当变成习气的时候，我们就不能控制。第二种嗔恨习气。当我们办公室的一个人和我们聚在一起，我们不喜欢他的时候，有两个原因。第一个原因，这个人真的很讨厌。第二个原因是因为自己生起了嗔恨习气，因为这个人不是所有人都讨厌。对于我们来说，我讨厌他，他的确很讨厌，但是有人喜欢他，喜欢他的人，他生出的不是嗔恨，但是我们升起的是嗔恨。比如说贪心，任何一个企业做到一定的程度。你会发现，当他开始走下坡路的时候，在他之前一定发生了一件事情，他想把这个企业做得更大

，他想赚更多的钱，他定了一个更大的目标，所以他会继续扩大投资，当市场环境发生变化的时候，突然他不能够应对这样的变化，然后市场变得很快，技术更新迭代的很快，人员的变化很快，然后他就突然不适应。但是这种现象本来它是正常发生的，每个人都应该想到一个企业在发展的过程当中，一定会有这一天，所以到了高峰下来，一定会有这一天，这是自然规律，这是本身就是成住坏空的规律。只是我们不知道他什么时候来临，所以在我们最好的时候，经营最棒的时候，我们是信心最足的时候，在这个时候没有人能够想到我会急流勇退，就像乾卦，第六页亢龙有悔，亢龙有悔前面是飞龙在天，下面就是亢龙有悔。当我事业做的最棒的时候，谁能想过再走一步，就是亢龙有悔，不会。因为这个时候我们信心最足，我们看不到这一篇，我们认识不到这个规律。我们所有的烦恼，所以对当下结果的烦恼，对当下结果生出的所有的五阴炽盛的苦，嫉妒怨恨。这些都是由于我们嗔恨心所起，我们没有发现我们的心突然起了，我们已经习惯了，我们人有一个非常大的优点，有非常强的耐受性。由于他习惯了，我们就认为他属于正常的。当我们嗔恨心升起的时候，他本身给我们内心带来灼烧的时候，我们认为他属于正常反应。所以我们没有去认真的思维它，它是怎么升起的，所以嗔恨升起的

时候，我们有的时候认为他太正常了。我们从来没想到是这个讨厌的人，同时我们也升起了嗔恨心，导致这些东西，为什么我们认识不到或者不能第一时间认识到它，我们都是贪心，过了之后消失了，才想起来。我刚才生气了，但是在生气的当下，那个过程当中，我们想不起来的，我们是意识不到，我们正在生气我们只是在承受生气的苦，为什么我们认识不到？那是由于人有第三大习气，痴心习气，痴心是一个非常严重的习气。我们每个人都是在痴心的带领下，不停的在摸索这个世间成功的方法，痴就是无明无明就是没有光，我们人世间的生活都是这样过的。在一个黑屋子里面，我们都想冲出这个黑屋子。因为外面是光明，我们想找到这个成功之门突围之门，突出这所有的繁荣，我们跳出去看到光明，这是每个人的努力追求要做的事情。所以我们要在不断的在这个叫在屋子里面去摸索这个成功的方法。我们在摸索成功方法的时候，我们是用我们的过去的经验去摸索，走了一段时间，碰到一个障碍物的时候，我们知道此路不通，我们会换一个方向在摸索。然后我们从此在这个位置形成了一个经验，走路不通，然后往这个方向走，你走了十步，仍然没有障碍物。你会认为这条路是通的，在走第十一步的时候又碰到一个障碍物，此刻又形成

一个经验，此路仍然不通。但是这条路比刚才那条路要走的更远一点，我们会不停的形成这样的经验认知，我们会积累很多这样的经验，当我们的经验积累越来越多的时候，过去积累的经验也忘记了，我们还会在同一个地方再撞到一次。然后我们再次会想起这个地方，我曾经撞过，但是我不记得了，所以我们会不停的在同一个地方会摔倒，这些方法都不是最接近的方法，这些方法都需要我们付出大量的摸索成本。最简单的方法是把屋里灯拉开，看一眼在哪里，路在哪里，这个就是恢复明，去掉痴心习气。当我们在黑屋子里摸索久了，我们会怀疑这个屋里到底有没有门，到底人生有没有成功的方法？我们会怀疑他。当我们把灯打开以后，发现确定有门信心爆棚。这个时候信心十足，我们的摸索成本会减少，大量减少，哪怕只是一刹那的光明，我们都会增加我们的信心。

所以开智慧，去无明，开智慧是人生最重要的事情。当然我们需要认识到什么是智慧，智慧不像我们平时说的那个智慧，平时说那个就不叫智慧。

成功道路上最大的致癌习气

第四大习气，我慢心，我慢习气，什么是我慢，慢，傲慢。包括由于我们取得了非常棒的成绩，自己有了成就，自己学历很高，自己赚过很多钱，然后觉得自己很厉害很骄傲，这是一种我慢。但是这只是慢性的一种，如优秀成绩的骄傲心。还有一种当别人取得了成绩，我们并不认为他很厉害。我们会认为这是他的运气所致，运气好而已，走运而已。有人说这个人是吃软饭的，所以才有了这个成绩，这种也属于我慢心，如就是不认可别人的成绩。再比如当有比我们厉害的人，比我们水平高的人出现在我们面前的时候，我们想要求给他平起平坐，如与他人的平等性，就想与高人平等，表现出来是没有敬畏性，缺乏恭敬性。但这同时他的根源都是我们，当我们不尊重别人的时候，实际上是我慢心升起了，我们以为是不尊重别人，是自己不懂礼貌。但是你没有找到根源，根源是我慢心在升起，我慢我的慢心，这个都与我有关。当我慢心升起的时候，别人取得的成绩，我们往往看不到他取得成绩的根本原因。因他这个我慢心阻止了我们去正常的识别一个事物发展的规律，我们没法非常心平气和的虚心的向别人学习。当真理摆在我们面前的时候，当一个知识在我面前的时候，我们不能够很

好的向他学习，不能做到很好的聆听。我们经常说要注意听别人说话，要学会听话的艺术，我慢心不去除，听话的艺术，永远学不会，听话不能叫艺术。他不是方法，他是内心在作怪，我慢心只要消除，人自然就有倾听别人说话的习惯。其实我们每个人都遇到过真理，尤其是当我们取得了成绩之后，我们再遇到真理的时候，我们往往很难接受他。因为我们过去的经验，尤其是成功的经验，成为了我们的业障。第五种心理，疑心，疑心习气，这是人生当中非常严重的癌症，痴心的癌症，想去除痴心，疑心不去除，痴心不去除。因为疑心习气说什么，他都不相信，说什么，他都认为你是骗人的，你有动机，你有目的，你是想骗我钱，所以我们疑心升起，我们就不容易接受到真理。第六大原因不正见，不正确的之见，人有四种常见的不正见。第一种断见，斩钉截铁的表的就是断见。比如说人生就没有因果，这个说法，这属于断见，不相信因果，因为他发现好人在遭殃，坏人都过得很好，所以因果是假的，断见。比如这个方法一定是对的，就处于断见。

大家记住，世间法就是我们人类所掌握的方法，没有一个东西是可以百分之百确定的。没有一个是，这些观点，他的正确与否，与他这个观点针对于某件

事物，他的因缘本身有关系。这个论断对于这件事情在当下，这个状态是对的，换一个状当下就不对，一样的一个方法，你在外面学的无论什么样的方法，商业模式也好，招商模式也好，融资模式也好，只有在这个当下，在这种姻缘条件下，它是对的，换个条件，换个当下它就不对，你做不到，你实现不了，一定要明白，只要认为这个方法一定有效，这就是断见，一定要考虑它是因缘变化的，它有适用条件的，只有明白这个学的东西才会知道怎么用，否则永远不知道怎么用。第二种常见常见，在很多人当中，非常容易出现，尤其是命运不太好的人，他就认为自己的命该如此，是我的命导致的。我就是这个命，所以努力也没有用，这就是常见，就是努力没有用这个状态，它会一直持续下去，这属于常见。大家都看过了凡四训，袁了凡本来就很有常见，他认为这一生没有什么变化了，算命先生给他算的命都是对的。某年多大的时候，考第几名？多大的时候能考第几名？命里没有孩子，活了多少岁就会死。当他验证过去的预测都是对的。他开始觉得自己的人生就这样子了，已经定了，努力没有用。所以后来遇到一个僧人，让他学会布施之后，他突然发现命算不准了，不再准了。本来命里没有孩子的，也有了儿子。本来到这一年里，该死的，活过去了，算不准了，所以这种属于常见，无论是断

见还是常见都是不对的。因为真正的知见应该属于中道，不断不常。第三种，不正确的知见，叫身见，就是亲身所见，我才相信，只有我只相信我亲身所见的，只要不是我亲所见，我绝对不相信他的存在，这就属于身见。我们都知道在我们的周围有一些我们看病的東西，比如说电磁波在没有发现无线电磁波之前，我们不知道我们周围有电磁波，但是现在我们都知道，在我们周围有电磁波，电磁波我们能看得见吗？我们看不见，但是它现在我们确定它存在，那么电磁波是我们发现的，还有很多，我们没发现的。就在我们周围，由于我们没发现，科学上还没有证明它，所以我们不相信它的存在，这个就属于身见，就只要不是自己亲自看见的，都不相信。如果只有自己亲自看见，才相信我们这一生能够知道的事情是很少的。我们要去除这种身见的迷惑，要相信一些我们看不见的东西，它存在，第四种不正确的叫执见，执见就是执着于我们那个观点叫执见，尤其是取得成就的老板，特别容易形成执见，这些执见都来自于我们过去形成的经验，或者从最开始置入我们思维系统的概念，是最开始植入的。就像我们小的时候，老师告诉我们的，没有鬼，没有神，是小的时候，老师这么教的，所以我们就认为这是对的。现在有人这么说，就不相信就不对，这就是我们过去形成的概念，它就这么形成的人

,只要有概念,人的智慧就降低。矿泉水给你贴上两块钱,这个矿泉水换一个商标,贴上十二块,你就会认为这十二块的矿泉水比那两块钱的好,因为你认为贵的就一定好。其实这两个瓶子是一样的,水是一样的,只是换了个商标而已。这是因为我们有个概念贵就好,所以只要有概念人的智慧就降低,想提升智慧先消除概念。首先我们要意识到这些概念,它影响了我们对社会的判断。这是导致我们八种苦的六大根本原因。贪嗔吃慢疑和不正见。由于这些不正见,疑心和慢心,导致了我们的痴心不能去除,痴心不能去除,我们贪心和嗔心,给我们带来的危害我们不能认知,于是我们就会有很多的行为,这些行为导致了我们的后面那个八种苦一定会呈现。**好书推荐V:Mu555678**

人生中阻碍你成功最大的坑

要想让八种苦消除，首先要把导致这八种苦的六种原因消除，人生的诸苦和苦因，一定可以消除，只要我们开启觉悟之旅，第一大觉悟，人生的规划必须以圆满为终极目标。第二大觉悟，人生的圆满需要依靠福报的不断增长。第三大觉悟，人生圆满的实现，还需要开启智慧。智慧的最高境界为般若空间智慧，般若的空间智慧是人生最高智慧。如果我们能明白这个智慧，人世间的很多现象，我们全部都能解释。第一大觉悟，人生规划必须以圆满为终极目标，人生必须有目标规划。这个道理其实很容易懂，很多人容易理解。但是没有深入过目标管理，但是我们的目标设计完了之后，对我们到底起什么作用？我们没有思考过人生的目标，规划有三大好处，一大好处，做决策时纠结，我们所有人在做一个决定的时候，都会反复的思维，反复的衡量迟迟不能做决定，为什么？因为我们所有的决定都是根据我们过去形成的经验认知做的决定。由于我们根据经验认知制作决定，所以我们做决定的时候，不能够当机立断。因为经验有三大坏处，第一个，过去不等于未来，过去的经验，不一定适合未来。我们这一生所有的决定，我们所有的经营，事业经营，家庭经营，人生经营，我们都是在不断的

积累经验的过程当中，用过去积累的经验，去帮助我们未来做决策，都是这样。但是我们没有思考过这些经验到底可不可用？每一个经验的形成是在当时这个事件发生结果之后发生了出现的结果。我们就总结这个结果出现的原因的时候，总结出来的。但是这个经验认知是在过去那个当下结果出现的，他出现的所有的因缘和合我们总结出的经验。但是这一个因缘和合这个因缘在未来不一定发生了，就算发生它不会组合发生，过去那个经验形成了，有可能是由六个因缘合合形成的，就算是未来有一两个因缘它重复出现，但是另外四个因缘不一定出现，如果用这样的经验去指导未来，我们往往是做不出正确的决定。

首先要明白经验不能够帮我们做出正确的决策。他有瑕疵的，过去的经验，他不一定适合未来的，这就是人生为什么做决策永远是不容易做对，所有的炒股票的人，都特别会总结，所有炒股票的人都会根据过去所有的投资经验来总结出很多规律，各种方法，各种系统，各种体系都没有用。我希望大家能够比较容易理解的例子，炒股票的人有一种方法叫量化投资。什么叫量化投资呢？就是用计算机把过去所有历史上的所有的股票的交易的图形全部都看一遍，用计算机来看，不是人看，比如说中国有三千多家上市公司

,三千多家上市公司,有的九几年就上市了,有的是最近才上市的,把他们过去所有的走势全部统计一遍,统计出一种规律,在符合什么样的条件下,它上涨的概率最大。所有都统计,可以统计的很细,每一天的交易,每一分钟的交易都可以统计,计算机都可以做得到。然后我们会得出一个公式或者一个模型,这个模型用这个模型来测过去,所有的交易都是这是盈利最高的,用这个模型,只要用它来交易,盈利最高,但是用这个模型再去做未来交易的时候都是亏的,全部亏钱。大家知道这是计算机统计了历史上所有的经验规律是计算机统计出来的,不会漏掉任何一个信息,不会漏过漏过一分钟的交易。在这种情况下形成的规律,这应该是大概率事件,但是用这样的模型去参与未来的交易,全部亏欠,没有赚钱的。这说明过去的经验不能知道未来,因为他这个姻缘变化是很大的。第二个,我们的经验的感受,他是苦乐参半的,就是你这种经验有时候是对的,有时候是错的。所以我们做决策的时候做不了,因为他有时候对,有时候错,如果一个方法,他连续错五次,你就不会再用了,因为你把它排除了,这是个不正确的方法。如果这个方法连续对十次都是对的,你就会对他有信心,非常有信心,你在做决策的时候绝对不纠结,就是他有时候对,有时候错,有时候对,有时候错,然后你在做

决策的时候，你永远做不了决定。因为他给我们的经验认知，他是苦乐参半，这是第二个，第三个，这是最严重的，我们的所有的经验的总结都不客观，就是我们总结经验这一点就本身就是错的。我们的经验是怎么来的？我们是根据什么总结出来的，我们是不是根据我们过去每个当下形成那个结果，根据结果去总结形成这个结果的原因总结出来的，结果是我们总结原因的主要来源，结果是怎么呈现的？大家写上一个公式， $\text{因} + \text{缘} = \text{果}$ ，这个公式是要告诉我们，因为因同时又因为缘等于果，因为因这个因有几个，是不是有很多因，这个缘有多少缘，有很多人因为这么多因，因为这么多缘，所以呈现了这个结果这个状态。现在这个公式我们反过来看这公式，当一个结果出现的时候，我们就要总结，导致这个结果的原因呢，我们在总结导致这个结果原因的时候，我们是要总结因，也要总结缘，两个都要总结，但是我们在总结的这个过程中。当中出了问题，出了很大的问题，出了很多什么问题呢？人类有一个习气，人类有趋利避害的习气，这个趋利避害的习气，导致我们总结这个因缘的时候出了问题，当一个结果它出现了，但是它是好的结果，我们在总结因缘的时候，我们会习惯上把这个好的结果导致的原因，不归结自己，自己的努力，自己的英

明决策，这个因会归在自己，我们不会归在缘身上，你不会认为这是你的运气好，我们总会不停的尽可能的最大化的来归结是自己的努力，不会认为这是谁谁的帮助不会认为这是我的运气好，所以卖菜的老太太买了几只股票赚钱了以后，他就认为自己比分析师还牛，他的信心就会爆棚。他不会认为他之所以买了这么多股票赚钱，是因为今年的行情特别好，傻子赚钱，他不会顾结到这种原因，他就会认为自己很厉害，他会给其他的分析师推荐股票。他说我来给你推荐一个，因为这样会因自己会很厉害，会增加自己的自信，每个人都会维护自我的自尊，维护自我的自信。但是如果这个结果是不好的，是差的，他就会反过来，归在谁身上，归在哪里呀？归在这个客观的缘身上，炒股票亏了，不是自己水平不行，大盘不行，如果大盘没有不行，那就上市公司不行，上市公司业绩不行，反正跟自己的水平没有什么关系。如果上市公司业绩也可以会记到旁边那个老头是他多说了一句话，都愿意你，你不说我当时就不会做这个决定，总之他不会归在自己身上，每个人都有这样的归因习惯，我们的经验认知是在这样的归因下，我们的记忆形成的。我们形成的记忆，我们所有的记忆都是这样子的，都是偏差的，不客观，这是每个人的归因习惯，因为你这样归因，对你来说最有利，人是趋利避害的。所以

大家记住，我们所有的经验总结都不客观。所以我们在用经验做决策时，一定要谨慎。那么怎么去总结呢？怎么去做决策呢？把经验去掉，用目标来决策，怎么做，符合目标就怎么做，时时刻刻都用这个来决策，短期的可以用这个角色，长期的也可以，用这个去想，很快就想明白了。其中有个女同志问我老师，我老公出轨了，我要不要跟他离婚，我就问他离婚了更开心，还是不离婚更开心，他说可能不离还更开心一点，那就不离。因为这样做决策，最符合开心的目标损失最少。他说我不离婚，我还是觉得他很恶心，比较哪一个更不恶心，不要去讲经验，不要再讲，按理说他不应该离婚，不应该叛我。当年结婚的时候，他跟我说爱我一生一世，那句话在那个当下的因缘和合说的，不要执着这个当下的因缘和合，跟那个当下的因缘已经不一样了。那个当下你貌美如花，现在已经豆腐渣了，它变化了，它不一样，不要去执着，就看怎么做符合目标。

自古枭雄决策秘诀之法

很多人投资股票是就这样子的，我就问他为什么投资股票，他说我想先躺着赚钱，我就问你躺着了没有？他说没有天天上蹿下跳的，每天早晨八点就起来看新闻，九点钟就把电脑打开，看着等着开盘，下午收盘之后又开始复盘，每天都不能离开。因为我每天都要交易的，你这不是躺着赚钱，这是跳着赚钱，不符合目标。如果你的目标是躺着赚钱，这个方法不适合，也不要问这个方法，对不对？问你的目标是什么？他说我的目标就是刺激，交易进进出出刺激。对了，这个方法就对了，这就是符合你的方法，因为它刺激足够刺激。他说我就是满仓追涨停。有个人做了，我只追第二个涨停。第一个涨停，他不追，第二个，只要他马上崩涨停了，马上就追，追上去很刺激。对了，这个方法是对的，因为它足够刺激，但是赚不赚钱先不管，他说我也想追求赚钱，那就要考虑一下这个方式能不能赚到钱，而且用目标做决策，不要去调经验，以后不要去调经验，去调目标，这个很好用。比如说你的目标是赚十个亿，我就问你现在多少钱？他说现在只有五万块钱，打工不适合你，不用想了也不用去想，谁谁谁通过打工怎么样不适合你，你的目标是十个亿，现在你只有五万块钱打工，没有人会发

这么高工资给你，那不适合你。他说那我现在能干什么？抢银行适合能够迅速抓到，但是很快守不住了。他说那我还想在外待着。这个目标不适合重新定目标，要定义一个他能够时时刻刻指导你行为的目标，所以目标的作用就是当我们做决策的时候，能够迅速做决策，这个决策做出来一定是对的。因为你是跟着目标去做，这是目标规划的第一大好处，目标规划的第二好处，遇到机会不会错失，机会摆在面前，不会错失，目标不是用来实现的，是灯塔，它是方向，我奔这个方向走，也可能走了一辈子，他没实现没关系，但是你奔着方向走，就是对的，每走一步他都接近目标一步，只要人生在不断的接近目标的路上，他就是对的，哪怕没有实现，也没关系。比如说你想我想追求成佛，只要你按照这个目标走，每走一步，离佛更近一步，这辈子没成下辈子成总之是往前走了一步，往前进了一步，但是如果没有灯塔，就不知道去哪里了。当然有了目标，我们机会来临的时候，我们就能抓得住。最典型的一个例子，就是三国演义当中，有一段就是有一个非常经典的案例，就是诸葛亮在未出茅庐的时候，给刘备做过一个战略规划，相当于是战略目标的规划，是怎么样才能够占据中原统一中原，他给他做了这个战略规划。这个战略规划有分目标，有总目标。先取荆州为家，再取益州建立基业，待天下有

变，则图取中原。这个里面有一个总目标图取中原，有三个分目标。荆州，益州，天下有变，这三个是灯塔，是信号，只要你的目标有这个信号出现的时候，你一定会重视。如果你的目标里没有这个，没有规划信号出现在你面前时候，我们看不见，我们会忽略的。比如说刘备这三个人在打天下的时候，连个家都没有。所以诸葛亮跟他说，第一步先有一个家，得有个安顿的地方，哪个地方是个多家？荆州因为刘表快死了，刘表临死之前谁都不相信，就相信你刘备，他会一定会把荆州托付给你的，所以一定要拿下，所以他还帮他定了这个目标，但这个目标没有执行好，因为刘备拿的时候不好意思拿，都是刘家的子弟。我怎么好意思，趁你周围拿你东西？所以荆州他没好意思拿，后来荆州被三家分了，曹操拿了一部分，孙权拿了一部分，刘备也得了一部分，三家分了这个荆州。后来地方太小，问东吴借了一部分安了一个家，但是借了就得又还。但如果他没有规划，没有荆州这个规划，他连个三分之一都拿不到，他也不可能在此安家。因为这是诸葛亮给他做的规划。所以刘表临死之前把荆州托付给他的时候，刘备想不想要，想要不好意思，这个时候他用什么来做了决策，他用的经验做的决策，拿人家东西不好意思，拿人家东西不好，小时候父母就这么交的，如果他用目标做决策，他不会有

这个问题的。因为他的目标是要图取中原，没有荆州，就没办法立足，没办法立足，就没办法图取中原，所以成大事者枭雄，所有的做决策的时候都没有感情的。他眼里只有目标，用感情做决策永远做不了决策。只有目标能让你当机立断做一下决定，最典型的是益州，出现在面前的时候，是因为有一个人在西川这个地方，有一个人叫一个小别家叫张松。张松是一个政治投机分子。因为益州在刘璋的名下，也是刘家的子孙，在刘璋的名下，但是张松认为刘璋守不住这个地方的早晚会被别人拿走。与其将来有一天被别人攻占了拿走，还不是自己主动送给别人做个政治投机，还能谋个一官半职的，西川这个地方它比较有点，就是地形很复杂。如果没有地图，这个地方是攻不进来的，易守难攻，只要有地图，然后这个地方就比较容易拿下，所以他带着西川的地图，要把这个地图献给天下的枭雄，一看谁最厉害，曹操，所以带着地图去找曹操了，张松，这个人有两大特征，第一大特征记忆力超强，第二，大特征，你奇丑无比。他到了曹操那里，杨修把他推荐给曹操。曹操一看，这个人怎么长这么丑，就不怎么喜欢他，问他是哪里来的？说从西川来的，什么官职曹操就有点看不上他了，什么乱七八糟的人都来见我。然后张松由于恃才傲物在曹操面前表现的非常的不恭敬。后来曹操就把他打出

来了，找人家揍出来的。然后张松就走，就一边就很纳闷。我这是带着好东西来送给你，你不但不召见我怎么还把我打出来了，非常的郁闷。这个消息就很快就传到刘备集团了，诸葛亮就给刘备说了，主公机会来了，益州马上就在我们手里了。张松带着西川的地图去找曹操，曹操没要把他揍出来了。我们一定要把这个张松接过来，把地图拿到这次一定要做好，千万不要像上次荆州那样，不好意思拿了，刘备说放心好了，我现在成熟了，绝对拿下，结果刘备就派赵子龙跟关羽去接他两人去接的时候就很不纳闷儿。赵子龙就问赵子龙说，兄弟，你觉得我们两个人在整个集团里面地位怎么样？地位绝对前五名，肯定前五名，一个小别驾让我们两个前五名的大将去接这么个小别驾。我们这个大哥是不是疯了？赵子龙说，大哥封不疯，咱不管，咱先把他接回来再说。接回来之后，刘备就对他非常的客气，又给他端酒，又给他夹菜，又虚寒，又温暖，把张松整蒙了。张松像，这家伙，这是同样是主公，为什么差距这么大？跑曹操那里揍出来的，这里这么好，这是有目的，那肯定是看到我身上地图了吧。张松很聪明一下，就看明白刘备的心思了，刘备也非常有头脑，我就是不提地图这事儿，我就是个劲对你好，一个劲的对你好，后来张松说，那我现在酒也喝足了，饭也吃饱了，我要走了。刘备

的一看，这家伙这好像地图没给到，没拿出来，那能让你走吗？这个没有地图，我是拿不到益州的。所以张松走的时候，刘备就送出去，把他扶上马，牵着马，牵着马绳，一边走，一边说兄弟路上一定要小心回到家，给大哥发个短信，不行发个微信也行，一定要告诉你安全了，反正就是不让他走。嘘寒问暖说了一路就是不让走。张松一看好家伙，这个家伙太肉麻了，不就是看到我这个地图了吗？我给谁都是给，反正刘璋守不住，你们下边还有这么多大将给你吧。所以就说了，主公，你看你对我这么好，我也无以回报，我就有一张破地图，你要不嫌弃你拿走。刘备说，那可不好意思，拿走，那你可以走了，现在一拍马屁股，他走了。刘备为什么要以这种态度对张松，因为他的目标里面有什么？有益州，才会重视这个地方，才是重视这个小别驾，曹操为什么不重视，曹操战略里面没有这个版图，他没有把这个版图列在他的目标里面。所以你当你把一个目标写在上的上面的时候，这个机会来临的时候，你就能抓得住。如果你的目标里没有他，机会来临，你抓不住他，因为你会忽略他，你不重视他。目标不是用来实现的，目标是用来提醒的，你必须定上一堆目标时刻的提醒你，这是机会，就像我炒股票一样，我每次底都等来的，不是我炒出来，等来的，我准备好资金，等他跌，他只要不跌我就

不买，我可以等五年不买，但是我一定要等你跌透了，跌的实在跌不动了，我再买，这是我等来的，就是我一定要出现这个信号，跌的大家都已经崩溃了。这个时候你才去买，这是你计划好的，你也能忍得住，你手里拿了几千万资金，上亿资金，你能忍得住，你不买，你等五年你都不买，去为这个特质，你才能做好投资，否则你是跟着行情走的，我是跟着目标走的，这是第二大好处。

人生目标规划三大好处

第三大好处，半路上不会下车，就是我们在实现这个目标的时候，半路上不下车。这里面有个最典型的案例，就是唐僧师徒四人去西天取经，唐僧的目标是什么？他的目标是到西天取经，取经的目的是什么？取经的目的是普度众生，这是唐僧的愿力，他的目标，为了普度众生，就得有经有法，他去取法，寻求真理，寻找大法。所以到西天去取经，这是他的目标。这个目标越大，实现这个目标的愿力越大。我们在践行这个目标的时候，我们在学习如何实现这个目标方法的时候，我们的愿力就越充足。我们就越精进，我们就越努力。所以目标对我们来说足够有意义，我们就会升起很大的愿力。这个目标不是随便设计的，不是拍脑袋定的。这个目标拍出来之后，至少要对我们能够催生我们极大极强的愿力去实现它。你可以没有实现，但是你必须要有非常强大的愿力去实现它，很强烈，非常强烈。比如说很多人去修佛的，比如僧人，我跟一些僧人聊天儿，我就问着你们出家做僧人目的是为了什么？他说，目的是为了成佛，是为了学法成佛。我说怎么样能够证明你的目的是为了成佛，学法成佛。他说我们宁愿丢了性命，我们也不会为失去这个目标。这一次实现不了下一次实现。但是这个

目标不会丢，宁舍性命，不舍三宝，这就是他们的愿力。有一个故事是讲一个人愿力多大的，多大要大？大家写生死是大叫大，像生死一样大，就是大这个目标定了以后，我要用生命去捍卫它，去实现它。哪怕这一辈子实现不了，我必须用生命去捍卫他这样的目标。我们每个人必须得有一个这样的目标，就是生死是大。我上大一时的时候，我们隔壁班有个男生注意他们班同班的一个女孩子，定的目标就是生死事大？宁愿死也要把她追到手。当时我们都给他提供条件，买了一束玫瑰花送上了去，人家从窗户下扔下来，再找人送上去，然后在窗户扔下来，扔了只剩一个花骨朵了，还在往上送。后来这些女孩子没办法打打报警，先是学校的保卫科的人来了。后来社会么么零都来了，他就说对，我就是追他，只要你不把我抓进去，我还追她，抓进去你只要不判我十年，我还追她，只要大学没毕业，我就追她。他说那这个事情我也没法管你，没判刑，没法判刑。那我不管，反正我就追她，结果就成功了，所以没追到，没追到是因为你没把这个目标上升到生死之事。举一个典型的例子，我们知道我们历史上有一个皇帝叫梁武帝，他是非常热爱佛学的，建了很多塔庙，当然他的朋友当中也有很多的高僧。有一次他请高僧来论道，就问高僧。他说你们僧人四大皆空，我觉得不太可能，你们不可能看见

这么多诱惑，然后你们不动心，他说怎么不可能，要不我们就测试一下。他说可以，然后，梁武帝就请了个僧人，看那个宫里的美女跳舞，跳艳舞，把僧人放在第一排，正襟萎坐，看着美女跳舞，眼睁特别大看着，这个梁武帝一看这个僧人好家伙，还说四大皆空，你看这眼睁的这么大，肯定色性引起了。跳完舞之后，梁武帝就问他看到什么了，我什么都没看到，不可能眼睁跟牛眼似的，什么都没看到，我就是什么都没看到，他怎么证明你没看到，我有办法证明。他说你这样，你到监狱里给我找个死刑犯来，我就能证明我什么都没看到。然后你去找人叫了个死刑犯来，这个僧人就跟他死刑犯说，等一会儿皇帝会请你看一个艳舞。如果我在你头上顶一碗水，只要水不洒，不洒下一滴当场释放了你，否则你就是秋后问斩，因为你是死刑犯，离秋后只有一星期了，只有六七天了，你要不然赌一把，他说，那这个得赌一把，本来要他死了，还有六七天，现在万一赌赢了，就头上顶碗水，坐在原来和尚坐在那个位置看艳舞。现在的梁文帝把那个宫女又叫出来了，穿的更少跳舞，他的面前舞来舞去舞来舞去，结果这个死刑犯就坐在那地方一动不动，眼睛瞪着跳完舞之后下去了，水一滴都没洒。然后僧人就给梁武帝说，皇帝你去问问他，他看到了什么

,他就问你刚才看到了什么,他说我什么都没看到,你刚才眼睁得这么大,你什么都没看到,我就注意这碗水了,我什么都没看到,刚才发生了什么事情,这碗水对他来说决定他的性命,这不是开玩笑的,这个目标没有实现,就是它不够大,对你来说不够重要。只要够重要,一定实现得了,就是我们定过很多的目标,但是从来没有给自己定过一个生死事大的目标。所以我们人生没有信仰,缺乏信仰,必须定一个这样的目标。

温柔的诱惑

唐僧师徒四人去取经的时候，唐僧取经的愿力足够大比生命还重要。大家都知道唐僧在经过流沙河的时候，是沙和尚用他身上串的九个骷髅头做了一个筏子，唐僧做着个九个筏子，过了流沙河，这个九个骷髅头是什么？是唐僧过去的九世，唐僧到这里取经已取了九回了，这是第十次，每次过流沙河就被吃了，每次过流沙河被沙河尚吃了。也就是说，唐僧用了九次的性命换了一次第十次过流沙河的机会。因为这次流沙河，沙和尚在观音菩萨的点化下保唐僧西天取经，然后再过这个流沙河的，那么沙和尚为什么要听观音菩萨的？因为沙和尚犯了错了，在天上打碎了一个琉璃盏，被罚下界，罚下界在这里做了妖怪。但是同时身上还有周期性的痛，每过一段时间就疼一次，观音菩萨点化，如果你保唐僧七天取经，这个疼痛，可以永远进行消除，所以他才会去取经。所以这四个人当中，猪八戒孙悟空，唐僧沙僧这四个人当中，只有唐僧跟沙僧去西天取经的愿力是最足的。大家注意这四个人当中，只有唐僧跟沙僧叫僧，另外两个不叫僧，所以这样人叫僧，僧是什么=清净，只有这两个人去西天取经的内心愿力是清净的，只有这一个目标，没别的目标。因为对沙僧来讲，涉及的才的生死，对

唐僧来讲，用了九次性命，才换了一次取经的机会，所以不是开玩笑的，猪八戒去西天取经打酱油的，孙悟空是个玩的，所以这四个人的愿力不一样。所以一路上唐僧的考验很多，一个最厉害的考验，就是美女的考验。因为色诱，这是人生最难过的，特难过的一关，就像吃饭，我们都很容易过的，不让你吃肉。其实你能坚持，但让你远离女色，远离帅哥，你接受不了，吃饭我们很容易满足，但是色欲我们不容易满足。谁说我色欲上完全满足了，充分得到过外，满足没有人。所以在西天取经的路上，对唐僧的诱惑用吃来诱惑没用的。唐僧在路上的诱惑就三种，一种是饥饿。第二种是恐惧，第三种就是色诱，恐惧，就是内心的魔，每个人内心都住着魔。当你内心有魔的时候，你就会充满着恐惧。第二个出的一个贪心，所以我们面临各种诱惑的时候，你能不能够战胜这个诱惑，能不能去坚守你的目标。所以在唐僧西天取经的路上，诱惑最多的是色诱，色又分两种。第一种，女妖怪，第二种女人，对于女妖怪直接告诉唐僧说，这是个女妖怪，是要吃我的，他再傻，他也知道这个东西不是个好东西。但如果是女人，就不一定，所以唐僧去取天取经的路上，经过女儿国的时候，他这个诱惑对他来说就是一个难关，因为女儿国的国王，这个不是魔，不是妖怪，这是个人正儿八经的，跟唐僧一样，

是人，而且貌美如花，而且还有钱，还有事业，人家是女儿国的国王。人家说了，只要你留下来结婚，你做皇，我做王后，权利都是你的，美女是你的，财富也都是你的，而且这里面都是女人，全是女人，没有男人，就你一个，你看这个好不好？这个肯定很好。但对于唐僧来说，他的目标是什么的，目标是叫西天取经，这个取经对他来说愿力大不大，生死事大。所以唐僧能不能从，他不会，但对于猪八戒来说就不一定了。猪八戒有没有这样这么强的愿力，没有。所以如果这个事情让猪八戒留下来，猪八戒就估计就不会再考虑了，这个完全符合他的目标。那对于沙僧来讲，沙僧同不同意，也不会同意。所以这四个人在途径女儿国的时候表现都是不一样的。就是因为他们心中的目标不一样，注意一个人心中的目标的重要程度，目标是什么？他大到什么程度决定了你在面对一种诱惑的时候，你表达为一种什么样的状态。所以这四个人当有人托媒婆来说亲的时候，要让唐僧留下来结婚的时候，这四个人的表现都不一样。孙悟空觉是非常自我，自以为是，什么都在自己的掌控之下，猪八戒就是看着欲望，欲望的代表。孙悟空自我的代表，沙僧内心清净只有一个目标。唐僧代表是人的信仰，代表人的一生，最大的愿力，最伟大的目标。

生死事大，难得糊涂

女儿国中，以前沙僧整个路上的时候，他的话很少的，就是大师兄二师兄说的对，二师兄大师兄说的对，师傅大师兄二师兄说都对，但就这一集话最多，为什么？因为这件事情，万一唐僧留下来去结婚了，他的这个愿力他的目标就实现不了了，他这个痛就是去不掉了，这是涉及到他生死事大的。对于唐僧来讲，他有强大的愿力去西天取经。所以这种诱惑对唐僧来说是没有用的，对猪八戒就不一样了。猪八戒他的本能欲望就是两个，要么吃，要么就是色，上来就是求色，不行我来，我可以，师傅傻呀，我行，后来人家不喜欢他，不要他，那不要他，找酒席也行，反正你不能让我空着呀，求色不能就求吃，这就是人的本能，孙悟空就非常自我，孙悟空就认为先答应下来，先换了通关文牒，然后再设个定身法，一定咱们就跑。所以孙悟空永远是投机的，我们内心永远住着一个投机的心，住着欲望心，住着清净心，住着使命，就看你什么升起，投机心升起，欲望心升起的时候，我们就要倒霉了，使命升起的时候，能够压住我们的自我。我们就能让智慧恢复，这就是四种心理。所以孙悟空永远是这样的，所以他给他的师傅安排了一个非常好的安排，先答应再说。所以这个时候唐僧由于有

非常强大的愿力，所以对这个不会心动。但是这是有条件的，每个人都是当你不被诱惑的时候，它是有条件的，是这个诱惑不够大。如果你唾手可得，就在眼皮底下，你就不一定。所以这个时候，唐僧由于没见到女儿国的国王，还没跟她见面，没有这种环境，没有环境让他去犯错误。如果给他提供这种环境，比如说灯朦朦胧胧的，红红的，暗暗的，甜蜜语一诱惑，他能不能坚持得住，这就不一定了。唐僧动心了，没有？唐僧在受到诱惑的时候，有一个片段，眼睛看着西方，看着上方四十五度念了四个字，念了什么，阿 弥陀佛，他在找什么，找目标，这个是有目标能够化解内心的这个欲望性的翻动。什么样的目标值得我生死事大，这个是一个非常重要的思考这个问题。

如果我们没有想明白，我们这一生活着都不会很明白，他是我们人生的灯塔，学会提炼人生，生死事大的目标，把它提炼出来，体验出来之后，这就是你一生必须要去坚守的信仰，一定要去实现它。因为他对我们的影响足够大。当我们把这个问题想明白之后，提炼出来，写在你的办公室里，放在你的家里，放在你的车里，要随时随地看到他。然后我们又用很

多的场景，让你去回忆，他想起他给大家加深一个印记。

人生十大圆满不可妄过

人一生的目标规划必须圆满，生死事大那一个是你最终实现那个状态的描述。但是要实现这个目标，你需要有很多圆满的目标共同去辅助他，才能够实现。人的第一个心是贪心，贪心，会导致我们有很多苦，但是我们贪的不够极致。我们在贪这个事业很大，要赚很多的钱，要住很大的别墅，很豪华的车，这种贪但不极致，这种贪它容易就让我们人生发生偏移，它不平衡，人生要追求更极致的贪。他就是人生必须实现圆满，我要追求圆满的目标，我什么都要赚钱，就会很容易，什么都要赚钱就很容易。如果我只赚钱，赚钱很难。如果你只赚钱，只追求事业成功，事业很难成功。因为事业成功赚钱，它是一个像，它是个结果，它是一个结果表现出来的像，这个像是由很多因缘共同组合而成的，不是说我拼命的去追求事业成功，他事业就一定会成功的。有的时候会适得其反。你在事业上投入的精力越多，事业失败的可能就越大，越不容易成功。天天想着赚钱，因为心思钻到钱眼里去，钱反而越来越难赚。我们在如何赚到更多的钱，如何让事业做好这件事情呢？我们投入精力太多了，导致了我们这个结果，想的结果离我们越来越远，所以人生要追求极致，要追求人生圆满，人生有十

大圆满，我们要追求这十大圆满。当你去努力的实现。这十大圆满就是这个十个我都要的时候，你会发现钱越来越容易赚，事业越来越容易成功。大家去回忆一下任何一个伟大的成功者，企业家，你会发现他什么都懂，顶尖的，但是他还不圆满，像巴菲特，都不是很圆满。巴菲特的婚姻就不是很圆满。巴菲特太抠门了，把他老婆吓吓跑了，出去花一百美元给苏珊，算计这一百美元经过三十年的负利增长是多少钱？就算一算，这穿的不是件衣服，这个衣服全部是钻石镶成的。所以人生要追求这十大圆满。注意这十大圆满，是我们一直在追求的路上。在这个路上，你会发现你追求这些东西，在逐渐的向你靠近，他会越来越好。人生要的是越来越好的状态，不是一下到极致，我不需要一下到极致。我需要是越来越好，不是这样子，再下来，是人生越来越好，只要我们追求这十大圆满，人生就会越来越好，也可能是十大圆满最终你没有完全不实现，但是你一定是越来越好，不会越来越差。现在我们像过山车一样上去下来上去下来来回的轮回，这个状态叫轮回，我们只有去追求十大圆满，把这圆满，我们都去要都去抓，人生才不轮回，你抓到手了就不会出现爱别离。

人生十大圆满，第一大圆满，寿命圆满。有的同学说，我已经很不长寿了，我现在身体状态真的很差，我告诉你还可能会更差。不要以为现在我有点病，我就已经不圆满了，还有可能更差。我们要追求的是，从这个当下让他变好，只要在变好的路上，你就是圆满的，人生都是圆满的。我们整个每个当下都在变好，越来越好越来越好，这就是本身就是一种圆满状态，不是一下子到圆满。我们也做不到，但是这个状态我们必须去追求它。大家知道我们都为了养生，为了养生，为了让身体健康，我们会吃很多保健品，吃很多保健品的目的是为了让我们身体变得更健康，体内四大更和和更平衡。从医学上解释没有任何问题。但是大家有没有想过我们的身体的能量是怎么消耗掉的，为什么要去补充它？本来他是好的，为什么他不好了？损害身体健康的第一大杀手：嗔恨心，损害身体的第二大杀手：贪心。大家知道僧人午后不吃饭，就过了午后不吃饭，为什么过了午后不吃饭呢？因为他下午不是人吃饭的时间，在佛教的认知里面，早晨是天上的人吃饭的，中午是人正常吃饭时间，下午是动物吃饭的时间，夜里是鬼吃饭的时间，所以他不要给动物和鬼一起吃饭，咱们午后不吃，午后不吃不饿吗？他要想做到不饿，他就必须去贪心，因为这两个是消耗能量最快的。为什么有的很多打坐的人入定的人

,他可以不少,他可以少吃饭,他可以不吃,因为吃了你消化不了,你入定贪心嗔心没了,消耗人身上能量最严重的两个杀手被你关闭了,说你吃了它不消化,在体内它就是一种浪费,它是一种累赘,所以我们之所以要不停的补充营养补充能量,是因为我们这两个造作之心没有停止过,它是消耗能量最厉害的最严重的。第一个是寿命圆满。第二个家庭圆满也叫生活圆满,家庭圆满两大任务,解除夫妻之间的冤家仇恨,一大任务,夫妻都是冤家,不是冤家,不会成为夫妻的,夫妻在一起,就是为了消耗对方。所以你首先要学会解除夫妻之间的冤家仇恨,如果不能够学会解除夫妻之间的冤家仇恨,夫妻之间,彼此之间就在相互消耗。第二个,学会偿还子女的债务,几乎所有的子女都是来讨债的,很少有子女是来报恩的。你这一生为了他拼搏临死,死全部留给他,这是讨债的方法最巧妙,他从来不说你欠了我钱,而且你心甘情愿的为了操劳了一辈子,临死的时候,一分钱都没带走,全给他了,这是讨债最高明的方法,怎么去偿还这个债务,这个债务如果你没有学会偿还他的方法,他就是坑爹的,坑爹坑一辈子,一直坑到以死为止。所以这两个智慧一定要学会,我经常问我的孩子,你是来讨债的,是来报恩的,我儿子非常斩钉告诉我,我是来报恩的。那就好。你适合记住你的承诺,你是来报

恩的，不是来讨债的，我就让他写上写上。你说我是来报恩的，不是来讨债的，写在本子上，看两分钟，这是第二大圆满家庭圆满。第三大圆满事业圆满，事业圆满的第一特征喜欢，非常挚爱这个事业，非常喜欢这个事业，我对这个事业喜欢的不行，哪怕他赚钱少，我也特别喜欢。有多少人是对自己所做的这个业态。这个行业这个产品是特别喜欢的，还是只是把它当做一种赚钱的工具，每天非常不情愿的起床，然后跑到公司去上班去工作，就是为了养家糊口，对这个产品本身从来不喜欢。第四个自由圆满，自由圆满的第一特征是可以自由的安排自己的时间，然后其他的一切都不会变差，会越来越好。哪怕我去做这件事情，与工作无关，不直接相关，工作也会越来越好。这个你才能够达到自由圆满。我们很多老板是这样子的，一旦离开公司，公司就会乱套，就会乱。其实我们可以尝试一下，到底有多乱，后来发现走了以后发现变得很好，原来自己是那个最乱的成分。我想看这本书，我觉得这本书特别好，你是不是可以非常自由去看它。我想看这本书，我就可以一直看它，一直看完为止，我也不用担心，不需要考虑工作，自由愿满，大家记住我所有的这些圆满都是目标，都是我们追求的目标，你只要去追求它，一定会有，你不追求他他一定没有，就是第四个圆满。

人生十大圆满不可妄为(二)

第五个圆满，精神圆满，精神圆满的第一特征自我可控，就是你，是由自己控制的，那谁不是自己控制自己，不是的，当你想发火的时候，是你准备好发火才发的吗？是自己发了之后，自己才明白发了火了，是哪个想？这个时候我得发个火，然后我决定发火，然后设计一下发火的场景，怎么发火才能对他有用。你能做到这一点，就是精神圆满。你完全能够控制自己的心灵，不是情绪左右了你，我们是被情绪左右的，我们是被情绪控制的，不是我们控制了情绪，只要我们不能控制我们的情绪，只要我们不能根据我的需要去笑去哭去发火，说明我们还没有达到圆满精神。

第六个圆满，技能上圆满，技能圆满的第一特征，领导力中心，就是我在这个岗位上，在这一个技能上，我有影响力。比如说我是IT 人员在这个技能上这个 IT 领域，我有影响力，我能代表整个行业当中比较高的水平，这是你吃饭的饭碗。比如说马云，马云最大的技能吹牛水平绝对一流。因为他吹完了以后，你就不知道他在吹牛，还能把蔡崇信从年薪六七十万美金吹到只拿五百块钱。而且蔡崇信还认为自己占大便宜，这就是吹牛技能圆满，讲故事，你能把它讲圆满了，别人都信，这就是技能圆满。

任何一个人都要考虑自己在哪个技能上是圆满的来思考，我离哪一个技能上达到了圆满，这是你吃饭的饭碗。有一次我跟一个朋友聊天，他说我没什么技能圆满，我觉得我跟我老婆抬杠技能很水平很高，抬杠的技能圆满，每个人都需要有一个技能上的圆满，就是你一定要有一个，否则你就很快你会发现你是多余的。在你公司这个岗位当中，你是在技能上是圆满的，是能形成影响力中心，否则我们随时随地都可能会被替代。只要有一个技能上圆满，我们一定是饿不着，第七大圆满，洞察圆满，我们所有的问题做错了决策，都是因为在洞察上我们水平不够，我们看不清事物的规律，看不见事物的本质，看不对人，看不对事，看不到未来。所以洞察圆满的第一特征，一眼看到本质，这就是一眼看到本质，不需要思维，无需思维，不用思考，不用逻辑推理，当下立即的展现。我看的

任何事情全部是空性。第八个表达圆满，表达圆满的第一特征方便善巧。什么是方便善巧？就是应该说什么话他才能接受。我就说什么话，不多余不拖沓也不减少，这就是方便善巧，非常巧妙。就这样说，最合适，这是表达圆满的最高境界，说任何话都懂，方便善巧。比如善意的谎言，善意的谎言不是对所有人都适合的，有的人适合棒喝。有人直接说，有的人不能

直接说，必须绕弯子说，曾经有一个小和尚问师傅，他师傅，我有个问题不太懂，我看着你给别人说话，有的时候直指本质，直说核心。有的人你也给他绕绕弯子解释很多。有的人你只点头笑笑，从来不说话，这是为什么？老和尚就说有的人慧根很利，直达本质，一听就懂，从不发火，所以你可以直接说，不用考虑他的情绪，有的人内心脆弱，经不起伤害。你要抚慰着说，要绕着弯子，说要哄着说，先表扬在批评的时候指出他身上问题的时候，还是让他自己自己思考。所以要绕很多话说，有的人他是个小人，说什么他都不能接受，他最好不说，微笑就可以了，所以这就是表达圆满。首先要懂方便善巧。第九大圆满知识圆满，知识圆满的第一特征知识必须成体系的掌握。不要碎片。现在微信，微信包括抖音正在非常无情快速的摧残我们这代人，让我们掌握的体系全部碎片了。对我们来讲不是好事情，我们掌握的知识越来越碎片。我们很多人是以碎片化的知识来建立自己的认知体系的，这是非常恐怖的，知识全部切的稀碎，知识要掌握必须完，必须完整它必须成体系的这个掌握。做 IT 的人要搭建一个网站的框架，或者一个软件的框架，他首先有一个架构师，。这个架构什么目的？将来我要改功能架功能的时候，我不能导致这个功能瘫痪了，这个体系带不动了。如果你加了功能，最后

加多了功能，他带不动了，就是你的体系，框架搭的不稳，考虑的不周，就是知识体系，它不成体系，这就是为什么有的 iT 的架构师他很贵，因为他考虑的很完整，很圆满。第十个智慧圆满，智慧圆满的第一特征自然显现。比如说佛的智慧是直接显现的。释迦牟尼佛讲的所有的法不是自己思维过之后，思考过之后，讲出来的，是直接显现出来的。他说的时候要说什么话，这个地方提前在，他说之前就已经展现了，他不是通过我们研发修改，看看完整了没有？释迦牟尼佛讲的所有的法都是随口说的。你问他随口说，但是你回头一看，他说的法完整，无漏无缺不重复。这个一定不是事先设计出来的，它是直接显现，这是智慧最重要的圆满。这是人生十大圆满，我们都要去追求，这个太难了。只要你同时追求他就不难。如果你只追求一个，就很难，就是永远实现不了。比如说我为了让自己有知识，我就不停的学习。初中高中大学硕士博士博士后院士完了这个人废掉了，彻底废掉。你现在你到大学里去跟那些教授聊天，这根本没法聊，就智慧这一个弦被堵的已经全堵死了。因为他在这条路上走的时间太久了，已经做不到圆满了，其他都不行。我曾经一次跟我大学的一个老师聊天儿，聊到一个投资的问题。说到一个我们的模型，关于这个市场上的评估模型，他说模型都是建立在假设的基础上

了。假设如果投资人都是理性的，然后得出一个模型。我说这个假设没有意义，因为投资人不可能都是理性的，投资人是不会多理性，所以所以说他假设他是理性的，我说假设没有意义，那假设他说为什么没有意义？他说假设东西是用来做研究用的，给你提供一种思维，你不能用它来做投资，他不能指导你做投资，只是在这个过程当中，在你思维上提升了一步，你不能用它来做投资。如果你用它来做投资，你就是死的。他说假设他都是已经这个模型成立，假设东西不存在，这人生十大圆满，必须要去同时追求它。只要你同时追求，你事业家庭，你的身体健康，你的自由，你的精神自由，你的各种能力会同步增长，大家一定要相信这十大圆满一定会实现。因为实现是有方法的。

知真的三大方法

实现人生圆满的一大前提，做到知真和真知，知真就是你必须知道什么是真理，什么是讲理，什么是歪理，什么是邪说，这个必须要判断，真知就是你是真的知道，不是假知道，不是以为知道，是真的知道，怎样才能做到知真，我怎么才能知道这是真理，所有的智慧，你想升起，必须消除一个压下一个，消除是为了增长智慧。所有的智慧要想升起，一定是消除了一个东西，去掉的东西不去掉，智慧是不会升起的。所以要想知真，要做到三大关键步骤。第一个步骤承认自己有见惑思惑和无明惑，见解上的迷惑，思维意念上的迷惑，和一切无迷惑。这个三个要首先要承认，你想在觉悟之旅第一句话，人类对宇宙真理的认知是很局限的。很多东西我们都不知道，我们对宇宙规律的认知，科学已经发现的非常小，很少很少。所以我们要承认，我们有在见地上，我们是有迷惑的。无论怎么学习，无论学的再多，在见地上一定有迷惑，除非我们已经达到了大彻大悟最高境界的觉悟，达到这种佛的智慧，否则我们就一定有见惑。这是一个能够接触到真理的前提，否则就算真理摆在我面前，我们也不认识。思惑，所谓的思惑，就是人本身就有贪嗔吃习气。这个要承认自己嗔，承认自己痴，这

是思惑。要承认这是一个非常重要的认知。比如说像人性本善还是人性本恶，我们中国人都会相信人性本善。但是我非常遗憾的告诉大家，这是错的，大家也知道，这是我们在见地上的迷惑，我们思维意义上的意识上的迷惑。他在我们的潜意识里面，他一早就种下来，这是导致我们思考问题，不能够抓住本质的原因。比如说我们平时在跟股东之间进行沟通的时候，跟员工在一起沟通的时候，员工来面试的时候，你问他，你是因为什么而来？很多人他会告诉你非常高尚的伟大的目标，非常高尚的境界。我是为了付出，为了实现理想，我要给老板一起实现人生价值，在他背后隐藏了一个非最真实的目的，我是来赚钱的，只要给我钱，我就跟着你干，不给钱拜拜，但是他不会告诉你，他不会跟你讲真话。也就是说你获得的信息是假的，你在跟他交往的时候，你以假信息跟他交往，你是不可能获得正确的判断的。为什么？就是因为我们相信人性本善，凡是带有恶的东西，我们不愿意拿出来向别人展示，所以你会尽量的隐藏你恶的行为，哪怕这件事情只要说出来有点不太高尚，我们就会掩饰。当我们去掩饰他的时候，我们就会以假信息和别人进行交流。这件事情就会导致我们的沟通效率会大幅的降低。这就是为什么我们在管理企业的时候，不能从根本上学会西方的管理制度。很多老板都学过商

科的管理，制度管理科学，都学过运营管理，但是没有老板真正能够研究出一套制度，为中国人做好很好的管理，就是因为在这一个根本认知上，我们不能达成一致意见，制度是基于人性本恶的，但是我们是相信人性本善的。所以这个制度给我们相信的理念它不匹配。所以制度拿过来，在中国根本没法落地。这就是为什么在出去学了很多管理制度，回到公司仍然不能管好。因为根本上的一个问题没解决，关于人性本善和本恶的认知，其实可以解决是一个统一认识问题。但是我们老板是不是明白了这一点，人性当中有这样的弱点，我们是不是明白了。

无明惑，我们对于很多事情的认知都是无名的，不是很清楚，要承认他，你会发现你很渺小，我们人很渺小，不管我们再成功，学历再高，无论再见多识广，经验再丰富，我们仍然有很多的无明惑。当我们承认他的时候，你才会认真的虚心的去找到底什么才是真理，什么样的管理方法，能让我的企业真正能够做起来，这个方法能不能经受住考验，它是不是真理，这是最重要的。因为只要他偏离真理，他一定同时给你带来好处的同时会带来伤害，只不过伤害被掩盖了，好处显现了，我们只看他有好处，但是没想到他背后有更大的伤害。这个如果我们认知不到，我们就

没法判断，什么是真理。要明白，一切世间法都有漏。实际上大家明白，无论你出去学习，你要明白这个方法在落地使用的时候，它能给你带来好处，同时它也会让你漏掉很多东西，要明白，一切世间法都有漏，没有例外，有好处，一定有坏处。关键是你知不知道这个方法的漏在哪里，他帮你漏掉了什么，要清楚才能用。你不能为了抓五个，漏了二十，只看见抓到了五个了，漏掉二十没看到。那么这个方法你学的越透彻，越完美，落地执行的越越旺，损失越大。因为他那个漏你没有发现，只有你找到这个法的漏在哪里，再去用的时候，它才能变成真理。就像我们吃药一样，药都有副作用。但是你知不知道他的副作用在哪里？就像我们吃止痛片一样，头疼吃的止痛片，脚疼吃止痛片，肚子疼吃止痛片，胃疼吃止痛片，止痛片万能药，为什么它可以哪个地方疼都可以吃它。因为他抑制的不是你疼的地方，抑制的是你的神经。因为你感觉不到疼，它是让你感觉不到疼，没有解决你本身疼那个地方的原因。我们世间有很多方法，包括经营企业的方法，投融资的方法都是这样的。你貌似解决了你这个问题，但是它背后有个漏很大，没有一个老师会告诉你这个方法漏在哪里，他不会告诉你的，因为告诉你，就不会学习这个方法。凡是世间法，这个老师不告诉你漏在哪里的，这个法是不能学的，至

少证明了这个老师不诚实，对大家有害，所有的都是没有例外。第三点，要去亲近真理，善法和善知识，善知识，就是掌握真理的人，掌握真理，又愿意把它掌握的真理体系全部给了大家。

大家首先要学会要判断什么是真理，这是关于做到知真的三大关键步骤。如果一个真理，你已经认识到了，知道它是真理，你学了他不代表你会用它，这个真理如果你不会用，你就不是真知，用出来的这认知所谓的知行合一，知和行为为什么能合一，知等于行，行等于知，你做出来了叫真知，没做出来不叫真知。比如说我们孝顺父母，大家都知道做出来了，没有回到家给父母洗脚，陪父母说话，不要问他知不知道要孝顺父母，行为告诉你了，他真的知道，如果他做不到嘴上说的再漂亮，没用，行为上做出来才知道。所以判断是不是真知，关键看行为，看行动上是不是如法在做。

人生必结三种缘

真知我们要把它变成真正的自己的智慧，需要做到以下三步。第一个行道，如法去做，就按这个道法去做，做了以后才会有结果。这个结果出现的时候要思维，去思考。这个结果出现了因和缘，只要你就有结果，结果出现了思维，思维来判断你学的这个法是不是真理，要时刻去思考这个问题，不思考问题，你不会对这个所谓学到了真理，升起信心，只有你不断的去总结它，去思考他，你才知道他是不是真理。

我们一般是学习，学完了以后用了一下；不好用就扔一边了。没有在管，结果下次再学的时候，他变个样子，你还不认识他，他不管用，他不如法，他不是真理，他不管用，他换个样子出来了，你还不认识，因为你没有思考过这个真理背后的本质。第二步处道，处道和懂道的人在一起相处讨论？你掌握这个道，这个真理，要和你具备同一水平的。有的时候很多老板他喜欢跟员工一起开会讨论应该怎么办？这个需要做，但是少了一步，你还要需要跳出公司以外和对你的公司情况不怎么了解的人来讨论你在公司内部实行的方法，这个人的智慧纬度至少不能比你低。要懂得借助外面的智慧，就是要高手聊天。我生命中

有哪几个可以和我进行深度交流的朋友。这个人一眼看到本质，我身边的朋友来找我聊天的时候，我都先问你是来听实话，还是来找安慰，我来听实话，我说话就很直，有可能带有伤害性。如果你是来找心理安慰的，我直接以心理按摩的方式来跟你讲，如果他来做心理按摩，我是当做一种布施，让你坚定信心，通过心理按摩，你恢复了信心，但是不能解决你的问题，但是你的信心会增长，生活下去的勇气又来了。但如果想解决实际问题，准备好拿刀子直插的感觉，直插内心哪个地方，就是和有道的人进行讨论道，不要去讨论没用的，至少身边要有几个这样的朋友。当你人生迷茫的时候，他是你获得真理那个港湾，当然也需要有几个会做心理按摩的朋友，特别适合当垃圾桶的，说什么他都支持都认可，你说的对，你说太对了，就是你的婆婆是个混蛋，我也知道很讨厌。第三个悟道，什么叫悟道，就是青出于蓝胜于蓝就是悟道。你从我这里学完了之后，通过你的总结，你在我这个基础上升华了，这就是悟道，每个人升华出来样子是不一样的。因为每个人的认知和因缘不一样。也就是每个人的经验认知不一样。由于他经验认知不一样，在你这个基础上又往上盖了一层，他盖这个层的样子是不一样的。但地基是同一个地基。在这个基础上往前延伸一步，就是你学习要具备这个能力。你觉得你

的体系完整了，在我的基础上通过完善补充，它变成一种新的思想体系。这个新的思想体系完全属于你自己，这就是悟道，到了这个程度，反复思维，你才能判断真理是什么？具备判断真理的可能性。反复交流，我们就会形成新的认知，每个人角度是不一样的。看同一个道，看的角度不一样，因为每个人的因缘不同，所以缘是很重要的。缘是人生当中一个非常重要的要素，人既要重善因，也要结善缘。因为因又因为缘，所以果，在这三个可以简称为因果，因为你的缘也是你的因，你是什么样的因，就会招感什么样的缘，你是个流氓习气的人，你会发现你身边玩的人都是这种人。如果我们是一个爱好思考，是热爱道的人，我们身边的人也会是这种人，所以语言很重要，大家需要以下三种缘，第一个缘道缘。如果我们身边都没有人在面前经常说道，说真理，就说明我们这个语言是有问题的，就是我们离真理很远。没有人跟你说，他为什么不跟你说，他认为没法跟你说，懒得跟你说，不稀的跟你说，就说明你对缘是多么的绝缘了没人愿意跟你讲，说明我们没对这种道缘结缘，就是我们生活的圈子，没有这种人，我们生活的圈子就是吃什么喝什么，这就是你处的这个缘。这个环境，就是以吃货为特征的环境，这是我们主要的生存环境，这是第一个缘，是为了对峙我们的痴心，想让我们痴心消

除。我们都知道我们周围的人有很多人在谈道谈真理，追求真理。比如有没有人跟你经常聊柏拉图说的有没有道理？是柏拉图说的有道理，还是孔子说的有道理，是老子说的有道理，还是亚里士多德说有道理，是佛说的有道理，还是老子说的有道理。如果没有人在你面前跟你提过这些话题，就说明我们没有这个道缘，你身边人你没有这种人，没有这种高人，他们这个人都吃饱撑的。就是我们身边缺乏这种吃饱撑的人，我们身边人都是着急吃饭，不存在吃饱的人，因为吃饱的人他不为吃饭着急，所以他才会去思考柏拉图的事，思考佛的事，我们没有时间去思考这些问题。因为我们着急吃饭，我们着急赚钱吃饭，所以越是那些吃饱没事干的人讨论，你看上去像是虚无缥缈的，这恰恰是我们缺的，是我们智慧圆满当中缺的圆满。

第二个缘爱缘，行者在一起，只谈爱，只谈付出，不谈佛学。如果以索取来做行者，你是感受不到快乐的。因为你会觉发现自己很另类，大家去体会到一个圈子里面，大家都在付出，它是一种什么状态，因为我们一般参加一个圈子，我们的目的都是为了索取，参加一个商会的活动，看看有什么生意可以做，我能不能把我的货卖给你，都是奔着索取心去的。他也是这么来的，他也是奔这个来的。所以很多聚会，大家都

拿着名片，脸上带着笑容，嘴上说了一堆假话，然后假惺惺的说了一堆骗人的鬼话。回去以后，你会觉得有一种很强烈的失落感。因为你的东西没卖出去，他也没卖出去，都没卖出去。因为都是来卖货的，这就是为什么我从来不在我的平台下，搞什么资源互换。在我这里没有，我只谈爱，只谈付出，不要去索取。第三个净远，这个是为了对峙贪心的，欲望一旦被激发，人的内心就不敬业。不是说欲望不好，可以有欲望，关键是这个欲望怎么升起，要升起什么样的欲望，我们才能实现那个财富源源不断的到来，就是抓取财富，要有心法，也要有方法。

大家一定要有个正确的认知。我降低了欲望之后，会不会我就没有钱了，这是错误的真理。当你降低欲望的时候，这个财富才会源源不断的来，这才是真正的宇宙规律。因为当你降下一个东西的时候；一定会升起另外一个东西。人生是平衡的，阴阳是平衡的，只是从来没降过，也不知道另外会升起一个什么东西，所以已经习惯了，我们贪已经习惯了，做到你知道的叫知行合一。王阳明曾经讲过，如何做到知行合一，他讲了四句话，无善无恶新之体，有善有恶意之动，知善知恶是良知，为善去恶是格物，这是达到知行合一的四部心法，最后一句为善去恶，为善去恶。

不是我们平说那个善是恶事，首先要对善恶，要有一个正确的判断。什么是恶，所有多余的都是恶，不是不可以有欲望，多余的就不行。每个人对多余的情况不一样，马云赚一个亿不算多余。但是我们可能赚一千万，就算多余，每个人的意愿不一样。做到你知道的，就算知行合一。

人生圆满实现的三大原则

人生圆满实现的三大原则， 一大原则， 追求人生圆满必须以苦难解脱为第一原则， 这是一个最重要的判断标准。只要你在追求一个目标的时候， 追求他的时候， 整个过程充满了煎熬， 痛苦， 生命状态非常差， 这个方法这个目标一定是错的。他已经严重违背了我们的最终的目标， 已经不圆满了， 完全不圆满。他在远离我们想要的东西， 大家去思考， 就现在你的状态， 为了实现这个目标是不是内心的煎熬越来越严重， 人的生命状态越来越差， 家庭关系越来越差， 股东之间的关系越来越差， 员工的关系越来越紧张， 给上下游之间的关系越来越紧张， 政府关系越来越紧张， 这些东西一定是非常重要的判断标准， 他已经违反了我们人生圆满第一大原则， 已经不是解脱了， 我们是为了获得幸福， 不能用牺牲幸福的方式去追求幸福， 这本身就本末倒置了， 当出现这个情况， 要去思考发生了什么？当苦难不断发生的时候， 去思考出了什么问题？当我们想去赚钱的时候， 当我们发现我们手里的钱越来越少的时候， 一定要去思考， 停下来思考， 不要去做， 停下来找一个没人的地方去思考， 或者找一个懂道的地方， 就讨论发生了什么， 为什么离我的目标越来越远， 去想这些事情， 因为他已经违背了第一

原则。第二原则，以不背恶业因果为第二原子，因为恶业因果它是漏，有漏就是要还，总有一天我们要还的，这是宇宙中最铁的铁律。释迦牟尼佛在定中发现了因果现象，释迦牟尼佛说这个因果有多么的精密，像面粉一样的细腻，非常的细很细腻，丝毫不差，这件事情做了，只要有恶业，它一定有因果，他一定会有对应的果出现，丝毫不差，从来不会冤枉一个人，也不够错失也不够消除。这是在定中发现的非常精密，其实中国人都是相信因果的。

由于我们对因果认识比较模糊，是因为我们看因果的时候看的比较短。我给大家举个例子，我在小时候打过一条蛇，我是六七岁的时候打过一条蛇，给我们村的邻居是一起打的。这个在锅里，他在我们锅吃饭的锅里看见了，非常害怕，就我们一帮人追着他，把他打死了。就这件事情，我做梦经常梦到，就会有经常梦的事。我知道是因为这个原因导致的，我非常清楚，就是这件事就是很小事情。但是这件事情他只要做了，他就会有因果，所以我就会受到他的影响，他就会出现这个情况。当是最近我已经把它消除了，消除都是有方法的。不管是什么，他总是有方法，只要我们做了，就会有，哪怕隔了再长久，我离你多远，也可能你已经忘记了，这件事情对我来说有记忆

,我知道是因为发生了什么,所以我才会有这个梦。那么我们每个当下做决定的时候,做出这个决定的那个想法,你什么念头会到这个地方来,决定了你怎么做决定,这件事情做决定的时候,如果来一个念头,那么这一个念头参加了决策,如果来了十个念头,这十个念头参加了决策,如果来三十个念头,这是三十个念头参加了决策,关键是你怎么知道什么样的念头会来,这取决于我们业的因果。这个业的因果它会影响我们当下做决策的时候,谁参与了这个开会一个风险,你没有意识到,你没有规避到给你造成了很大的损失,就是让你认识的这个风险的念头没来,他没有当下没有参与开会。你开会的时候只看到了好处了,没有看到风险,是因为让你认知到那个风险,那个业因没有参与,他没有出现在当下,所以你没想到我。当时为什么没想到,他当时开会的时候,他不在,他为什么不在,被堵住了,就这个缘被堵住了,被我们业里因果堵注封堵了。

大家不要以为我们每个当下的决策还是充分考虑的,我们没有这个善因。假设我们没有这个善因,能够帮助你规避风险。这个缘的念头他不会来,就是他不可能闯进你的脑海。实际上你是有这个思维能力的,但是他当下他不在,他不参与,这就很麻烦了。为

什么有的人每次做决策都是对的。因为他每次做决策那些缘都来了，凡是导致他正确的缘都来了，凡是让他能让他能规避风险的缘也到了，他就能做好很好的决策。那么这个业里因果非常的精密，他是通过我们的各种的念头，我们的各种习气共同作用。

就像我们开车出车祸一样，出车祸就一定是个灾难。 一人的一生。不管你多么成功，出了车祸，腿断了截瘫了，无论再怎么成功，这就不圆满，为什么会发生？为什么在开车的当下，会走神儿，这些都有因果有关系，这个事情不是因为贪，就是因为嗔，不是因为你去恨这个，怨那个，就是因为你想这个，要这个，一定都是由我们的业的因果决定，这个认知是非常重要的认知，否则你对因果永远不理解，永远不理解他是什么。第三个原则以自他两利为原则。在我们还没有大彻大悟之前不要去考虑，只利他不利己，不要去考虑。因为你做不到，没有人可以做到，只要是人都做不到，菩萨都做不到。菩萨渡人，还有动机的，菩萨渡人动机是升佛，他也是有动机的，所以只有佛做得到，人类是做不到的，只要是人一定要思考自他两利，这是作为人必须要考虑的。如果一个人说我做这件事情，只利他不利己，他就是个骗子，一定背后有不可告人的目的，或者不愿意拿来说，他一定有

有动机的，只不过这个动机可能对你无害，但是对他有利，但他一定有动机，不可能做这件事情，只对你有好处，对自己没有任何好处。然后他还去做，这是作为人，人性当中最根本的，这是人生圆满三大原则，必须同时坚守这三大原则。

打造战无不胜团队的不二法则

人生圆满一定要实现的一大关键， 一个字信，相信的信，有一种钱我们赚不到，有一种智慧，我们得不到，就是你不信的钱，你不信的智慧得不到，你只要不相信他，你就得不到，信是前提，但我什么都信，我不成傻子了吗？那么外面老师都说自己讲的很对，我都去信，那到底谁说的对？信后边还有第二个字解，解释的解，理解的解，就是你准备相信的东西，你理解。什么叫理解，逻辑，这个理论要有强大的逻辑做支撑，逻辑要非常的严密。这个逻辑要做到无懈可击。就他无从哪个地方进行攻击，无论是攻击观点还是攻击论据，无论从哪个地方去攻击，都攻不破，要能经得住逻辑的考验，你可以找一个专门来抬杠的人，特别会抬杠的，你只要用它把他说服了，那这就是真理，就这个就值得你信。

看结果，看你当下的结果，看你当下的状态。如果你觉得你当下的状态是很棒的，那你可以坚持继续坚持你的认知。如果你觉得你当下状态很差，那就要反思你过去的认知是不是真的错，解是一个挺重要的。当你开始相信一个东西，并搞清他背后的所有的逻辑。这个时候你才会升起愿力，升起，去掌握这门法的愿力，才会去系统的掌握它，否则你都不愿意去学

。它跟大家一个大家比较容易理解的例子，孔子的思想，老子的思想，庄子的思想，这些人的思想，我们现在都可以举出很多的案例，证明他这个思想已经不对了，你现在能找出一个案例，能够证明佛说的是不对的。现在我们只能说我没法证实你说的是对的，但是我没法证明你说的是错的，这能理解吗？我们没有办法证实，他说的是错的，但是孔子老子庄子都有案例可以证明他说的话已经不适合了，不适合当下了。但是佛说的没有，我们不能证真，但是也不能证伪，这就值得我们思考，最后一个字行，相信一个东西，你理解他，你马上就是有行动，这就是事行合一。前面三个字叫真知。现在科学家一直在证实，过段时间证实，佛说这句话是对的，这被证实了，又过了一段时间，这句话又被证实了。如果一个东西老是被现代科学和证明所证实，我们就要思考，他说的东西是不是对的，是不是真对？第四个。人生圆满，一定实现了五大保障。这五大保障就是五种力量，一个力量叫信力，相信的力量，信力就相信一个东西的力量，就是你相信这个东西的力量有多大？比如说我们公司如果有一条使命，有个愿景，有个使命，我们都贴在墙上，员工看到之后，他有什么感觉，你就问他，你相信这个愿景一定实现的力量大不大，有多信，这就是信

力。你相信这个目标一定实现的力量有多大？就是我们跟员工聊天的时候，我们要聊聊什么要聊这些有用的要聊这些。对于这个目标，对于这个愿景，对于这个使命，我一定相信他，我们一定能够做好，一定能够实现这个相信的力量到底有多大，那就是信力，这是所有事业能够完成的非常重要的第一步。就像我们当年我党领导去闹革命的时候，相信共产主义一定是会实现。相信新中国一定会建立，这个相信的力量有多大？你这个相信的力量越大，为这件事情抛头颅洒热血的人就越多，否则那个时候不可能会有这么多的老百姓都跟着我们，打江山，把日本鬼子赶出去，这就是信力。当我们的员工非常相信这个东西一定会实现的时候，他马上就会升级第二种力量叫精进力。我们经常去寺院去烧香，我们到寺院里去，我们要知道要跟他们学什么，要会学习。比如说我们去找僧人聊天，你要聊什么，你也跟他聊了个信仰，他信仰个东西。比如说，你修和尚的目的是为了什么？他绝对不会告诉你，我是来着混碗饭吃，这个没有僧人会奔这个来的。他说我一定为了成佛。好，这个时候你要问他，你平时都做什么，几点起床。他告诉你，我每天四点半起床，五点钟就开始上早课，上一个半小时早课吃饭，吃完饭打坐礼佛忏悔做功德回向，把一天安排的很满，你就是聊他每天做了什么，只要他把这

一天的工作都安排的非常满，这就是他的精进力足够强大。那么这个精进力是怎么来的，一定是来自于他的信力。如果他对成佛这件事情没有信心，他不会有这么精进的，撑不下去了，就是精进力不足够。所以要想让我们公司的员工非常拼命的加班加点的去完成这个目标的时候，这个时候我们就要考虑他的精进力，够不够。那么怎么样才能增加信力，这就需要第三种力量叫念力，念念不忘，这一个念力，用在好事上，就说让你增加你的正念，你的正面的力量越来越强。但是你用在坏事上，他坏的念力的力量也会越来越强。一个人如果天天想着怎么去杀了个人，天天琢磨，天天念念不忘，这个人早晚就被他杀掉了。因为他念念不忘，早晚会把他干掉，就是他放在坏事上，他也会造成非常大的破坏力量。但如果放在好事上，他会形成非常大的推动力量。因为他念念不忘，如何才能做到念念不忘，现在就可以解释有很多现象了。比如说那个成功学里面，天天让你对着镜子喊，我是最棒的，我一定会成功，我是最棒的，我一定会成功，一天让你喊多少遍，喊一百遍，两百遍，三百遍。怕你忘了，这就是念力。只不过这个成功学为什么不管用了，成功学有一个最基本的逻辑，就是让你的状态达到一种亢奋状态，对吗？亢奋能持久吗？谁能保持亢奋持久，说你连续亢奋一个月，我估计这人就死掉了

。所以他用的念力，维持一种亢奋状态，这是不可能的。他违反了正常的规律，你见过哪个要成佛的，听他们念我要成佛，我要成佛，我要成佛，哪有这么念的。所以僧人修行，他靠他内心是平静的，他首先要降低五阴炽盛，要把五阴炽盛降到最低，这个时候保持信力，精进力，他怎么去保持？去念怎么去念？念符号，你会发现在早晨的时候，他们念经念法号的时候都念的非常有节奏，他不着急。因为他的目标是要把这个念力念的足够强，念到一心不乱。只有这个比如说念阿弥陀佛，念阿弥陀佛。只有阿弥陀佛，没有别的什么念头都没有，他就会增加信力。那我们怎么样在企业里让员工对我们公司的目标去增加信力？就通过念力让员工增加信力的方法。第一个去讨论公司愿景一定能实现的逻辑性。大家知道我们当年给国民党打仗的时候，我们把他赶走了。当时所有的革命的人，所有闹革命的人都认为社会主义一定会替代资本主义，社会主义一定会胜利。这个逻辑如果能让下边的人都相信，需不需要说理，说通你，要讲通，怎么讲通，大家去看共产党宣言，马克思恩格斯共同写的共产党宣言逻辑讲的非常清楚，说理性非常强，就是你不相信都不行，就他一定会取代。你不相信都不行。以至于资本主义看了共产党宣言以后，吓得一身冷汗，然后自己借鉴了共产党宣言的办法，然后做了优

化，然后资本主义制度才能持续的往前走。如果他不根据马克思恩格斯写的那个逻辑进行自我改善。那资本主义早就结束了，是因为他借鉴了马克思主义的学说，你不是说我这个地方会灭亡吗？那我把它改掉不就行了吗？所以这就是资本主义在向共产社会主义走迈了一步。我往你这边迈了一步，所以才延长着生命。这就是为什么当年会有那么多人？相信这个东西就是因为共产党宣言写的太有逻辑性了。说起这个事情，我想起了一个事儿，前段时间有一个对比，就是关于美国大学生和中国大学生都看什么书，有个对比，这个美国大学生看的都是哲学类的书。其中就包括共产党宣言，你看一个资本主义社会，他老是研究我们的共产党宣言。但是我们大学生都在看什么？排名第一的叫平凡的世界。排名第二的叫藏地密码，都是故事类的。但是西方大学生读的全是哲学类的，包括共产党宣言，各位谁认真读过共产党宣言。这就是我们社会主义国家，我们以此作为我们立业的根基，但是我们都没有读过。但人家在研究我们，所以要讨论你这个愿景使命一定要实现的逻辑性。

人生圆满五大力

愿景，一定实现的可行性步骤。比如说我们经常说兵家，兵家为了打仗，打仗要赢分几步，他就是步骤，就要先荆州为家，再去益州，建立基业一样，它有步骤。第三，去讨论愿景一定实现的可行性落地方法，去讨论这个方法不是别人教给你的，是回去自己讨论。第四，思维上述方法是否对，只要你把这些可行性反复去讨论，你就会增加念力。

我原来认识一个老板，这个老板他是一个残疾人，有的时候这个残疾人做事业，他非常具有非常强大的说服力。因为他腿瘸的，他跟所有的员工谈话就问你的腿，有我的腿瘸吗？你年纪有我的年纪大吗？你有我长得丑吗？但是我有我成功吗？我这么差的人，我都能够取得这样的成绩，难道你不能吗？他就带领他们天天讨论这四步，去优化，就不停的去说这个愿景，不停的去说比赛，看谁对这个愿景解读的更令人相信，更令人信服，去演讲举行演讲比赛，文字类的，演讲类的，方法类的，公司有这种文化，这个就是一种念力。他要通过让你不停的思维，对吧？你不断的相信这个一定能实现，这是让一个员工增加对公司信任，然后在行为上表现为精进。那么你就要通过这种不停的念。

大家知道为什么僧人去念佛，不停的念佛号，念阿弥陀佛阿弥陀佛阿弥陀佛不停的念，要念到它变成我们的习性，脱口就出。就像现在我们被别人踩了一脚，或者被别人吓了一跳，那你的自然反应是什么？第一句话说出来脱口而出是什么？哎呀，妈呀，要不，我的天哪。

其实，人的愿力的升起，信力的升起都是心理作用。这是关于念力，当一个人念力不断增长的时候，自然会形成第四种力叫定力，就是专注力。大家不要小看，专注一个企业的员工，在你的岗位上没有形成技能上的圆满，就是他不够专注，在技能上不够专注，就在这一点上，他没有形成专注的习惯。我说专注，不是说我一年到头不停的搞，这个不是，你能不能保证一天四个小时，在这件事上专注，比如说我一天的生活，早上起来第一件事情，你比如说锻炼身体，这一小时我就锻炼身体，但是我不听音乐，就锻炼，不听音乐，不要一边听音乐，一边去锻炼身体，就是要锻炼身体，要锻炼什么？要注意你身体的变化，把所有的注意力全部放在你自己当下的一件事儿上，听音乐就只听音乐，或许干别的就专注，这是一种习惯

o

这个习惯形成了就不得了。我们就是因为没有形成专注力，所以我们技能上智慧开发上很慢，很慢非常慢。如果你一边听着音乐一边看书，这个书如果是个故事书还好，只要少逻辑性，你看不懂的，看不下去，因为你一边听着音乐，一边看是看不进去的。如果你静下心的去看就没问题。这就是当你一心两用的时候，你的智慧开发不出来，智慧不能开启做任何事情。只要他一边听着音乐一边干活的这个员工立即开除，他根本压根就没有准备在这件事上形成专注力，一个真正能够专注的人，他不会可能一边干这个一边干别的。所以我们的员工进步慢，一定是在这件事情他没有专注。就像很多员工作为一个销售总监，做销售的人，一个做销售的人，从来不看营销类的书，不看营销一定做不好。因为他心思就不在这里，一个做营销的头，从来不研究销售方法，从来不看营销的理念，从来不看这样的书，从来不在这个方面上理论上精进，他怎么可能在这个岗位上形成技能上圆满。但他时间没有少用，他干什么？他一心两用了，把自己的时间切的像碎片一样的，什么都做了，没有一件事情是认真专注的，所以他能力上都是最矮的，所以专注力至少你必须保证在一天当中有集中几个小时，是专注在这件事上。

当一个人专注对待一件事情的时候，在这件事情他升起第五力叫慧力，这个慧力就是智慧力量，解决一切问题的能力。智慧有一种力量，这种力量属于穿透力，一眼看透所有事物本质的能力。

福祸不相同

第二大觉悟，人生的圆满需要靠福报的不断增长，这是人生经营的本质，没有福报，说啥都没用。就是我们这一生能有多大的成功，取决于我们这一生福报有多大？他说老师这不是靠我们努力争取来的吗？我们努力争取的是到银行去取款，排队取款。但是你去取款的时候，储蓄员告诉你，对不起你的存款余额为零。也就是你无论怎么努力去拼命的努力都没有。这就是为什么很多人他很勤奋，很能吃苦，但是灾难永远不断。他说运气很差，硬去给你作对，——他为什么老跟你作对呢？这就是人的福报问题。

什么是福报？福报就是加持的多，捣乱的少。这就是有福报。我们每个人都是，我们每个人既有加持你的，也有来损你福报的，那我们就要思考加持我们的人是怎么来的，怎么出现的，减损我们福报的又是怎么出现的？首先，人生首先要做到两防，第一防就是防止福报减损，第二防防止生命状态下坠，所谓的福报减损就是这个东西到手了，我的财富到手，后来又没有了，我赚了两千万，在我的账户里走了一圈，后来不知道为什么没了，自己想想花在自己身上的，也没多少钱，为自己买吃的，喝着穿的用的了也没花多少钱，但是就是没了，我们就要思考这些钱是怎么

没的。我过去那个好的状态，那个成功的状态，那个别人羡慕的状态，他是怎么一步一步变得越来越差的。就是这过山车一上去它就下来了，要思考这个下来是怎么下来的，思考都有哪些因素减损了我的福报，什么叫减损福报？就是这些东西他是来讨债的，不是我花掉的，我本来身体很健康，后来身体不健康了，我本来心情好好的，突然得了癌症了，我本来企业运转的很正常，突然一笔投资失败了，本来挺好的。钱突然被谁偷走了，被会计私下转走了，要也要不回来，报警也追不回来。这些东西怎么在我们身边发生的，为什么？什么导致了我福报减损了，每个人都有状态呢？每个人都有，就是我曾经在最好的状态跌落了，去思考他是怎么跌落的，要总结提炼出十种，导致我们福报减损的理由，这十条，然后就开始思维，这十条都有哪些特征？

作为一个老板，如果不会思考，就不会落地，必须学会思考。因为一个企业的老板是最应该会思考。那个人如果老板不是最会思考那个人，那就是员工替你思考。如果是员工替你思考，那么就员工干了老板的活，老板干了员工的活。

其实所有的问题，佛陀都已经说明白了，就大家这些问题不要问，不需要每个人都问，佛陀已经把大家所有造成福报减损的原因，全部归类了。所有的规律当中没有多的，没有漏的，非常完整的进行了归类都是什么原因导致了我们的福报的减损，什么原因导致了我们的状态越来越差，包括我们的生命状态越来越差。

福报减少的三大原因

三大类原因导致了我们的福报不断减损，第一类行为上的造作，第二类语言上的造作，第三大类心上的造作。三大类造作共同导致了我们的福报，在不断的减损，所有的福报减损，所有的福报减损都有一个共同的特征，就是对他人有害。好书推荐V:Mu555678

这三大类造作全是对别人有害，都是伤害了别人的利益。比如说行为上的造作，假设我们伤害了别人的身体，没有人会轻易的放过我们，尤其是中国人受到我们传统文化的影响，我们的一根头发，一块血肉，都是父母给的。所以对于我们任何一种身体上的伤害，这会引起别人非常严重的报复，没有人会轻易的随便我们伤害过别人的身体，别人会放过我们，第二个，比如诈骗，诈骗是什么？诈骗不是说我犯了诈骗罪叫诈骗。譬如包括我们通过说谎骗钱，说一些虚假的语言做营销这些东西，看似我们获得了好处，实现了很好的销售收入。但这些东西本身它有漏，本身它有漏，什么叫漏？就是现在获得的将来会丢掉的，会失去的。这是释迦牟尼佛看到的规律，只是我们看不见，我们不知道，后来不知道这个东西损失，是因为这个原因损失的了，就像他多赚了，你一点差价，这

个差价都不是无缘无故多赚的。这是因果里面非常精密的东西。

对于这种我们要深其信诚，就是要深信，就是我们要对这种因果要深信。如果你不相信他，我们就会不停的造作，这些东西获得的同时，同时那个失去以及同时升起，这个叫同时缘起。当你我通过这种语言把它营销进来的时候，这个钱在另外一个当下，另外一个当下它会失去它，同时已经升起，就那个果已经升起，只是他隔了一段时间之后，我们想不到是这个原因导致的，我们想不了这么多。所以我们总结的时候永远不可能总结这一天。这就是为什么我们做生意经过一些生意赚到钱之后，后来莫名其妙都没了，就是我没骗过别人的钱，别人也骗过我们，这都不是无缘无故的？这就是为什么？人生要想实现圆满，你必须以不背恶业因果为原则，大家可能会觉着我不骗他，我活都活不下去，我骗他，至少我能勉强活着，只是到后面变得又不好而已。我要不骗他，我可能会更差，大家一定是这样想的，对吗？其实是这个原因，是因为大家时间没法拉长看。对于道来讲，对所有的道来讲，由于我们没有去坚持践行过这个真理，所以我们没有得出过坚持真理一定会得出好的结果。这个结论我们都没有机会获得，因为我们从来就没有

坚持过，绝大多数人都没有认真坚持过一个道，一直往前行，所以我们从来也没有办法得出，我坚持真理，我一定会得到我满意的结果。

所以我们很可悲，因为我们没有机会去得出这个结论。我们得出的结论就是好人会没有好报，我们会容易得出这样的结论，有极少数能够坚持真理，一直往前走的人，凡是能够坚持到的人，都是很低调的人，你也不知道，你也没法了解他是如何成功的，这些现象这种像由于不明显，就像一个东西，它在非常慢慢的往前走，逐渐在升高，但是慢慢的像乌龟一样往前爬，这种象我们看不见，因为上去下来上翻下跳，这种人生的成功衰落，案例太多，信息太多，我们双眼也完全蒙蒙蔽了。

比如说我们语言上的造作，我们不经意间，我们就会造很多的违缘。比如说我们说非常直的话，给别人提意见，说的很直很直接，因为他接受不了，然后你跟他又没有很近的关系，他不能够理解你的行为。所以尽管我们是好心，但是你对他造成了伤害，这个伤害已经形成，你是好心，但是结果造成伤害，这仍然是伤害。就是对别人的内心造成伤害的语言都属于恶口，包括骂人都是的，我们嘴上造过的业，有很多有的人他已经提出来了，他反驳了，有的人他默默的

承受了，但是不代表这个不存在，都给你记个账了，不经意间他就在哪个地方，他就会冒出来。

我们语言上有很多，为什么很多加持我们人他在离开，为什么跟我们捣乱的人，所谓的小人很多，语言上当然除了恶口，还有妄语，这些东西都会给我们造成很大的这种福报上的减损。当然福报减损比较严重的两大减损，福报最严重的行为第一个杀生，尤其是杀人。第二个，邪淫，这两个是减损福报比较大得两种行为。

六大生命状态下坠

我们身口意不停的造作会同时导致我们有六大生命状态的下坠。第一个，贪婪状态。第二个嗔心状态。第三个执念状态，大家首先要理解什么叫贪，人生要追求圆满。所以你除了赚钱之外，还有其他事情可以做，你只要把其他的事情同时也做了，这个钱他赚到手才不会丢，你才能保得住。否则你只是转到手走了一趟而已，到钱包里走了一遍，账户上过了一遍又没了，它实现不了圆满。所以大家一定要记住，要十大圆满，同时追求。所以要分点时间和精力放在其他九大圆满上。第四种状态攀比，第五种状态懊悔忧虑。第六种状态叫心灰意冷。人的心，总共有三处地方安放，放在过去，放在现在和放在未来，就我们的心不是跑到过去，就停留在现在当下，然后就跑到未来，这是三种所在的地方。在金刚经中，有一句话是这样说的，叫过去心不可得，现在心不可得，未来心不可得，叫三心不可得，过去心不可得我们的懊悔情绪属于过去心，是对过去所做事所做错事，耿耿于怀，不能放下产生的懊悔情绪。我们的心生活在过去里面，过去心不可得是因为你回到过去，你不能改变这个事情的结果，这个是事实，去想过去没有用，但是人控制不住，总是要去想，他老是跑了过去，我也不想

去，但是他就老说往那边跑。那是因为控制没方法，因为你被别的东西控制了。我们的心如果跑到未来去，我们大多数都是处在忧虑状态，很少跑到未来去去期待美好的未来，多都是对未来的忧虑，这就是认识为什么人，人这一生苦多乐少，连我们想好事的时间都比想坏事的时间少，别说结果了，就是光靠们想忧虑都比做美梦的时间要多得多。你说我们这一生还怎么快乐，过对未来的忧虑。但是未来来了没有？就是我们把未来还没来的东西，天天拿出来吓唬自己。绝大多数时间处在攀比状态，他比我过得好，他车开的比我好，他长得比我好看，他比较有智慧，都是在这种比较当中，是在比较当中产生了烦恼，这是我们的常态。

这三种常态心理几乎占到了我们时间的百分之八十，剩余的百分之二十，基本上在睡觉状态，睡觉的时候还攀比，做噩梦做梦也在攀比，就是我们睡觉并没有闲着，我们的思维还在活动。就是我们睁着眼百分之八十时间都处在了三种状态，攀比忧虑后悔。这三种状态不消除，人生的生命状态不可能好。所以我们必须得消除这三种状态，只要消除这三种状态，前面那个三类造作，就会减少一半上。因为我们这三

种情绪特别容易催生我们前面的那些身口意的造作行为，所以必须把它去除。好书推荐V:Mu555678

人生最深层次中的体无完肤

人的福报在消减的过程当中，会呈现出六种下坠的状态。第一种，贪婪。第二种，嗔恨状态。第三种，执念状态。第四种攀比状态。第五种懊悔和忧虑状态。第最后一种心灰意冷状态，这六种状态，我们要把它消除掉，消除掉它的方法，总共有四种，这四种方法是最根本最究竟对于彻底的方法，也是我们一生当中要去努力追求的，这四种方法一旦消除，我们人生整个状态会发生根本性逆转，人的正能量会升起，负能量会全部消除。

这四种去除人身上负能量的方法，生命下坠的这种力量给他消除。九识的工作原理，这个九识是法相唯识宗非常重要的一个理论基础，法相唯识宗是玄奘法师来创办的。就是我们说那个唐僧，唯识是佛法中非常重要的概念，对我们每一个人影响非常大，对这个的理解可以让我们想明白很多事情。比如说做梦是怎么回事，梦境是怎么出现的，都可以用这个原理图，把它清晰的表达出来，我们人的所有的烦恼痛苦，内心的焦虑不安，我们的智慧的缺失，都可以用这个图把它表达出来。我们的本师释迦牟尼佛，把人的欲望分成了六大类欲望，就是眼耳鼻舌身意。这六大欲望的获得器官，就是这六种器官叫六根。

西方意识和心理，他只有意识没有心理系统，但是佛教要把它分的非常的细致，把心跟思维系统怎么联系在一起？这六种根部每一个都有自己的欲望，眼睛耳朵鼻子舌头，这个都比较容易理解他们的欲望是什么？身体触摸，我们的身体，没有任何一个身体的部会喜欢疼这种感觉，痒这种感觉，我们都喜欢舒服，我们的意识系统我们想的事情，我们希望我们内心是喜悦的，我们希望我们内心考虑的事情是美的。但实际上我们思维系统考虑的事情往往不是美的，是忧虑，是后悔，是攀比，这些东西它是怎么来的，我们被什么控制了，为什么我们不能不自主，我们要通过这个原理，把这些道理说清楚，人的身体有六种根部。这六种根部它有六种欲望，我们人的一生一直在为这六种欲望，在去追求，在六种欲望当中，最难以解决的最难以满足的就是后边两种身，意，这两种我们，分别来看这六种欲望，他怎么去获得，获得这六种欲望的途径是六尘，色声香味触法，是一一对应的，眼睛要在色尘里面获得欲望，同时色尘里面也会对我们的眼部产生影响，眼睛看到好看的，我们就想多看看不好看的恐惧的，令人害怕的，看着这个东西，恶心的我们就不想看，每个人都喜欢看美女，好看的花，这就是眼睛的欲望，我们身体的欲望，我们都想温度适宜，不要太热，也不要太冷，意识我们希望我们

每天都乐乐呵呵的，没有烦心事，这是我们的欲望。这些欲望当中眼耳鼻舌身意对色声香味触法去摄取信息。也会影响六根，他们是相互影响的。有的时候我们眼睛想去找这个东西，我想去看这个电视，想去看这个美女，想去看这个风景，只是眼睛主动去找眼睛，为什么要去找这些东西？因为眼睛曾经看过这样的美女，所以想去找，反过来如果一个美景，一个美女突然出现在眼前，它反过去又会对眼睛有影响，它会刺激眼睛的欲望。所以这两个是相互影响，这六根欲望当中，我们注意任何一个东西，他都可能会同时满足我们一个或者多个欲望。比如说我们看电影，我们看电影的时候，满足我们眼睛的欲望，耳朵的欲望，还有我们意的欲望。现在4d的电影还可能有一种身体的那种感觉震动，我们吃饭的时候，满足的是舌头的欲望，眼睛的欲望，鼻子欲望，这色香味俱全，也就是一个事物，它是满足了我们这六根欲望中的一个欲望。当然佛陀也说了，这所有的欲望当中，性欲是最难被满足的，也是最令人渴望的。因为性欲是六根，全方位满足，只有这一个全方位满足的，其他没有什么欲望，可以给他去媲美，所以性欲最难受，最不容易满足。

人性欲望中的体无完肤

那么这个欲望它是怎么产生，过程是怎么工作的？我把这个工作原理给大家分析一下，当六根和六尘相碰的时候，这个六尘注意，它有污染的作用。我们看到外界的信息就会被这个外界污染。所谓这个污染，就是让我们内心不清净了。你看到这个东西好看，想多看两眼，想去抓取，想把它抓到自己家里来看见这个花挺好看的，能不能把它移到自己家里来，放自己家花盆里，让我们内心不亲近，会产生贪。

如果有一个人在你旁边吃大蒜，你会烦，会有怨言。所以这些六根和六尘相碰的时候，会影响到我们的心性。所以我们内心不清净。所以这个六个尘这个红尘主要是污染，就对我们内心有污染。当六根和六尘一相碰，我们就会产生六识，这六根和六尘必须相碰才会有六识。如果不相碰识不会产生，比如说一个死人眼睛还在，鼻子还在，但他不工作了，这六根不工作了，那么就不会产生六识，人就是死了。如果我们坐在教室里，你们在听课，你们所有的眼识耳识意识都在这个教室里面，在大堂门口站了个美女超级漂亮，对你们没有作用，因为她没有进入你的眼根，他和你的眼神没相碰，所以他对你不产生作用，只有对我们产生作用的对我们才有意义，对我们产生不作用

的对我们来说等于不存在，因为它跟我们不发生作用，什么时候我们的这六根被这六尘所牵动所污染所影响，我们都不能自主，所以我们是被动的。我们看见他的时候，他就会对我们有影响。我突然想到什么了，这件事情也不是我们能控制的，除非你主动意识的去想一个东西，但是很多时候都是他自动跑到我们脑海里来的，这六识其中最重要的意识，第六意识大家比较熟悉。这六识起什么作用呢？六识的作用取向分别判断，就对外取境，你没有这个境像，没有这个像，你对什么做分别呢？做什么判断呢？如果她是个美女，你认为她是个美女，首先这个人进入你的眼根呈现一个像，然后你能判断他是个美女，否则说你怎么判断，所以取向是第一步，然后分别首先要有分别能力，他是个男的，是个女的，好看还是不好看，你得有这个分别的能力，然后才能做出判断，好看不好看，那么这个好看不好看，这个判断是怎么来的？就是我们过去形成的概念，我们形成了什么概念，你就会用什么样的概念做区别做判断。就像我们唐朝女孩以胖为美，现在以瘦为美，这是因为我们建立的概念不一样。唐朝那个时候建立概念的，他就是这么建立的，就是胖就是美，所以他给你输入什么概念，你就认为这是好的。这很简单，比如说我们对车不懂外观都一样，配置不一样，可能发动机不太一样。他告诉你这

个一百五十万，这个一百二十八万，你就会认为那一百五十万的好，是因为我们事先制作了一种概念，同一款车，它就一定是配置高，这是我们事先有了概念。那么我们对事物的一切判断都是事先建立在我们过去建立的一系列概念基础之上的。如果概念错了，观点就是错的。我们过去建立的概念确定正确吗？

这就是首先你确立什么概念，决定了我们对事物的判断标准。好书推荐V:Mu555678首先我们要反思我们过去建立的概念对 不对？比如说成功的标准到底是什么？这个直接决定 了你当下的行为，决定了你的追求。所以你到底建立 了什么样的概念？如果有人说我的概念就是要普度众 生，那概念就是佛的概念，我要成佛普助众生，这是 我要追求的标准。所以当 你建立不同的概念的时候，我们人生就走向了不同的路。

首先要思考自己，当别人给你建立这种标准的时候，你想过他对还是不对，或者是不是符合道，有没有符合十大圆满，有没有能让你人生过得幸福，有没有想过他建这个标准，你实现不了。

掌控普通人一切的神秘力量

当意识有了取向，分别判断的功能之后，西方只到这个地方结束了，西方的心理学只到这个地方结束了。为什么我说研究西方心理学根本就不究竟不根本。佛陀继续告诉我们，人都有自私的习性，每个人都是自私的习性，自私就会为我抓取。那么人的哪一部分为我抓取？那是第七识末那识，它的作用就是为我抓取，他是我的忠诚的随从，时时刻刻为我抓。我看的好的，都要为我抓，抓好的，抓更多，更快的抓，为什么要更快的抓，我要比同龄人获得明显的领先。

其实一个四十五岁的人，对一个二十五岁的人，他表现的很成功，对他没有成就感。一个三十岁的人对三十岁的人，如果两个人差距很大，那么成功那个就会有非常大的心理优势。所以我们每个人都希望与同龄人获得更快速的赚钱的速度，更快速获得成功。所以更多更快更好。我们每天都在思考这件事，忠诚的信徒为我抓取。当我们更多更快更好的为自己抓取的时候，这个社会它充满了竞争，他是有竞争的，他不是在那地方等着你去捡。当有人跟你竞争的时候，再就会产生博弈PK这里面就会有伤害。为了抓的更多，我为了抓的更快，我就要阻止你强。所以这里面就会有伤害。

大家记住，只要你追求更多的时候，这里面容易掺杂的伤害，你就想这件事情它里边有没有伤害，因为只要有伤害，他就会减福报。所以说他有漏，你必须想清楚，我抓这个东西的东西到底有没有伤害？比如说我们以前前期那个做假疫苗的，当然成本低了，利润高了。这就像为了抓取更多的利润，满足自己更多的欲望，那就做假疫苗。但是这件事情假疫苗，就对别的有伤害，他就有因果。那么他这个因果是怎么形成的？为自己抓取的时候，他所有的思维按照如下步骤来进行思维。第一步，从前六识获得信息获得什么的信息？好坏高低胖瘦，类似于方向性判断的信息，没有方向性判断，就没有抓取，这个东西好不好，你不会抓取，就像一棵草放在那里，对你来说好不好，你就对他不会找取，这个草如果你认为它对你有绿化作用，你就会要抓，想把它弄到家里去。如果这个草对你来说，它影响你家庄稼的生长，你就会把它除掉，所以首先要有方向性的判断，这个方向性的判断都是由于我们过去建立的概念所致，如我们过去建立的概念是有草，庄稼长得会更快，我们就会往里面种草，关键看我们建立什么概念。第二步，思维如何把符合自己利益的抓到手，把有害于自己的或者不喜欢的推给别人。第三步，付诸行动，以上这三步是知行合一的全部内容，以上这三步都叫行。我们平时

说的修行修行就在这三步里边，为什么知行合一，从第一步它就是知，知道什么能做，什么不能做，这是由我的概念决定的。我的概念决定了这个能做这个不能做，这本身就是一种知，这个知叫良知。

在这个过程，大家在想，以上三步有善，有恶，为善，还是为恶取决于我们的概念认知，我们每天都在工作的，甚至我们睡觉的时候都没显示，我们基本上是在末那识的工作下睡的觉，眼睛一闭就开始想了，我家这个婆婆真的是太讨厌了，她怎么走不走，早点走就好了，早点死。就把不好的东西要把推离。因为你认为他影响了，你就是赶快把它推离，只是推理比较彻底，直接给推走了。好书推荐V:Mu555678我有个同事在给我争夺我 这个岗位。他晚上要出车祸就好了，就是他妨害了你 的利益，我们公司这个前台太漂亮了，我要把她追到 手就好了，只是自己喜欢的往自己抓，给自己抓，这 个过程都叫行。但我没干，我只想知行合一的根本逻辑，从想就开始了。

该想的想，该说的说，该做的做，指挥整个过程，从建立从取，取向建立概念，从概念获得信息到思维，到最终付出行动。这个过程叫业，以上三步，分为身业，口业和意业。我们平时说造业，造业就是这个业，身业，口业和意业行为上造业，嘴巴上造业，

意造业，这三业当中分为三种业叫善业，恶业和无记业，善业就有善报，恶业就有恶报，无记业就无报。什么叫无记业？你随手拿了一本书，又放下了，没有对任何人造成伤害，也没有对任何人带来利益，属于无记业，走路一不留神，脚底下踩死了个蟑螂。但是你并不知道踩到他了，，你并不知道你踩死一只蟑螂，这个业无记业。因为在这个过程中，你没有看到他取向或者信息，你也没有思维，我要踩死你，搞死你，你也没有这个思维。由于你没有这两个思维，所以你踩死那个行为虽然发生了，但是这个业是无记业，所以这个业一旦形成，必须我有明确的分别判断。

大家知道为什么神经病杀了人，他可以不用判刑，精神病，为什么他在哪一步有问题？他的三步哪一步有问题？他在第一步，他是在杀人，他不认为自己杀的是人，精神错乱的，他以为把他搞死，他以为是搞死个虫子而已。这是个虫子，真讨厌啪给弄死他，甚至都不认为这个虫子可，能是个鹅毛，我给他撕了，他精神是错乱的。所以这种对他来说，大家可能会觉得你说行为上造业了，嘴巴上造业不能理解，意业，怎为什么也叫业？这就关键的第八识了，后来也是第七识，把这三部的全部信息作为一颗种子种到第八识阿赖耶识。所以阿赖耶识就是所有种子的仓库，我们

31

所有的业全部放在第八识，就是我没有干，我只想了，对不起，他已经如实记录了。这个第八识是非常的标准的，从来不会漏掉东西的。我想了一下，我就想了一下，一秒钟，对不起，我就记了一秒钟。你想了一秒钟，我就记了一秒，我绝对不会多记一秒，也不会少记一秒。你说我想准备把他搞死，但他后来想算了吧，他也挺可怜的。这个过程也会记录，想把他搞死的记住。他挺可怜，不搞了也会记录，全部如实记录，这是个种子仓库。这个种子，比如我想贪一个东西，一个官员想去贪污，怎么贪的钱，他贪一次，他就往里边种一次，他再贪一次，就往里面种一次，那么他在往里面种的就是同一类种子，对吗？同一只种子，如果种了一地子贪的种子，比如重复着种贪的种子，它就会长一地的贪树，开满园的贪花接满园的贪果，你贪财就是开着贪财的花，贪财花结的是贪财果，你贪色开的是贪色花，结的是贪色果，就看你贪什么了，这些满园的果就是习气，习气从种子开始，碰到外境触发我贪财，又有人给送礼了。王总主任，我有个什么项目，你看你帮我办一办，提的一篮子钱来了，碰到外境触发，种下种子如此循环往复，让习气不断的增长，以至于我们的恶业一触即发。

此时，只要遇到恶缘，恶果必然呈现，恶果如没到来，那是恶缘没有现前，只要习气不断，恶缘必然现前。因此，停止恶种子造作最为关键。以上就是善有善报，恶有恶报，不是不报时候未到，时候未到，就是恶缘未到，只要恶缘一到，恶果必然先前。

四大法助你修炼福报智慧

那六种导致人下坠的力量的六种状态如何去除？总共有四种方法。第一个去恶业习气，将第八识阿赖耶识转化成大圆镜智，大圆镜智就是你想看什么，它都会如实显现，就像镜子一样，你照什么？他就显现什么镜子，就这样，你照猪它显示猪，照人显现人，想照猪的心脏，那就显现猪的心脏，你想照什么就自然显现什么，如实显现。

然后第九识阿摩罗识自然呈现。第九识就是如来藏，就是佛性显现，人的佛性显现，便知宇宙一切信息，佛为什么知道宇宙一切信息，佛为什么在两千五百年之前告诉我们哪个地方有人，除了地球以外还有人还有哪个地方有人，佛为什么告诉我们，太阳并不是宇宙的中心。为什么两千五百年之前，佛可以告诉我们，我们在妈妈肚子里是怎么怀孕，怎么生长的？第一周长什么？第二周长什么？第三周长什么？跟现在科学证明一模一样，为什么两千五百年之前佛告诉我们，组成一切物质的信息是空。现在我们才证明，现在医学才刚刚证明，为什么释迦牟尼佛两千五百年之前就已经说了，组成一切物质的东西是空，这些东西都是从如来藏中如实显现。他想知道什么就能自然显现。所有的佛经都是自然显现出来的，不是自己编出

来的，也不是通过自己思考讲出来的，是自然显现出来的。第二个方法是把我去掉，也就是我空，我空就是心经中第一句话说那句话，观自在菩萨行深般若波罗蜜多时，照见五蕴皆空，五蕴就是我，召见我空度一切苦厄，把末那识转化成平等性智，平等性智就是众生平等，一切众生平等。身处大慈悲经。第三个去分别，把上下高低，好坏美丑，一切分别去除，看到一切事物的本质。我们之所以看不见事物的本质，就是因为我们概念太多了，我们受到概念的影响，不能对一个事物做客观的判断，看到一切事物的本质就是将第六意识转化成妙观察智，就是你观察什么都能做到妙观察，一切细微处，本质细微的变化，都能够木了。第四个方法去恶缘，把一切导致内心不清净的恶缘全部去除，将前五识转化成成所作智。此时你无所不能，无所不能就是你想听什么声音都能听得到，你想看什么都能看得见，这五根所有的功能，你都比超常人都要强大，要超出一般强人，比所有人都要厉害。以上四种智慧，只要修，就能提升，只有境界上的差别，你修一天都有一天的提升。以上四种方法既修福报又修智慧。

以上四种方法学得会做不到，除非修炼，比如说我们说去恶缘，我们可能容易把它理解为坏人，这是

一种恶缘。但是我们的恶怨有很多，什么叫恶缘，凡是能影响你内心不清净的，都属于恶缘。什么叫影响你内心不清净，比如说聚会，聚会的时候，我们就要聊天儿，就会有人向你显摆一下自己的财富，哪天出去，老公给自己买了个名牌包，花了五万块钱，然后你没有，就开始怨恨自己的老公，你看人家的老公出去就给买个五万块钱包，你倒好五百块钱的包都没买过，然后你就会生出一种怨恨心。所以我们在一起聚会的时候，就吹牛让说假话，说虚伪的话，把自己那些不好的东西，然后说一些包装起来，看上去还比较幸福的样子，然后进行攀比，然后又找个地方倒苦水，得把自己的痛苦再加到别人身上，让别人也内心不清净，结果你一倒苦水，他说是的，我也挺苦的。本来他没想起来，他也想起来了，两人抱头痛哭完了回去以后，问题还没解决，当时是好了，但是问题还在没解决，要么就是朋友聚会喝点酒，然后去了夜总会，一看个个都比自己老婆漂亮，回去开始嫌弃自己老婆，这些都属于恶缘，他会让我们内心变得不清净。这些东西我们都要去掉，减少不必要应酬。

大家回想一下，我们自己平时的应酬有哪些应酬是必须要发生的，一定要发生吗？一定要去吗？这个饭局一定要去吗？这些聚会交流聊天，这些东西真的

是必要的吗？想想我们在这上面花了多长时间，出去逛街聊天聚会，闲聊看电视。但是这些事情都占用了我们多长时间，我时间不用来干这个，我是用来干什么？对，修行，修什么，修道。首先你要去热爱真理，我们这个世界中宇宙当中有很多真理，我们不了解，难道你不要把它搞明白，做一次人不容易的，很多事情我们都不知道，你去研究它的时候，你会发现他很有意思，很有意义。你在跟谁对话？你在跟孔子对话，跟老子对话，跟释迦牟尼佛对话，给古圣先贤对话，要比给你那些在你面前吹牛的说，我昨天又买了几个包，我那天又搞了一个女朋友，要比总聊这个要强吧。这些东西只会让你的内心欲望越来越大，你会越来越自惭，越来越自卑，越来越觉得人家做的成功，你怎么知道他漏的不是更多？

首先你要修道，你要理解这个理论，要搞清这个理这个法是什么？原理是什么？你把这个事情搞明白之后，你去如法如理去做的时候，你每天感觉你都在精进，你会升起一种道德的自信，精神上的自信，文化上的自信，智慧上的自信，这些自信要比你拿了一个名牌包，开一个名车要自信多了。有一次我去参加聚会，这是无意中的，他们都把车钥匙放在桌上，你今天开个车，三百万，人家开个五百万的，怎么办？

这些东西都是恶缘都是不好的，去参加这样的聚会，聊这些天其实没有什么意义。大家一定要记住，这个人的成功，他是由很多因缘，组合力量形成的，他的方法你学不来，交流也没有用，真正让你的事业成功的方法。古圣先贤都说完了，你不需要去问他，你要想去问他也可以，但是你先把大道给我掌握了，你才能判断他说的东西，你对还是不对，为什么有的人跟我说这个道理，这个方法我一听就知道这方法我学不来，只因为我不具备这个因缘，

我们通过复利，像乌龟爬行一样，我们做到爬上去绝对不下来，不轮回，只要你能做到不轮回，我们就会越来越好。这就是你掌握了大道，你不要受到其他其他公司，突然屌丝逆袭形成了，就算他能逆袭形成，他有这个福报，你有吗？这些条件都不可复制，所以学习主要是学习探路的方法，不是去学如何走别人的路。

如何避免人生大灾难

别人的路只适合他，不适合自己的。所以佛陀讲了四大真相，第四个真相，你也想消除你的痛苦，你想让你获得幸福，每个人的方法都是不一样的，这是真相。所以佛才讲了八万四千法门，就是告诉你不同的烦恼，不同的病症，不同的因缘，它形成不同的相，那方法就是不一样的。明白这个道理你才能出去学习。否则你学了，回去以后你就看到这个东西，全是看到外面的相，看不到本质。所以为什么我们这么多老板天天出去学习，最终没有把企业经营好，就是我们这个受外缘的影响太大，但是我们又不具备妙观察智，不具备个观察洞察能力，看到社会本质的能力。然后我们内心就起分别心，我们就平等性智，就不平等了，就有了高低贵贱的分别，他比我强，想一想，自己研究生学历博士学历，这个老师初中才毕业，所以修行这是一个非常重要的课题。

每个人都可以在这个领域上，在境界上有不同程度的提高，只要修就有境界上的提升，一直修到这四智完全圆满，这就是智慧圆满，我们去修这个东西的时候，你不要觉得我把时间拿来修了，我企业不去做了，会不会导致我企业做不好，企业会做的更好。因为你的智慧圆满了，你能看清很多事物的本质，你不

会再冒风险了，不会再走弯路，会减少很多灾难，人生幸福首先第一条就要减少灾难，没有灾难，本身就幸福解决了一大半。有了灾难，你再有钱都没有用。你说灾难出了车祸截瘫了，你再有钱，人的生命质量一定很差，但是我们往往会容易忽略掉，我们看不见的东西。比如这个灾难被我避免了，他没有发生。我们认为他不存在，但有可能就避免了一次非常重要的灾难。更多内幕书刊加微信Mu555678每日更新

那这个运气或者是帮助你消除灾难那个运气，你怎么去思维？我说这是菩萨对我们的保佑，为了躲避一个灾难，我宁愿投钱，躲避一个灾难，你损失一千万，我帮你要回来八百万，收你三百万，你愿意，我收你十万块钱，一千万不会损失了，你不会愿意的。因为没有损失，你看不见，你认为没有发生，你认为你白白花了十万块钱，但是你会相信损失了一千万，要回来八百万，再给人家三百万，只能要回五百万，损失五百万。你宁愿相信损失这个实实在在五百万，你不会相信避免那个一千万的损失，不相信的这就是人妙观察智，不具备竞争能力，没有一眼看不见本质，我们算账都算不对。所以为什么大家要修智慧修福报需要去修？我们有大量的时间都在研究，怎么去赚钱？在这上面花的时间太多了，我们在如何去修行上

修福报修智慧上花的时间太少了，不平衡，人生没有平衡，人生只要不平衡就不圆满，只要不圆满，这个钱就越来越难赚。不是说我天天想着去赚钱，钱就来的。是修福报，修智慧同样重要。当你把这两个纬度升起的时候，那个赚钱的纬度也会升起，他会同时来的，你只抓一头，你都抓不到，智慧没有，福报没有，钱也抓不到，但时间都花在抓钱上了，没有用，大家一定要选择修炼智慧，是靠修，福报也要靠修。

境界越高，福报越大

去恶业习气，去我，去分别，去恶缘这些去掉之后，你会发现你会减少很多的伤害，同时会升起智慧，减少了伤害，就会停止福报的减损。但是我们光是停止福报的减损还不行，我们还要增长福报。

如何增长福报？第一个是要做到两防，防止福报减损，同时防止生命状态下坠。第二个，要让福报不断的增长，不是减少，还要增长。福报增长有两个境界，防止福报减损是减少伤害，那么增长福报就要利益他人。第一个境界利益，他人利益他人有非常多的做法。第一种增长福报的方法布施，就是无条件的给予，为了得而且布施这个不叫布施，布施是无条件的给予。就是如果你是为了得到一个东西而选择付出，得到这个起心动念在前面了。在你的行为前面，这就不是了，这是为了得而付出的策略，这个叫策略，这个不叫布施，布施分为三种，第一种财布施，第二种无畏布施，第三种法布施，财布施就是拿着钱财去帮助别人，它会增长我们的福报，财布施范围又很广。比如说你们姊妹好几个，家里有困难，父母生病了，你愿意多出钱，这就是财布施，因为你愿意多出钱，减轻了其他姐妹的负担。本来这应该几个姐妹平分，但是你多出了，你这就是财布施。因为你减轻他们的

负担，其实就相当于把这个钱布施给你的姐妹。如果你不出，他就得想办法借钱，你帮他出了，他就是布施，他就会增长你的福报，增长幅报，就意味着你的福报银行的存款在增加，你的努力才能把钱赚到手，否则你赚也赚不到手。你赚了钱，愿意多分一部分给员工，这也是财布施，因为你拿了你本来应该有的钱，比说应该分两百万出去，但是你多拿了一百万出去，按规定是两百万，但你多拿了一百万，拿了你自己的钱出来，这就是财布施。所以财布施我们有很多种做法，很多种财布施是为了对贪心，别人有困难，你借点钱给他也叫财布施，为什么我把钱借给别人之后，我们去要钱的时候，最终这个朋友丢了，给我们反目成仇了，就是因为我们把钱借给他的时候，不是以财布施心借的，所以容易出现这个情况，其实没有钱，也可以做很多布施。比如说无畏布施，做无畏布施不需要输钱，有人伤心了，痛苦了，你去安慰他，去给他力量给他信心，这个叫无畏布施，你拿你的时间，用你的语言，用你的智慧帮助他解脱痛苦，叫无畏布施，老太过马路，一个人不敢走，你把她扶过去叫无畏布施，除了无畏布施，有很多布施可以做。比如说我们用慈悲的眼光看着对方，这是用慈悲眼做布施，用慈悲的眼看着对方，对方会感觉到温暖，你恶狠的眼光，挑剔的眼光，歹毒的眼光，讽刺的眼光，

看着他对方会受到伤害。我们也可以用和颜悦色做布施，脸上是笑容笑着，对他说，是不是每个人都喜欢笑容，我们也可以用非常隆重的礼节做布施，一个人来了，他很孤单，没有朋友，没有熟悉的人，在这个厂他来了以后，你突然起来给他一个非常大的礼给他拥抱一下。欢迎握着双手，握着让他感觉迅速感觉这个厂他不孤单，他有熟人，你一眼能叫出他的名字，你来了，你可来了，这种都是在做布施，消除他内心的恐惧，消除他内心的不安。因为这种行为，他在对冲你的索取心，你帮别人拉个车门，这是你放下自己的身段，去凸显他的身份。这个本身就是布施，只要是布施都有功德，其实非常容易理解，一个很成功的人，你在他面前突然给他一个拉个车门，我承认你成功。所以我低下来，我给你拉个车门，这件事情对他来说就是一个很好的印象。你有什么困难，他可能他就会加持你，帮助你这件事情，你只要经常做，只要缘分到了，他就会出现在你面前成为你的贵人，是因为我们做不习惯，我们做的时候，为什么我们不愿意去做？是因为我们每做一次，我们就想立即得到回报。我们对这个付出和回报，这个回报心太急切了；我们不愿意等，我不愿意等这个事情怎么出现？如果我们做广泛的布施，那就有广泛的善缘在我们周围围绕，你不知道什么时候那个善缘会爆出来，自己都不知道

。你曾经帮助过他，你都忘了，但他突然有一天冒出来成为你的加持力量。那么如何才能给所有的人做布施呢？那第三个法布施，我去扶老太太过马路，我一天在那路口等着，我等一天也等不了几个老太太，我通过这个东西去积累福报，你也积累不了多少，你是碰到了顺脚，碰到顺手做一下。他的法布施不一样，他在传递他在不停的复利增长下去，这个对别人的帮助影响就会非常大。

我们要在朋友圈去传播正能量，传播正法，不要去发那些能让人家内心变得不清净的东西，不要把你那什么开着法拉利穿着什么名牌，往朋友圈里晒，很容易给你拉仇恨，让人家内心变得不清净，你想干什么？想显摆一下是吧？我有这个包。当你在朋友圈想发一个，我有这个包的时候，恰恰说明你档次比这个低，因为你刚刚够得着才需要显摆一下，我能把这个包拿出来晒，就说明你认为它很稀有，所以你一晒这个包我就知道了你的档次就在这个水平上，刚刚够得着，仅此而已，而且还很恶俗，很低俗，所以轻易不要让我，在你的朋友圈看到这些东西，我立马可以判断你在哪个水平上，要传播正能量，对别人有帮助的东西，多发一些。你看这些朋友圈，现在全是卖货

的。你的好的内容分享给别人，这也是法布施。所以法布施的功德是非常无量的。所以大家一定要学会分享，把你分享的感悟到的分享给别人故事呢？

要以什么样的心态去布施，叫三心不可得。所谓三心不可得，就是过去心，现在心，未来心，三心都不可得的心态，不要回到过去，我过去曾经帮过他到现在他居然不感恩我，这就回到了过去，也不要跑到未来去，我这样去帮助他，他将来会不会感激我呢？这是跑的未来心，现在心不可得，不要去帮助他的时候去思考，他值不值得帮助。这个时候我们还有分别，以三心不可得。

我们经常有一句话叫说叫舍得舍得，就是先舍后得这句话本质上它是一个客观规律，舍得是一个客观规律，但是不要做起心动念，就有舍必有得，它是个客观规律。他是个真理，你放在那里就可以了。平时不要说得，只说舍就可以了，不要把舍得放在一起，说你知道就可以了。它是个客观规律。我舍就是为了得，舍就是为了得，有舍必有得。你天这么想，有舍必有得，反过来，就是为了得，才去舍，起因动念就已经不对了。如果为了得去舍，这是策略，这是策略有什么坏处呢？你舍完了，他没有感恩，你会有烦恼，他感恩你感恩的不到位也有烦恼，你借了他一百万

,他帮他度过了非常大的困难。结果他现在已经赚了十个亿了,然后你还是只为这两百万,他就感谢你,他得感谢你把钱还给你, 一百万还给你,然后你想你用我一百万,赚了十个亿,你就还一百万吗?你准备说他还多少钱,分五个亿给你,那我也不会。那怎么感谢我一下吧,怎么感谢,给你鞠躬磕头。当我们内心有这种所得心的时候,他怎么做,我都不满意。你就看到从一百万变成你十个亿了,怎么感谢你,所以我们会有烦恼,本来是为了帮助人,结果还增加了烦恼,功德没了,福报没了。

因为我们生命状态的下坠,我们产生了怨恨心。所以我们过去所有对拿钱去帮助人的借钱给别人的最终都产生了怨恨心。也就说我们帮人的所有的福报都消减了没了,这就是有漏。你必须深刻理解真正的布施是什么?是无所得心做布施,这个才有福报,否则都没有福报,因为他都有漏,漏很大,你还不如不去

肯定别人的成绩，就是肯定自己的成功

第二种方法，随喜别人身上的所有的成绩，这个随喜一定要加两个字，叫真诚，真诚的随喜，不要只是表面说，哎呀，恭喜恭喜恭喜，背后想的早点倒霉，这个人这么差，长这么烂，居然有这么大好的运气，这个人真的是不知哪辈子烧了高香。这个世道真是不公平，你恭喜恭喜这个没用，嘴上说的跟心里想的不一样，你必须做到诚其意，要诚意正心的去随喜，随喜这件事情对大家来说比较难，比如说有的人成功了。如果是你爸成功了，那你这个随喜是没问题的，你的儿子成功了，随喜没问题，但是你的邻居成功了，这个随喜就有点困难了。如果是你的仇人成功了，你这个随喜不起来了，彻底随喜不起来。所以随喜有三种经验。第一种境界随喜自己人。第二个随喜他人，这个他人就跳出家庭之外了。这个家庭我觉得现在只是小家，姊妹之间都不一定做得到。你看大哥赚的很有钱，我没成功，恨大哥，这种事常不常见，很常见，有的母亲嫉妒自己的女儿长得好看，有没有这样的母亲，有因为长得好看，她老公老是给女儿玩，不跟她玩了，吃醋了，不能做到随喜，有的女儿嫉妒母亲长得好看。第三种境界随喜仇人，这个很难做到。所以我们要把这种随喜当做口头禅，什么时候做到了起

心动念上，真正随喜了，就这一个修行到位了，第三种方法发心，发成就他人之心。我们很多老板会发这种心，我要成就一百个千万富翁，这就是发心，他们日子都过得好，都买上车买上房，这就是发心，发心不能是策略。如果有一百个千万富翁，那公司业绩会达到五个亿，然后我能赚三千万，这是策略，这个不叫发心。我们中国人老板经常干这种事情，因为我们中国老板喜欢把这个漂亮话说得很漂亮，实际上自己背后那个小九九在背后藏着的，他是倒推回来，一百个一千万，我能赚多少钱。然后说的时候，他就只说那一个，后边这个不说了，这种发心不纯正，就是功德会发生很大的变化，就是这个福报，它会有很大的变化，就是你的习气，就是你这个贪的习气，自私的习气，他没去除。其实这些东西都在帮助我们去贪，去分别，去我，都是帮助去我，他都是帮助去的四个的方法。因为大家知道那四个只要一去除那四种智慧就会增长，它自然就会增长的。大家去修就知道了，会有非常深切的体验，大家就想为什么这么多复杂的东西，我都能学得会，我一看就会一看就懂。你要相信一个普通人，通过这种训练，他可以让自己的智慧快速提升。只要你经常做这些东西，发心最殊胜的最高级的最无上的就是发心成佛，发成佛的心。为什么要发成佛的心？因为成佛必须有一个环节，必须做到

叫普度众生。你不发普度众生的心是做不了佛。什么叫普渡众生？连动物都包括就这是一种大慈悲心，大悲周变，看到一切众生受苦，就像自己受苦，比如说这个有一次我开车在我们小区开车前面有只猫，不按喇叭还不走，后来我也这么开，我一看他突然跑了，跑了之后，我没看他跑哪去了。跑那里去，我知道他走了，他一跑，我是看不见了，但他在哪里，我不知道，我下来找找了一圈，就是在我车底下待着，就是我不敢开，我怕撞着他，就这种你有这种心理，这就说明你的大慈悲现在升起，它是个小生命，跟你没有关系，但是你怕撞着他，所以你要亲自看见他离开你的视线，他确保他不在你的车底下，他是没有分辨力，他看你车开的很慢，他就以为这是安全的，要有这种大慈悲心。更多内幕书刊加微信Mu555678每日更新

你想我们一生看多少人，你给多少人做过慈悲眼的布施，你会获得多少回向，回向给你。你用慈悲眼看他一眼说，这个人真好真舒服，看上去很舒服。他对你产生一种好感，这种好感可能对有的人来讲，他看完就过去了。但对有的人来讲，印象深刻，就这些善缘随时随地在我们生命中会冒出来，这是第三种发心。第四种忏悔，我们曾经伤害过很多人，我们有没有忏悔心？你说我伤害到他，我都不记得他是谁了，

我忏悔有啥用，有用，因为你忏悔多了，你就不会再伤害了，因为嗔恨心一生气就会伤害别人，不是语言上伤害，就是行为上伤害，就想骂他，当你不停的忏悔的时候，然后你慢慢你的这种嗔恨心会下降，然后嘴上就不会造口业了。

比如说我们按照一定的仪轨去放生，走向向到供养。那供养有很多舒适的做法，并不是说拿钱去做供养才是供养，有很多非常好的供养的方法，能让自己的内心变得非常的清静。这些都在让自己的智慧增长，你的心这样静下来，智慧就会增长。比如说当我们的第六意识的分别下降，第七末那识我执得下降。然后阿赖耶识所储存的信息就会往外冒，如果我们的恶业习气下降，那么我们的佛性智慧就会显现，很多你过去不能理解的，突然就理解了，就是过去你不能理解的概念，不能理解的智慧，突然一天想通了，这就是佛性刹那显现，只是我们感觉，我们不知道它是什么，怎么突然就懂了？突然就明白了，我好像我突然开窍了，这个突然开窍了，就站在那一刹那，你把我执放下来了，你不知道为什么？突然开窍的，实际上在这个过程中，你的分别的降低了，可能就在一刹那，你降低了分别，降低了我执，突然智慧显现，只是以前没有人告诉过你，这是怎么发生的。如果以后

你突然开窍了，你立马坐下来，观想我是怎么开窍的，刚才发生了什么？刚才我想到了什么？刚才什么东西没有发生，你一回想就知道了，刚才我的行动念发心是纯正的，是无私的。

更多内幕书刊加微信Mu555678每日更新

真理大道，即在眼前

增长福报的第二个境界供养，供养福报和智慧具足圆满的人。大家要明白供养的目的，你供养一个福报和智慧圆满的人，这个人并不需要你的供养，他不需要，因为他福报和智慧圆满具足，拥有一切，什么都有，他不需要你的东西。但是通过供养你会增长对他的信心，你对谁有信心，就会从谁那里获益。我们去对一个福报和智慧都比自己强的人，你去对他好，他就会加倍的对你好，一般具备这种境界和水平的人都是非常懂得感恩的人，否则他不会有今天，你对他好一分，他就会用十分的方式来回报你。所以你供养的越多，其实你获得的就越多。

春节的时候，我就怕学生给我发红包，因为他发完了我要成倍的返回去。过一个年亏了老多钱了，一般像这种水平的人，他不会欠你，他不会欠你的，这个世界当中，福报最圆满，智慧最圆满的人是谁？你供养他，你就会对他有信心，对吗？你就会从他中受益。其实供养佛法僧，供养不需要你拿到真的东西就给他，他不需要，他并不需要。所以供养最殊胜的不是用财务供养，而是用观想供养，观想，就你想象一下，你有很多鲜花送给他，最美丽的水果，你觉得哪个地方哪个州的水果最好想象一下，把它摘过来供养

给他，去想象你只要做这个动作，你就会增加对他的信心。当你对他产生信心的时候，当你有困难就会想到他，他就会加持你。他对你的加持就是增长你的信心，让你继续活下去的勇气具足，让你面对一切困难，不害怕不恐惧，精神性疾病的人，比如说像抑郁症这种疾病的人，这样观想供养佛，你的抑郁症就会变好，吃任何药都不如这个管用。所以我们现在要这种信仰，我们要知道它原理是什么。如果你不知道它的原理，我们就会着相，就会真的去买一些东西。其实一个非常有钱的人提了很多的贡品，如果内心不诚不真诚不崇敬，还不如一个什么都没有的人就坐在地方观想所产生的供养，获得佛福报大。因为这种信心的增长是无形的。

当然我们对其他人的供养，除了佛以外，身边任何一个智慧比你高，福报比你足的人，你都可以对他进行供养。当然我们要需要学会判断，这个人是不是真的值得我们去供养。我们很多老板做生意，我们去供养那些当官的，我们会给他过年的时候给他送礼品，买酒买名烟名酒买卡给到他，去年给了一万块，今年给了五千块，他生气了，去年给了两条烟，今年生意做的不好没给，他忌恨你。这种就属于福报智慧不具足，它属于妖魔鬼怪，你对他百日好，只要一天对

他不好，他就翻脸。是这种属于智慧不具足，没有智慧的人，你去供养这样的人，就相当于给妖魔鬼怪做生意，他一翻脸就无情，他就不认人。所以我们平时供养都供养错人了，这些都属于有漏的。通过这种方式，有可能获得一点的生意订单，但它都是有漏的。记住所谓有漏，就此刻获得同时在另外一刻让你失去它，同时缘起。只要你在此刻获得，那一刻同时缘起，在那个缘起出现之前中间如果你没把它断掉，那个缘起必然出现，不是一个月之后出现，就是一年以后出现，就是三年以后出现。除非你在它出现之前把它断掉，把这个习气断掉。

您能明白这个智慧，你就知道我怎么样把赚到手
的钱而不再流失，否则他还会丢失的。因为你这个习
气没有断，就是你跟妖魔做生意的习气没有断，你长
期跟着他做生意，早晚有一天他翻船了，你就翻船，
大家一定要记住，这就是自然规律。这就是宇宙铁律
，所以修行是修什么？是修习气，断习气，断烦恼，
人生有六大根本烦恼，贪嗔痴慢疑和不正见。这六大
根本烦恼，如果不去除恶业，因果不会断，我们就一
直处在轮回当中。如果现在获得了非常好的结果，通
过跟妖魔鬼怪做生意赚了钱了，但是现在还没有出事
，要懂得激烈勇退，要想一想，我这些钱是不已经够

了，我可能并不需要一百个亿，不需要十个亿，甚至不需要一个亿，一千万够了，转变不给妖魔鬼怪做生意了，给佛做生意，因为佛不翻脸，他永远不会翻脸。他慈悲的，他对任何人都慈悲，你今天骂他，转身他对你还慈悲，他不会因为你骂了他，他生气了，不会，因为他没有分别，他就认为你就是这个样子的，就像那个狗一样，狗看到佛像，照了佛像去撒个尿，不会给这个狗生气的，他就是这样子的，但是妖魔鬼怪就不一样了。所以每个人修福报是非常重要的。就是为什么有的真理摆在你面前，有的人经过了若干次的失败，仍然对真理无视，就跟我讲价值投资一样。我第一次看价值投资，我就认为这是真理。但是这一个方法对于很多中国的股民投资者来讲，从来无视，没有信心，增长不了信心，为什么？因为他都不愿意，他不信也不去理解，当然也没有愿意去学它，掌握它，当然也自然就不会践行，信解愿行这四个字非常重要。那为什么他就是不信？慧根不到，这人跟人之间会根上是有差别的。有的人一听你说，就马上悟到了。有的人他需要去践行才能悟到，这是有差别的。所以我们才需要八万四千法门，而不是用统一的方法。这就是佛说的第四个真相，每个人要消除苦和苦淫不同的人要用不同的方法。因为他的慧根不同，同种方法，他听不懂，不同的人，是不同的境界，他理解

的是不同的层次。就像金刚经，金刚经凡人读有凡人的理解境界，修行人有修行人的理解境界，菩萨有菩萨的境界，但是每个人从这个经中都能理解出他的圣意，都能做到一种解。当然解最高解属于圣解，就完全的理解，所有的含义，理解的完全具足。

更多文件请添加微信：jakenian



更多文件请添加微信：jakenian