

# 當和尚遇到鑽石 2

善用業力法則，創造富足人生

*Karmic Management*

*What Goes Around Comes Around*

*in Your Business and Your Life*

麥可·羅區格西\克莉絲蒂·麥娜麗喇嘛\胡瑞伯◎著

吳茵茵 ◎譯

橡樹林出版社

## 內容與作者簡介

### 內容簡介：

古老智慧+成功之道+成功故事=美夢成真

業力管理法則教你美夢成真之道，要做什麼夢，由你決定！

本書是《當和尚遇到鑽石》作者麥可·羅區格西最新力作！

《當和尚遇到鑽石》講的是紐約市史上最成功的一家公司的成功故事，現在《業力管理法則》將告訴你成功之道。

作者麥可·羅區格西與事業伙伴一起建立的安鼎國際鑽石公司，受到投資之神巴菲特的讚賞，在 2009 年 5 月宣佈以高價將安鼎國際鑽石公司加入巴菲特波克夏的事業體旗下…

### 作者簡介：

**麥可·羅區格西 (Geshe Michael Roach)**

是受具足戒的佛教比丘，他在位於印度的賽拉梅西藏寺院 (Sera Mey Tibetan Monastery) 學習了二十二年之後，成為第一位得到格西 (佛學博士) 學位的美國人。他從一九八一年開始教導佛法，也是研究梵文、西藏文和俄文的學者，翻譯作品等身。他運用西藏古老又先進的智慧，幫忙成立位於紐約市的安鼎國際鑽石公司，打造成年營業額一億美元的事業。他也是亞洲經典機構 (Asian Classics Institute) 的創辦人，此外，他也積極進行賽拉梅寺院的重建整修工作。著有全球商業暢銷書《當和尚遇到鑽石》。

**克莉絲蒂·麥娜麗喇嘛 (Lama Christie McNally)**

是宗教與哲學教授，也是西方資深女性上師之一。她在紐約大學得到學士學位，也在幾座西藏寺院接受訓練，是世界上最具創新的教育機構之一——鑽石山大學 (Diamond Mountain University) 的共同創辦人，著有《西藏禪修書》(The Tibetan Book of Meditation) 與《根本瑜珈經》(The Essential Yoga Sutra) (皆由雙日出版社出版)，以及許多學術譯作。她在全世界講授靈性修持與經商之道，極受聽眾的喜愛，一年當中聽她演講的商業人士成千上萬，遠至蒙古、中國，近至墨西哥、法國。

**胡瑞伯 (Rob Hou)**

生長於舊金山的華人家庭，得到紐約大學經濟與心理雙學位，替總部位於紐約和多倫多的加拿大帝國商業銀行 (CIBC) 建立「信用組合管理部門」。他利用新的電腦信用模型系統，讓這個部門大幅成長，目前管理兩百億美元以上的財務投資組合。

## 目 錄

成功，是必然的 .....	2
工廠、大學與銀行 .....	3
業管法則 1：事情行不通，不要繼續做 .....	6
業管法則 2：找出根本原因 .....	9
業管法則 3：認出業力事業夥伴 .....	13
業管法則 4：從自己開始 .....	18
業管法則 5：停止做決定 .....	27
業管法則 6：裝滿釘書針 .....	32
業管法則 7：讓問題成為成功推手 .....	35
業管法則 8：業力再投資 .....	40
別就此打住：業管更深入 .....	45
致謝 .....	48
延伸閱讀書單 .....	49
版權信息 .....	50

## 成功，是必然的

大家期待已久的《當和尚遇到鑽石 2：善用業力法則，創造富足人生》是《當和尚遇到鑽石》的續集。《當和尚遇到鑽石》是世界最熱門的商業書籍之一，翻譯成十五種語言以上，書中的道理被全世界幾百萬位讀者應用實踐。《當和尚遇到鑽石》敘述的是紐約市史上最成功的一家人的成功故事，而現在《當和尚遇到鑽石 2：善用業力法則，創造富足人生》將告訴你成功之道。本書所講的秘訣來自古老、卻又先進的智慧，以下人士都覺得非常受用：

※琳達·凱普蘭·薩勒 (Linda Kaplan Thaler) 打造了產值十億美元的廣告公司，所撰寫的商業書籍《善意的力量》(The Power of Nice) 暢銷熱門。她表示：「我們公司之所以成功，大部分要歸功於《當和尚遇到鑽石》所提到的信念：我們一心幫助他人成功，而在內心種下成功的種子，因而確保了自己的成功。」

※在伊拉克服務的美軍護士吉兒·墨菲 (Jill Murphy) 表示：「《當和尚遇到鑽石》闡釋的原則，我們單位應用得頗有心得，我真心相信這樣的模式能夠結束這場戰爭，以及未來的所有戰爭——我們發現尊重他人能夠大幅降低暴力衝突。」

※美國航空 (American Airlines) 飛行員威廉·麥可麥克 (William McMichael) 表示：「以前我在駕駛員座艙裡總是神經緊繃，讀了《當和尚遇到鑽石》，運用裡頭所說的道理，就不再對同事抱持成見；現在工作場所變得愉快許多。」

※榮獲奧斯卡提名的女星琳賽·克羅斯 (Lindsay Crouse) 說：「我買了這本書，去一家咖啡廳，從頭讀到尾……現在我在教授演戲技巧時，融合了這本書所說的東方古老智慧。我現在知道成就他人的事業，就是成就自己的事業。」

※美國「大聯資產管理公司」(Alliance Capital) 的副總裁班·葛米 (Ben Ghami) 發現：「《當和尚遇到鑽石》幫助我更清楚地認識到，對窮困人士慷慨佈施，是如何讓我在金融市場上獲得成功。」

※嘻哈運動先驅盧梭·賽門斯 (Russell Simmons) 個人身價高達三億兩千萬美元，他是運用《當和尚遇到鑽石》哲理的大師。他說：「我讓世界許多人富有。我藉著幫助他人賺錢而幫自己賺錢；我因為讓別人富有而使自己富有。」

※專業神學研究者暨倫敦皇家芭蕾舞團 (Royal Ballet) 的首席女舞者伊娃·娜坦雅 (Eva Natanya) 表示：「第一次閱讀《當和尚遇到鑽石》的感受，我讀了這本書之後，發現自己對於世界的看法從此轉變，知道自己對於世界到底如何運作有了空前的體會。我向其他舞者伸出援手，藉此幫助自己度過難關。」

※奔特力工程軟體系統公司 (Bentley Systems) 的石油產業主管巴尼·瓊斯 (Bamey Jones) 表示：「公司同仁以前總是不聽我的話或採用我的建議。一位朋友要我閱讀《當和尚遇到鑽石》，我遵照書上的建議，避免說長道短，結果周圍的人很明顯地開始受到我建議的影響。」

現在，請你親自看看業管法則如何在你身上發揮效用！

## 工廠、大學與銀行

老闆召集了十二個人，成立一個專案小組，任命你為專案經理。

任務：在半年之內把十萬份新產品銷售完畢——就從今天開始。

或是你的配偶要你負責廚房的改裝工作，期限一個月。

也許你才剛下定決心，要在下周一之前減重五磅。

那十萬份產品可能是書籍或披薩或線上軟體服務，是什麼並不重要；重點是有一個特定的專案或任務必須在一定期限內完成，而事情能否準時完工，將由你負責。

承認吧，生命是由一長串的工作組成的。我們需要一個把工作做好的方法，我們需要一個必能獲得成功的訣竅。我們當然希望事業飛黃騰達——這就是本書的主題。但是同時，我們也要做人成功：當個好人、真正快樂的人、身心健康的人。如果我們做得正確，也會同時幫助到周圍所有人，也就是全世界。

這本小書將教導你一個全新的方法來完成任務和計畫。你以前從沒聽過這種方法，但是很有效，屢試不爽，請試試看。你所要投入的，只是一個小時。我們相信一個想法若是正確，簡單幾句就能解釋清楚；至於要不要身體力行，就看你了。

我們會讓你瞭解業力管理的八大法則，證明在事業和生命這兩方面，的確是「做善得福，做惡得禍」。每項法則的一開始，我們都會引用古老智慧典籍的一句話。這些典籍是業力管理學的源頭，來自許多不同的地方，但是最終都流傳到西藏，一千年來幫助西藏建立無價的智慧文化。我們教導的是一個歷經千年考驗而依然存在的嶄新經商之道。

因此每個法則的一開始，你首先會看到這樣的一句至理名言。

以下是第六世紀的佛教大師月稱（Chandra K irti）所說的話：

古老智慧
所有事情的成功機率都是百分之百。 ——月稱大師，第六世紀

然後我們會解釋這句引言將如何幫助你及時把十萬份披薩賣出去，讓你成為公司的明星（或是成為你家的英雄，這有時候比較困難）。

我們認為闡明成功之道的書籍，應該由成功人士來撰寫，因此你不時會看到以下這樣的一個小框框，裡頭的真人真事是我們應用業管法則而達到目標的實例：

### 真人真事：克莉絲蒂喇嘛

我在紐約「亞洲經典機構」（Asian Classics Institute）學習時，第一天就練習業力管理學的八大法則。我的夢想是貢獻一己之力，建立一種新型的、能夠讓世界確實有所不同的大學；結果業管實現了我的夢想。

我們一開始完全沒有資金，而現在位於美國亞利桑那州南部山麓丘陵上的鑽石山大學（Diamond Mountain University），在占地一千英畝的美麗校園裡井井有條地運作著。我

們的學生來自世界五大洲，共有幾百位，校外課程也有成千上萬的各國學生修習過。管業原則的確讓我夢想成真，而跟我年紀相仿的人，大部分才正要從研究所畢業。

### 真人真事：胡瑞伯

我在業管原則方面的學習，跟克莉絲蒂喇嘛截然不同。我經商生涯的一開始，是在紐約市經營一家小餐館。有一天我發現人生跟外面世界嚴重脫節，於是毅然決定離開工作崗位一年，去其他國家見見世面。我去了中國、緬甸、泰國、孟加拉、印度、巴基斯坦和尼泊爾。

這趟旅程並不是原本期待的美好經驗。我不管走到哪里，都看到人們經歷各種痛苦：老、病、飢餓、窮困、戰爭。我明白就連像我這樣有足夠金錢到世界各地旅遊的人，都會逐漸衰老、邁向死亡。我明白如果沒有試著幫助較為不幸的人，最後，人生將無多大意義。

起先我甚至動了出家為僧的念頭，但是後來覺得要是進入一家大公司工作，也許能夠更接近商業界的大人物而幫助世界，於是在華爾街一家美國歷史最悠久的私人銀行找到工作（小布希的曾祖父曾在該銀行服務，是該銀行的合夥人）。

後來我進入加拿大帝國商業銀行（CIBC），幫助他們增設一個新部門，管理超過兩百億美元的投資組合。我在銀行業界的成就幾乎是靠直覺本能，是來自旅行世界的體悟：後來才知道自己使用的原則，正是業力管理學的道理。

### 真人真事：麥可格西

我的經歷介於克莉絲蒂喇嘛和胡瑞伯之間。我花了多年時間在藏傳佛教的寺院學習，當然把各式各樣的古老智慧典籍（也就是業力管理學源自的佛教典籍論釋）都讀遍了，但是從來沒有人和我們坐下來，教導我們如何把智慧實際應用在家裡和工作場所的日常工作和計劃上；我們照理是要自行找出方法的。對我而言，這是一個不斷摸索的過程，但是最後要怎麼做是很清楚的。身為安鼎國際鑽石公司（Andin International Diamonds）的創始人之一，我利用業管原則讓這家鑽石生產公司的年度銷售額從零竄升到一億美元。

最後，你會看到另一個框框，裡頭寫了一個明確的任務，你若是希望業管原則在你身上奏效，就得老實去做。我們可以告訴你成功之道，但是有沒有認真看待這些不起眼的「工作清單」，是你的責任。例子如下：

#### 你的工作清單：

◎不要只把這本書拿起來快速瀏覽一遍，心裡只是模模糊糊地想要成功。現在，在我們進入下一步之前，請先選定一件明確的任務或計劃，好做為業力原則的測試案例。如果奏效，這個案例就會成為你一輩子的業管朋友，然後你就可以繼續把業管原則應用在大大小小想要完成的每一件工作上。

◎首先，我們以「靜坐」做為開始。「靜坐」算是正式禪坐的暖身，我們稍後會談到禪坐。走出家門，去一個你認為輕鬆自在、可以坐在那裡獨自思考的地方。可能是附近公園裡的一張長凳、附近咖啡廳裡的一張桌子，或只是你喜歡沿著散步的某條道路。

◎攜帶一本口袋型小筆記本和一枝筆。內心平和寧靜，自問：在人生現階段，我真的想要完成的一個工作或計劃是什麼？我想在什麼期限內完成？要是這件事確實成功了，確切的情形會是什麼樣子？

在你投入業力管理學之前，要徹底想清楚上述問題。我們會教你美夢成真之道，也就是我們實現夢想的方式；但是要做什麼夢，由你來決定。

## 業管法則 1：事情行不通，不要繼續做

### 古老智慧

一切失敗來自錯誤的認識。  
——《六趣輪迴經》(The Wheel of Life)  
西元前五百年

### 一賭勝算

這部分，我們原本打算稱為「五萬年的失敗」。據估計，地球上所有組織的人類活動大約進行了五萬年。所謂有組織的活動，就是人們試著合作完成某項工作或計劃，比如從遠處拖來巨大石塊建造金字塔，或是創造與供應十萬份軟體。

無數大大小小的工作都是人類用手完成的。我們做過無數筆交易：你幫我移動那塊岩石，我就給你這根玉米。每一個行動都是為了「完成」某事。

但是全都失敗，沒有一件事情是成功的。

怎麼會這樣？金字塔明明還矗立著，軟體還在電腦上運作啊！

不過你再仔細瞧瞧。任何曾經參與創業計劃的人，都可以告訴你在新成立的創投事業當中，十個之中有九個在頭三年內便失敗或逐漸沒落。假設引自《六趣輪迴經》的那句話是正確的，就可以說，我們所有人對於如何把事情完成，幾乎都認識錯誤。

但還是有人成功啊！谷歌、微軟和沃瑪百貨該怎麼解釋？

啊哈，事情開始有趣了。這裡得先定義所謂的「成功」。你做某件事情「獲得成功」，這是什麼意思？我們會說你從事的工作或計劃如期進行，結果令你滿意，「因為」你「進行」的方式得當。這麼一來，我們就要談談「勝算」。

過去五萬年來，我們地球人是一個奇怪的族群。都過了這麼久了，我們還是不太清楚事情為何成功。

今天要出門上班時，車子會發動嗎？如果你對自己誠實（在業管法則 1，你「一定要對自己誠實」），就得回答：「我想會的。」因為你知道你不能回答：「我『知道』一定會的。」就算你昨晚熄掉引擎時，車子還是好好的，但是經驗告訴你，今早汽車能否正常運作，你並不能「斷言」。

因此我們一賭勝算。我們的一生就是一場機會遊戲。我今天去上班的路上，有死於車禍的可能性和機率。就算我安然無恙抵達工作場所，今天還是有被炒魷魚的可能性。而且今天在工作方面不管做了哪些決定，其中一些就是有可能行不通。

過去五萬年來，我們是一個可悲的族群。大型企業的成功，定義通常不是事情是否如你所願，而是你「隨機應變」的程度為何：事情「不」如預期進行時，我們能夠多麼快速地轉變方向。我們認為一個人若有智慧，就會知道事情不會「一直」如你所願，因為事情本來就是不斷變化，不管對誰都一樣。

重點是，五萬年的經驗證明了一點：我們依然不曉得如何心想事成（我們依然不知道「為什麼會」心想事成），因為要是知道的話，世上就不會有失敗這回事了。真正成



功的人少之又少，他們會告訴我們如何百戰百勝——但是就連「他們」也在一賭勝算。就連「他們」也不能確定早上車子會不會發動，或是確保他們下一個重大的商業抉擇，不會成為讓他們一敗塗地的主因。不管成功或失敗，我們所有人依然是在賭勝算，只能在心裡期待出現最好的結果。

### 一賭勝算的個人耗損

因此，我們每個行動都是在賭勝算。「就我所知」，現在採取這個行動，心想事成的可能性才會最大，但我心知肚明失敗的風險（失敗的可能性）也是存在的。

這是什麼樣的人生？我們談的不只是小事情，不是改裝廚房，也不是車子無法發動而上班遲到半小時。我們一生所做的種種決定，終究會判定我們是生或死。一輩子都在賭勝算，讓我們全部人都苦不堪言——面對人生一再出現的抉擇，心裡曉得不管做什麼決定，都「無法」預知事情會如何發展，知道自己只是在做「希望」會成功的事情，這時候內心是多麼煎熬啊！

試想（想像一下就好）這整個勝算遊戲要是完全沒有必要，會是什麼光景：之前陷入悲劇，後來脫離，然後心就自由了。世界上有多少百分比的痛苦與不幸（我們有多少百分比的思考時間）是浪費在擔心所做的事情「能」或「不能」奏效上？要是我們就是「確定」事情會成功，會是什麼情況呢？

事情確定成功，就是業力管理學的保證。

### 一賭勝算的社會代價

一個人跌跌撞撞地度過一生，單打獨鬥地一再做決定，不確定任何一項決定是否能帶來如意結果，就只能一賭勝算，這樣的確很辛苦。現在試想全世界六十億個個體「試著一起合作」，但是大家都不太確定該怎麼辦才好；也就是說，以下這句話，大家一天會互相說好幾百次：「要是你幫我做那件事，而我知道你不確定那件事會不會成功，那麼我就幫你做這件事做為回報，但這件事我也一樣不確定會不會成功。」總而言之，大家就是幫彼此安排人生的種種不如意。

不可思議的是，我們已經習慣在這片變幻無常的汪洋大海裡漂浮，只是默默接受，像騾子一樣痛苦地被軛頭束縛，步履艱難地往前跋涉。我們永遠活在不確定當中，直到死去那天才結束。對於這樣的變幻無常，我們只能「盡力」應付。

這是什麼樣的人生？古老的西藏典籍指出，有個辦法肯定能讓一個人不會逃出監獄，那就是他從來不知道自己活在監獄裡。我們的監獄，就是不確定所做的事情是否會成功。讓我們逃出監獄、重獲自由吧！

#### 你的工作清單：

◎之前在哪里「靜坐」，就繼續再多坐一會兒，或是換個地方讓心思更清明。

◎把口袋型小筆記本和筆拿出來，寫下這星期要完成的五件事情。在這五件事情旁邊，分別寫下能夠如願完成的機率：

*星期三之前寫完這一章。成功機率：70%。*

◎稍微思考這些機率、這種不確定性，帶給生活的壓力有多大。現在回到那五項，把所有機率改成「100%的勝算」。改完之後再坐一會兒，看看感覺有何不同。

## 真人真事：克莉絲蒂喇嘛

我在家鄉洛杉磯念了幾間優良的私立預備中學。我喜歡上學，課業和體育方面都表現不錯。對於要去紐約上大學，我興奮不已；到了紐約之後，也開心地咬下這顆「大蘋果」。四年後，我拿到學位，繼續進入研究所攻讀。我想成為教授，也許是英文文學教授，這是前途光明的事業。

後來我突然明白這條路是行不通的。我的意思是，學校照理是要幫我們做好準備面對人生——讓我們的人生更成功，當個更快樂的人。但我已經發現哪里不對勁了。有些人在學校表現出色，後來也功成名就，不過其他人在學校雖然也表現出色，出了社會後卻走下坡。有些人輟學而找到快樂，其他人輟學卻每況愈下。有沒有完成學業，似乎沒有造成太大的差別。

因此我在即將進入研究所就讀時，做出了大膽的決定，一個永遠都讓我高興的決定。我環遊世界——埃及、泰國、澳洲……，凡是你能得到的地方，我幾乎都去過，目的是想找到一條更好的路。

最後我抵達尼泊爾首都加德滿都，在山丘上的西藏小寺院研讀和修持佛法，這讓我認識業管法則，而業管法則是讓我們大學興辦成功的原因。

這則故事的涵義是，有時候你就是得承認正在做的事情行不通——儘管你長久以來都是這麼做，儘管你做起來得心應手，儘管大家還是繼續這麼做，雖然大家都明白這其實行不通。

有時候，我們只需要足夠的勇氣跳出巢穴。

## 業管法則 2：找出根本原因

古老智慧
有那樣的因緣，才有這件事情發生。 ——佛陀，西元前五百年

### 真正的原因

讓我們回顧一下之前的內容，簡單說就是：

*如果事情行不通，*

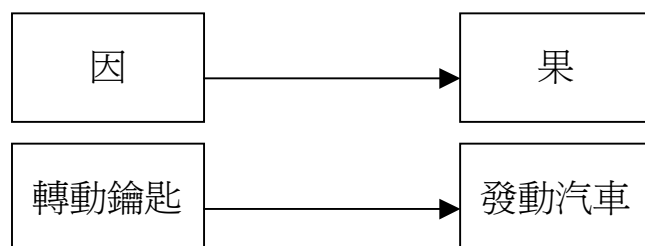
*你一試再試，*

*都還是行不通，*

*那麼行不通的事就不要繼續做。*

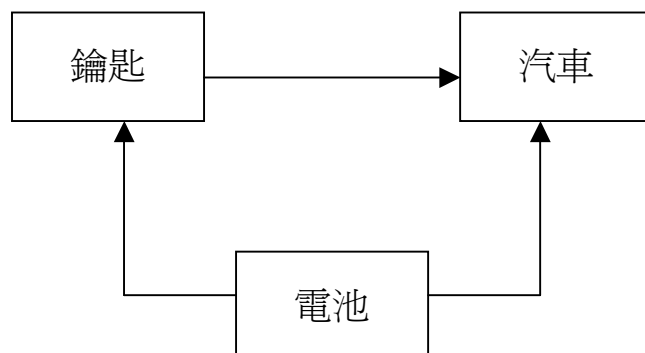
所以該怎麼辦才好？你早上出門，轉動汽車鑰匙，結果車子發動不了，這時你會怎麼做。碰到行不通的事情時也是這麼做——尋找各種原因背後的主因。以汽車為例，你要掀開車蓋，看看電池是否沒電。

因為人生就像一台車。佛陀只說一件事情要能發生，另一件事情一定得先發生，科學也證實了這點。



非常簡單，純粹兩個維度，我們往往是這麼看待事情的。我轉動鑰匙，一秒鐘過後，汽車發動。或者，我藉著轉動鑰匙讓汽車發動。鑰匙造成汽車啓動。

只不過鑰匙沒辦法發動車子時，我們會進一步承認第三個維度——算是在鑰匙和汽車的下面一層，也就是真正原因所在的地方。隱藏在車蓋下方的，是讓汽車發動的電池：



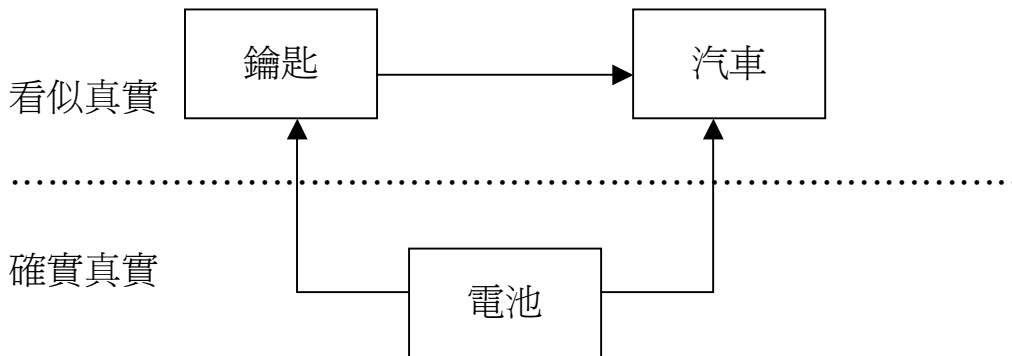
注意剛才提到了「真正原因」，這就是我們所謂的「根本原因」——你的鑰匙造成車子發動，但唯有電池正常運作，才能「造成」鑰匙發動汽車。

### 「看似真實」相對於「確實真實」

真正的差別在這裡。真正讓汽車發動的不是鑰匙，雖然看起來的確是如此，我們也絕對是這麼認為。

當然，「真正」讓汽車發動的是電池。

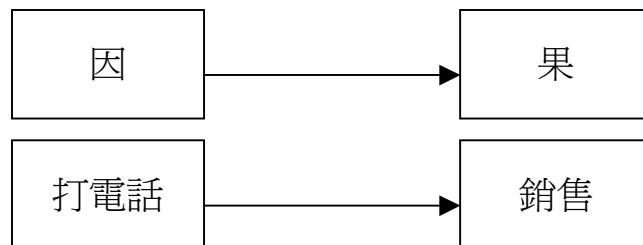
因此，你可以畫一條虛線，把汽車的例子分成兩個層次，一是「看似真實」（看起來像是真正的原因），二是「確實真實」（是真正的原因）：



這跟永遠不確定事情行不行得通，有什麼關係？讓我們回到十萬個——什麼來著？冰箱嗎？總之，是你的專案小組要運送和銷售完畢的產品，現在還有，噢，只剩五個月了。

你想知道這些冰箱要怎麼樣才「賣不掉」嗎？

那就是卡在兩個維度的思維裡，卡在「看似真實」的層次上。你開始打電話給顧客，因為大家都知道：



當你採用這種方式時，最後可能會瘋掉。為什麼？因為有時候打電話能帶來銷售，但有時候則不行。而且我們已經承諾不做行不通的事，因為這種事情不是「每一次」都行得通。太大的不確定性、太大的壓力、失敗的可能性，就像一再轉動鑰匙，但是引擎連「卡嗒」一聲都沒有。

找出根本原因，也就是業力；因為種什麼因，得什麼果。

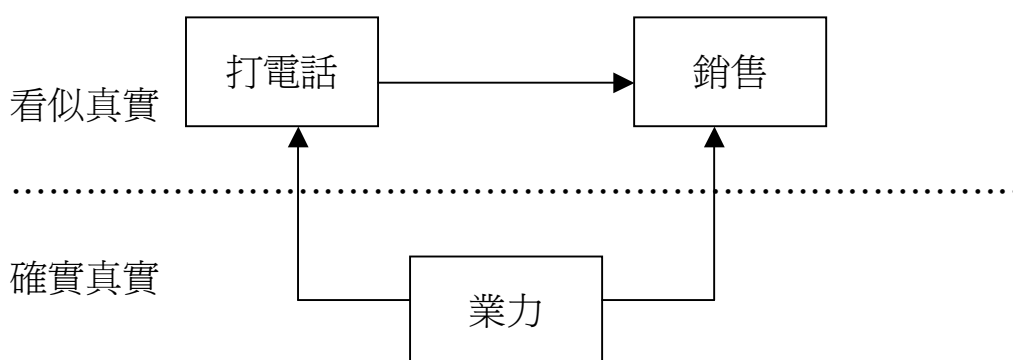
### 業力如何運作

我們得趕快說明業力是什麼，免得你開始想起所有聽過的錯誤解釋。「業」就是指你所做、所說、所想的任何事情。如果你覺得稱它為「我所做的一切」比較自在，就這

麼稱呼吧！

每一次我們決定做什麼、說什麼，或甚至只是想什麼時，都會在我們內心深處記錄下來，因為，嘿，當你決定那麼做時，你人可是在場的啊！心是一個極為靈敏的巨大硬碟，具有幾近無限的儲存空間，其中某個地方存放著你所做的「一切事情」的記錄。不管什麼時候，只要稍微有個起心動念，或做出什麼最微細的動作，都會在我們心裡種下一顆種子：它會啟動一股微小能量，有一天會「從內心發芽生長」，決定我們如何看待世界。

因此，現在我們可以畫出這樣的一幅圖：



如果一通電話讓你賣出物品，並不是打電話的關係；如果鑰匙發動汽車，並不是因為鑰匙。那只是「看似」真實，事情只是「看起來是」那樣。但是真實的、真正發生的，是電池發動了車子，因為有電池，才能讓鑰匙發動車子。同理，每一次你打電話賣出物品，都是業力「讓這通電話成真」，以及「讓這通電話賣出物品」。

業力是「確實真實」的層面：業力在一切之下，有如大地之母的泥土在周遭一切事物的下方，支撐著建築物，讓樹木生長。泥土是根本原因。現在，讓這個道理在你身上發揮作用。

### 真人真事：麥可格西

你可以說世界的三個重要事件，幫忙創造了適當的條件，讓安鼎國際鑽石公司大發利市。重大的社會轉變不是我們任何一個人可以預測的，更不可能是我們造成的……或者在當時「看似」如此。

首先，美國的女性湧入職場，數量驚人。在那之前，大部分的珠寶都是由男性買給女性的，因為賺錢的是男性。現在，上百萬的女性突然間擁有可以任意使用的收入，可以「衝動」買下輕型鑽戒，上班時當成裝飾品來佩戴——這種鑽戒是我們公司的特色。

第二，印度驟然成為切割鑽石的主要中心。在這之前，幾乎所有的鑽石都在紐約或阿姆斯特丹或以色列的特拉維夫市切割。忽然間，我們公司買得到價格範圍負擔得起的鑽石來製作輕型鑽戒，省下極大的成本，並且能提供顧客價格大幅降低但品質依然良好的產品。

最後，中國政府突然放寬該國商業投資的限制，讓我們可以把許多比較簡易的飾品樣式送到中國製造，讓位於紐約曼哈頓的生產設備專門製造高檔貨品。

有一天，我們全部坐在桌子旁，試著瞭解為何這三件事情在恰到好處的時候發生，讓我們大獲成功。有人說：「依我看，說美國的女性讓我們成功，倒是滿有道理的。畢

竟在紐約，安鼎一直讓女性擁有同等機會爭取經理和主管級工作，當上主管後，也得到跟男性主管同等的薪水。」

「還有印度那邊也是，」另一個人說：「我是說，如果你真的相信業力或類似的概念，就會覺得真的很奇妙。我們安鼎這家珠寶製造商，是真的敞開心胸雇用新移民的印度裔美國人。一開始是雇用孟買的奇祥，然後就出現印度那套作風——朋友啦、兄弟啦，表兄弟堂姐妹啦，一個拉一個。光是寶石部門，肯定就有二十位員工來自印度。」

「還有中國也是，」第三個人說：「我們之前和『華埠人力中心』合作，幫忙訓練新移民的華裔美國人製作珠寶的技巧，直到他們的英文能力趕上為止。」

上述三點幾乎可以說是讓我們成功的深層力量和根本原因，從我們腳底下汨汨冒出，改變世界的商業氣候，為我們帶來不可思議的收益。

#### 你的工作清單：

- ◎回到「靜坐」。現在你可能已經發現自己竟然開始享受這些獨處的安靜時刻。點一杯熱可可，把業管口袋型筆記本拿出來，放在桌子上。現在，瞪著一張空白頁面就好。
- ◎在心裡寫下這輩子最成功的三件事情，然後試著回想過去是否曾經幫助別人得到類似的成功，即便當時規模較小（因為心識田中的業力種子成熟時會比較大）。
- ◎也許熱可可送來之前，你會想到一個自我嘉勉的理由。也許對於成功銷售十萬份產品的真正原因，你會逐漸有新的想法。

## 業管法則 3：認出業力事業夥伴

### 古老智慧

業力定律一：

你想從人生得到什麼，  
首先就得為別人那麼做。

——宗喀巴（一三五七~一四一九）  
第一世達賴喇嘛的老師

### 回音的效應

如何讓業力事業在你身上發揮效用？

記得我們說過，業力是指我們做的任何事情：我們所做、所說、甚至所想的任何事情。但現在，我們要稍微澄清並補充：「任何我們『為其他人』所做的事情」，因為我們只能透過從別人身上彈回來的業力，來把業力種入自己的心識田裡，少有例外。這就是為什麼古老西藏典籍常把業力比做回音：你可以站在海洋邊緣，把嗓子喊破，還是沒有回音；最好找個洞穴，裡頭有很多石牆，這樣才能夠讓聲音回彈。也可以說，其他人就像古時候用來種植農作物的棍棒，我們用它來把業力種子推入我們的心識田中。

沒有其他人，就沒有種子種下土壤；沒有種子，就不會成功，因而又回到賭勝算的遊戲。我們「需要」其他人。

### 公平對待萬物的業力

業力的運作方式（亦即要怎麼收穫，先怎麼栽），其實是業管學的世界觀中最令人滿意的原則。我們內心深處「渴望」世界具有某種公平正義：事情如何進行「總得」有個道理；成功不只是隨機發生的，人生不只是樂透；利益別人者，應得好果報。

如果一報還一報是萬物的運作方式，那麼應該永遠如此。也就是說，不可能百分之五十八的成功人士是因為業力而成功，因為他們先助人成功，而剩下百分之四十二的人只是因為幸運才成功，這麼一來，又是在賭勝算，而我們玩勝算遊戲已經玩膩了。

現在應該暫停一下，提醒自己業管學的概念並不是空中樓閣，不是不切實際的慈善家的綺麗夢想，而是真實不虛、切合實際、腳踏實地的經商策略，能夠帶來顯著的財務報酬，而這樣的報酬一定會帶來個人的成就感和快樂感。你利益別人，然而不僅如此，你利益別人，是會得到報償的，這就是業管原則的運作方式。因此你利益他人的同時，也一直在幫助「他人」成功，這讓他們快樂，也讓你很有成就感，讓大家都快樂，每個人都快樂，每個人都成功。讓我們開始做吧！

### 業力事業夥伴

現在正式進入業管法則 3：認出你的業力事業夥伴。業力事業夥伴是業力管理學的

核心，他們即是「把你所付出的再回報給你」的人，是會把你的業力彈回到你身上的人。他們會把業力種子種入你的心裡，因此後來當業力以成功機會的樣態出現時，你會看到，但別人（沒有造善業的人）卻會錯過。

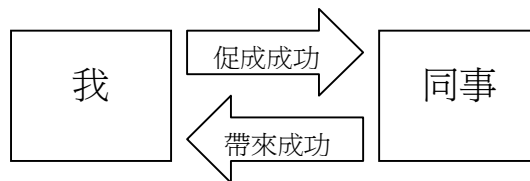
對於每一位業力事業夥伴，你都要做一件事：幫助他們成功。這點請銘記在心。你將集中所有力氣幫助這些人成功，然後你的事業就會成功（對於自己的事業，你不用擔心，甚至也不需想太多）。讓你所有的業力事業夥伴成功，於是十萬個（什麼來著？排球嗎？）就會在一周之內銷售完畢，讓你的公司賺取最高利潤。

所以，誰是你的業力事業夥伴呢？一共有四組，你需要讓他們全部人都成功。

### 1、同事

你的同事或職員是第一組業力事業夥伴。請記得，老闆派了十二個人到你的專案小組，以便銷售十萬份產品。也許你過去幾乎把這些人視為工具：雇員，是你「雇用」或使用以便完成工作的人。

不過來到業力管理學，事情就得有所轉變，你和周圍同事必須進入一種新的關係，你「必須」從你這邊送出業力，「送給」他們。你「必須」留意，好讓這件專案幫助「他們」成功。為了賣掉十萬份產品，就需要這樣的業力，而助人成功是種下這種種子的唯一方式，因為我們在尋找回音。



在運送和販售這十萬份產品的整個過程中，你必須讓專案小組的十二個成員都成為公司的英雄，讓他們更好、更有能力和更快樂。

### 2、顧客

一份工作或專案的目的，顯然是提供某人某樣物品或服務：這個某人可能是顧客，但在這裡也可以指上司或股東。你可能會認為替顧客服務並不是什麼了不起的概念：你早就知道了，要不然那十萬份披薩你以為是給誰吃的？

但我們說的不是這點。

如果你要業管原則在你身上發揮效用，就得百分之百迷戀以下這個想法：真正讓你的顧客「成功」。你銷售完十萬份產品時，你的主管在「她」上司的眼中將成為天才；投資的股東將因為這次的專案而獲得額外的利潤；同時你得想辦法讓顧客以更便宜的價錢買到每一份披薩，而且還要降低每一片披薩的膽固醇量。

好，你剛剛啟動了多少回音？

### 3、供應商

假設你認為你之前對「員工」的看法是不好的，請看看你如何對待供應商——肯定是單向關係：他們要給我最低價的高品質麵粉和蕃茄醬，隨叫隨到，一次送齊。他們如何辦到的，以及為了這麼辦到而採取什麼行動，是他們的問題，那是供應商分內的事。

在業管法則裡，這樣的想法也要徹底轉變。任何一項專案（幾乎是所有的成功或失



敗)，有很大一部分的業力來自我們待人的方式，尤其是讓專案成為可能的人——也許是為冰箱製造馬達的公司，或是幫我們家油漆廚房的承包商，或是熬夜替軟體寫最後程式碼的電腦怪胎。

你必須利益他們，你要關心他們，你得為他們留意，務必讓這項專案也為他們帶來成功。你幫我製造冰箱馬達，利潤夠多嗎？（啥？從來沒有人問我這種問題！）我幫你找到另一個案子：我鄰居的廚房也要油漆。你寫電腦程式一定要每九十分鐘休息一次、做些瑜珈伸展運動，如果沒辦法證明你有做到，我就扣你下星期的工資。

#### 4、世界

你的最後一種事業夥伴相當龐大，也就是外頭的整個世界。前三種夥伴都是離家近的，雖然他們通常是與你共事的人，但依然都是跟你很像的個體。也就是說，不管你做了什麼幫助他們，就已經算是在幫助自己了，因此回音不會那麼響亮，就像是往家裡的一個空櫥櫃吶喊一樣。

我們必須走到外頭，到更大的地方，遠離自己的地方，以得到響亮的業力回音。要在這個世界成功，就要採取讓世界成功的行動。我們的專案必須為世界做點事情。

請不要以為畫大餅、做大夢或對人友善，就等同於公司捐助一筆小善款給可靠的慈善機構！然而，爽快地開出一張一千美元的支票，捐贈給「聯合勸募協會」(United Way)，然後把這件事忘得一乾二淨，也從來沒有讓任何公司成功過。你要集中所有資源（你和整個團隊的所有才能和創意，以及專案經費中的一大部分），用來從事專案之外的另一個計劃——幫助努力完成類似事情且真正需要協助的人。

「如果」你幫助鄰居，讓「他們」的廚房裝修成功，或更好的是，如果你先和一個為鎮上貧窮家庭做免費廚房裝修的組織機構接洽，那麼你的廚房裝修計劃就會成功。如果你走到這一層樓的另一頭，幫助廣告團隊寄出他們的冬衣清倉大拍賣的廣告傳單，或更好的是，如果你的小組能夠說服管理階層製造額外的一萬件泳衣，然後捐給第三世界國家的一名企業家，幫助他成立自己的事業，那麼你們生產小組的十萬件泳衣，就一定會成功運送出去。

奇怪吧？忘掉你自己，為別人做事，一切就會如意順遂。但憑心而論，你不是本來就一直希望世界這麼運作嗎？

#### 真人真事：胡瑞伯

在加拿大帝國商銀，我們部門發展了最為成功先進、且前所未見的方法來分析銀行貸款的風險和收益性。現在回顧，我發現部門的成功是因為我建立了四種業力事業夥伴：

##### ◆同事

打從一開始，把同事視為業力事業夥伴就是我們銀行的公司文化。我依然記得第一次參加會議的情況。我們坐在會議室裡，加帝商銀權力最大且最資深的高層職員高霍克先生 (Mr. Goldhawk) 忙進忙出。雪白的頭髮梳得很有品味的他，以前曾是投資銀行的業務主任。他是我上司的上司的上司，因此跟他共處一室讓我有點緊張，也在納悶他為什麼那麼忙。

然後他來到我身邊詢問：「你想喝什麼飲料？我來幫你拿。」這句話就像個秘密武器，像顆炸彈在我腦中爆炸：為了成功，我們必須為人服務。

後來在紐約市的一個下雪的晚上，主管請我幫忙行政助理處理一件專案。助理沒有

完成大學學業，但是正在開展人生的新一階段，也開始組織家庭。

這件專案涉及一些複雜的計算演練，將會決定不同經濟方案的投資組合結果。我大可以下班回家，讓助理自行完成，但我留下來了。我們工作了整個晚上，隔天辦公室同仁來上班時，我們剛好完成。我完全沒想到要先行離開，因為那時我已開始瞭解業力管理學的運作方式：我們必須希望他人成功，程度就跟希望自己成功一樣。後來助理的確成功了，不管在銀行業務上或養兒育女上都是。幾年過後我回顧一番，發現自己能夠那麼快速地爬上企業晉升階梯，是因為我總是把幫助同事當成分內之事。

#### ◆顧客

你通常不會把公司的高階管理階層視為你的顧客，也不會認為他們是地位同等的工作夥伴，但我們銀行正是如此。

我們新部門的成立，是為提供情報給我們組織的資深委員會，讓他們知道銀行處理兩百億美元企業貸款的細節。關鍵在於，雖然這些人是我們的頂層上司，但我們儘量把他們視為業力事業夥伴：也就是說，我們知道必須讓他們成功。

我們提供給他們的報告相當精確，而且遙遙領先市場的分析，不久之後，所有高層主管都明白這樣的資訊能夠幫助本銀行的其他許多部門。

於是我們每周固定製作報告，提供給整個機構的所有投資銀行業者和交易締結者參考；上司和銀行成為我們的顧客，也是我們的業力事業夥伴——我們的確讓他們成功。

#### ◆供應商

我們其實有兩種不同的供應商。一是提供我們信用分析資料與即時市場資料的主要軟體廠商；二是投資銀行業者，他們每年延續數百億的貸款，而把大筆金錢投入我們的投資組合。

我們廠商發展了一個新方式，能夠分析並整合各家公司的概況，所以一家公司如果即將拖欠貸款，我們能夠早在同行發現之前就預測出來。但由於技術新穎，軟體故障的次數頗多，使得有數百個小時的工作時間浪費在維修上。

但同樣的，我們明白他們是我們的業力事業夥伴，我們也要讓他們成功，因此我們繼續支援他們，投注大量時間讓他們的軟體運作正確。最後他們的確獲得成功，改變了整個業界對於信用風險的看法，軟體也被銀行業最大的信用分析機構購買下來。

我們和投資銀行業者的關係比較複雜。我們的工作是保護銀行和股東免于安隆（Enron）、通用汽車（General Motors）或雷曼兄弟控股公司（Lehman Brothers）等金融風暴的傷害，不過投資銀行業者的目標只是得到炒得最熱、金額最大的交易。

我們努力找到一個解決之道，讓我們銀行和投資銀行業者雙方皆成功，而非一賺一虧。我們訓練銀行業者使用一項新產品——信用衍生性商品，使得借貸雙方都能夠得到保障。龐大的安隆企業破產時（我們部門早已預測且警告商銀了），這項措施讓加帝商銀免於損失幾千萬美金。

#### ◆世界

幫助公司的同事、顧客和供應商是一回事，業管法則表示，為了成功，我們也得踏出公司，儘量幫助整個世界成功。

我當時就知道我必須找機會服務更大的群眾。我非常幸運，得到社區中心的董事長一職，該中心面積一百英畝，原本是成立聯合國兒童基金會的墨利斯·培特（Maurice Pate）的宅邸。他奉獻自己的生命幫助全世界的小孩，最後拒絕接受諾貝爾和平獎的提名，認為光榮應歸聯合國兒童基金會所有，我從他身上得到很大的啟發。

經年下來，本中心為世界大眾提供教育課程、舉辦全球和平活動。我發現愈是貢獻

自己及承擔社區中心的責任，工作時就愈快樂，事業也變得更加如意順遂。

我開始練習瑜珈，當我的同事看起來愈來愈老、服用藥物以應付生命的各種壓力之時，我卻覺得愈來愈年輕快樂。雖然社區服務讓我更沒有時間實現所有的度假美夢，然而，把所有空閒時間奉獻給社區中心，讓這位最大的業力事業夥伴（世界）成功，我得到的回饋是更健康、快樂、平衡的人生。

在這四則跟業力事業夥伴有關的成功故事裡，有一個共同主題——無所求地幫助他人成功。

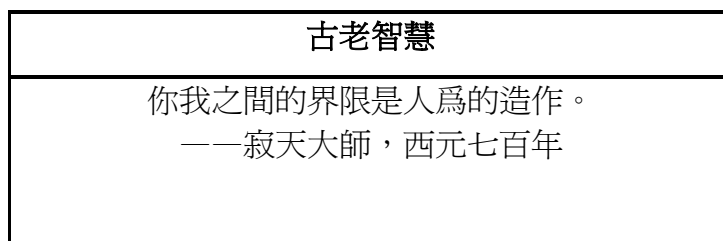
#### **你的工作清單：**

◎接下來要做什麼，你應該很清楚了：又是跟自己去咖啡廳的時候了。把業管口袋型筆記本拿出來，在四張頁面的頂端，分別寫下四組業力事業夥伴的名稱：同事、顧客、供應商、世界。

◎接下來，當然是在每一組項下寫上一個人的名字——你爲了創造回音所需要的那個人；你從事業管計劃時，將助其成功的那個人。

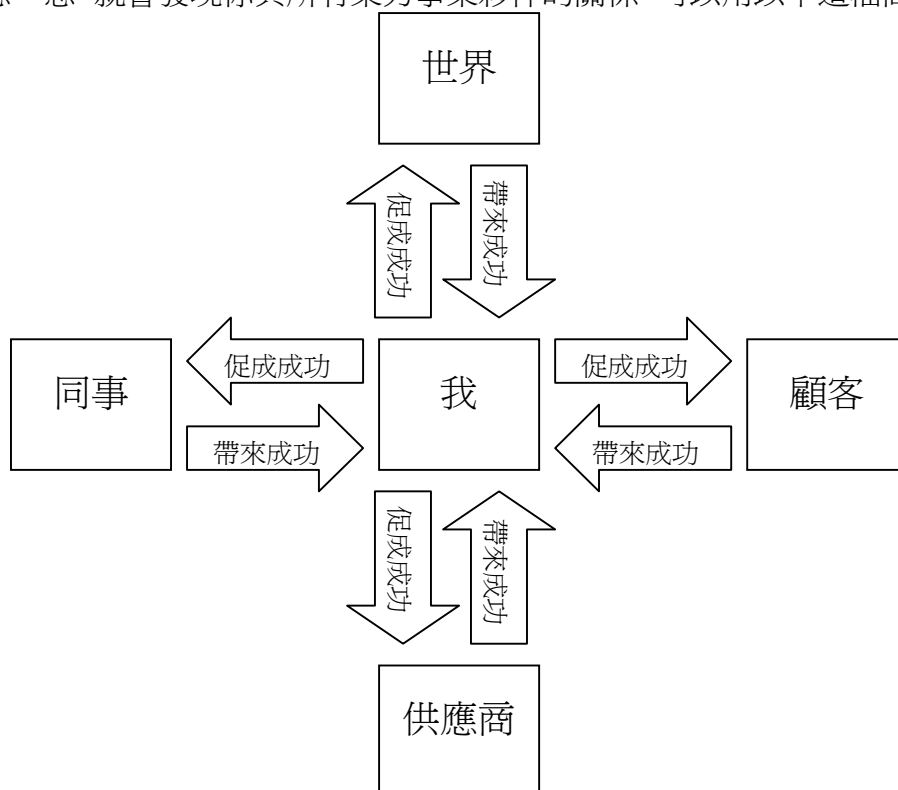
◎在名字後方，清楚描述你幫了他之後，他會得到什麼樣的成功。也許不是什麼豐功偉業，但是非常明確。

## 業管法則 4：從自己開始



### 溫馨的業力巢穴

你想一想，就會發現你與所有業力事業夥伴的關係，可以用以下這幅簡圖清楚表示：



我在中間，四組人在四周。爲了完成我的專案，爲了讓我們公司的有線電視增加十萬個訂戶，其實我需要「停止」把焦點放在「我的」專案上，開始把焦點放在如何讓業力事業夥伴成功，然後我自然就會成功。西藏農民總是說：「種玉米的人，自然會得到乾草。」意思是，你每次種玉米時，就讓玉米桿之間的草自然生長，這是免費的，而且讓你養的全部犛牛整個冬天都有食物吃。

因此，業管經理如果做得正確，就會坐在這個溫馨的業力巢穴裡往四個方向送出成功，然後沐浴在傳回來的回音裡。

### 中間的我

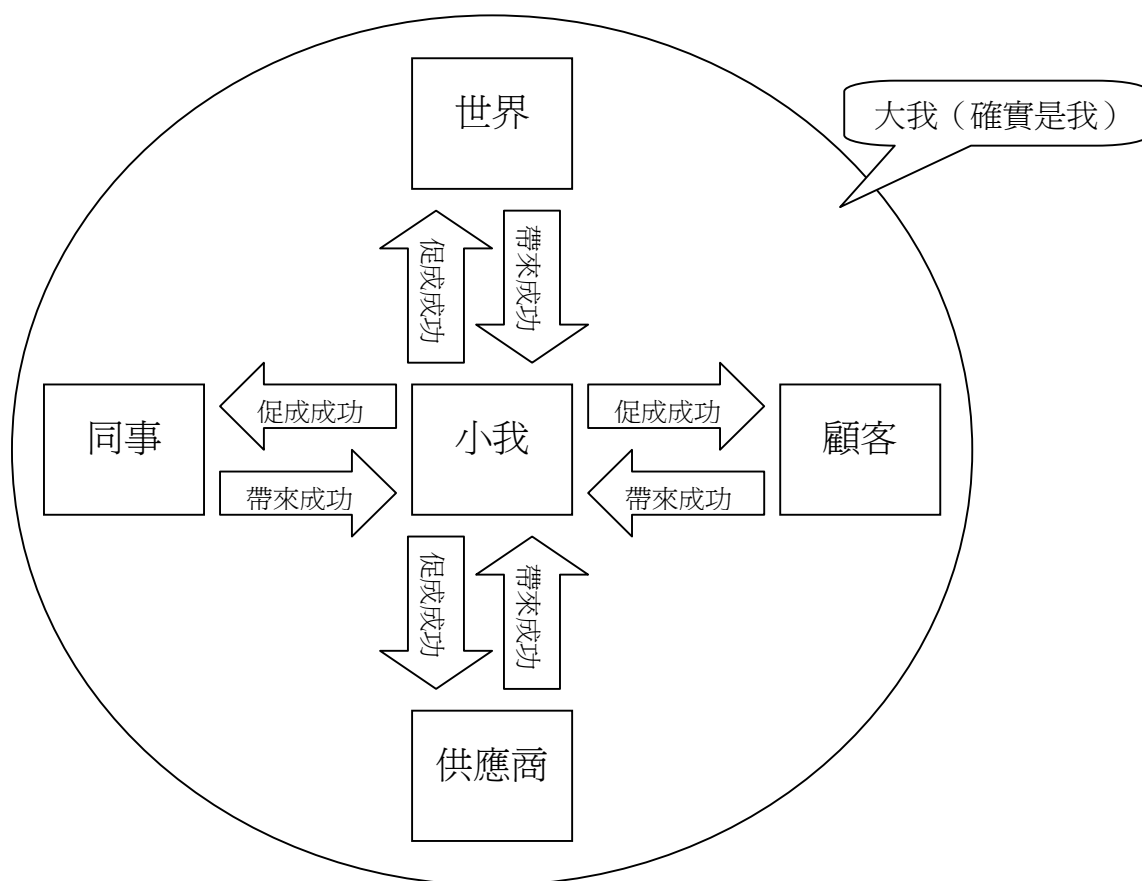
爲了讓業管原則發揮神奇力量，我們必須注重業力溫馨巢穴中央的小「我」。你立刻發現一切都得從你這邊開始。如果我不發出嗶聲，就不會有回音彈回來。在業力管理學裡，所有成功都始於自己。你要率先行動，要單方面地開始讓業力事業夥伴成功——由你這邊踏出第一步。

但還有一點也絕對至關重要。再看一下中間的那個小我，其周圍有一個圓圈，一條界定我的範圍的界線——「我」從這裡停止，「你」從那裡開始。

在非常粗糙的層次上，這條線就是我們的皮膚邊緣：這個皮囊裡頭的一切都是我，外頭的一切都是其他東西或別人。不過，一般的「我」當然是稍微比這個還大。婦女有了孩子之後，她的這條線會擴大而把嬰兒囊括在內。超市停車場的一台車子被刮傷了，我們不會過度在意，除非那是「我的」汽車。

因此是什麼決定線條延伸到哪里？可以說，「我」延伸到任何我有強烈情感的人、事、物上。如果你傷害這個範圍之內的人、事、物（戳刺我的皮膚、推擠我的小孩、刮傷我的汽車），就是在傷害「我」；如果你幫助這個範圍之內的人、事、物（幫我按摩、誇讚我的小孩、修理我的汽車），就是在幫助我。

於是你可以發現，以這樣的角度來看，你的業力事業夥伴「就是」你。如果他們失敗，你就失敗；如果他們成功，你就成功。現在要畫出新的「我」：



你看，我們又融入「看似真實」和「確實真實」的概念。活到現在，我看似是與同事、顧客和供應商分開的，跟更大的世界也是有分別的。他們的問題，我能放下；他們是否成功，我沒辦法特別注意，因爲對我其實沒有直接或重大的影響。

但現在請重新思考。如果業力是真實的——如果發生在我身上的任何一件事，都是

來自我曾為別人做的事情的回音，那麼你「就是」我。請不要把這當成空中樓閣、世界大同的哲理！我們是在講真正的數字，真正的事業。「真實」的我是大我，包含周圍所有人的我。請習慣這點。「他人跟我是分開有別的」這個障礙一旦突破，就比較容易用心讓別人成功。

## 關於競爭

看一下圖表裡寫著「世界」的那個圓圈。那個圓圈也只是一條線，現在我們知道那可能是一條混淆視聽的線。對於沒聽過業管法則的人（對於人生依然在賭勝算的人）來說，看到的世界自然是他們碰到的情況，而非他們創造出來的情况。

公司聘請了一位聰明開朗的新主管，請我訓練他從事我的工作——突然間，我覺得自己在公司地位不保。海外某個國家的工廠開始大量製造我們公司花費龐大成本生產的微波爐——突然間，我覺得我的工作或我的公司或甚至我的國家受到了威脅。

你錯了，而且錯得離譜！你得穿透看似真實的原因，找出確實真實的原因。業力所闡明的是，發生在我身上的所有事情皆來自「我」，因此我可以讓任何想要的事情發生，但首先要為另一個人這麼做。

業力的道理應用在競爭上，不管是跟隔壁的辦公室競爭，或是跟地球另外一端的公司競爭，又是什麼意思呢？請系好安全帶，我們即將炸毀你內心深處已經定型且有五萬年歷史的制約反應。

當公司請你訓練年輕的新主管時，請用盡全心去做，盡力把他變成頂尖一流的企業超級明星。海外產品推出而擊敗你的產品時，請自己去買一個回來，同時呼籲所有認識的人都去買一個，因此所有的外國員工可以開始享受跟你同樣的舒適生活水準。

「我為什麼要那麼做？」你怒氣衝衝地問。因為你得那麼做，別無選擇。你「必須」讓他人成功，即便是你的競爭對手。你知道接下來會發生什麼事嗎？所有的業力都會彈回到你身上而「炸開市場」。

你的小徒弟表現得太優異，使得上級做出了你之前擔心的事：給他你的工作。他們非常佩服你處理這件事情的方式，結果創造了一個新的副總裁職位，讓你直接升職。

突然間，你的辦公桌上放著一大筆訂單（其實是你見過最大的一筆訂單），因為某國政府要買「你們」公司的微波爐，要在他們國家的每座火車站的廚房裡各放一台。

這就是世界的真正運作方式，我們講的是「確實真實」的層面，我們講的是唯一確定的成功之道。放棄「我」與「你」的對立，放棄「我們」與「他們」的對立，為每個人創造贏面。

最後一個要點是，當你確實放下界線，為大家的成功而努力時，你生平第一次與統理宇宙的法則和諧共事，第一次與創造萬物的力量之流同步進行，這時你自然會開始感受到深層的平靜與滿足。

難道世界上的一個國家理當興盛繁榮，而其他所有國家窮困潦倒都是活該？事情註定要這個樣子嗎？

## 母親的責任

再看一眼那幅圖，還有最後一個重點你必須明白。你的夥伴就是你——沒錯，現在我瞭解了。但「你」也是「你的夥伴」。這是什麼意思？

一切都由你發起：你採取行動，然後整台機器就開始運轉。如果你不行動，或者行動得不是很有效率，那麼其餘的人就得受苦了。「爲了世界的利益著想」，你隨時都要盡你所能地工作；我們「需要」你。

現在要反方向思維。你不只是在爲自己工作，業管經理是整天爲大家服務的。你就像個母親，有四個兒子要照顧，要幫他們準備食物、穿戴衣服，讓他們成爲好人。你要隨時保持在最佳狀況，因爲很多人都依賴你。我們需要媽媽健康無恙，更重要的是，我們需要媽媽「心思清明」。

爲什麼？因爲業管的世界觀就像上了油的豬一般滑溜。你一疲累或分心，你一感冒或早餐時跟另一半吵架，所有這些業管道理就會飛出窗戶，你會納悶到底是什麼讓你覺得把自己的工作白白送給別人是好事？

簡言之，我們要維持你的身心和情緒上的健康——你得維持自己的健康，否則五萬年歷史的文化訓練巨浪威脅到你幼嫩的業管世界觀時，你會招架不住。我們要你隨時都「心靈清澈明淨」，否則你心情一低落，又會成爲勝算遊戲的奴隸。

因此，現在你要認真投入「讓心思清明的七點計劃」。

## 七點計畫

### 1、練習瑜珈

我們三位的共通點是長期以來固定練習瑜珈。瑜珈經過數千年來的設計，能夠對體內心念所遊走的精微氣脈造成最大的影響。這表示如果你瑜珈練得正確，就會確實開始思考得更清楚，就更有能力把業管做得成功。兩千萬的美國人已經在練瑜珈了，因爲他們體會到瑜珈對工作表現有多大的助益。

練瑜珈最困難的就是第一次要去上課的時候，接下來自然會水到渠成。瑜珈有許多不同的種類，幸好幾乎都是來自良好真實的基礎，將會帶來你想要的結果。大方地嘗試幾間不同的瑜珈教室，然後再選定一家。找一個容易到達的地方，選擇適合你的瑜珈類型。以下是我們整理出來坊間教授的幾種瑜珈系統：

#### ●阿斯坦加瑜珈 (A shtanga)

力量、結構、傳統

(也稱爲八支串聯瑜珈 (vinyasa)，麥索練習 (M yso re)，史文森動瑜珈 (Sw enson F low)，有時候也稱爲強力瑜珈 (pow er yoga))

#### ●艾因嘉瑜珈 (Iyengar)

正位、技巧、瞭解身體

#### ●哈達瑜珈 (H atha)

緩和、伸展，從這裡開始不錯

#### ●希瓦難陀瑜珈 (Shivananda)

傳統、靈性，練一輩子的瑜珈

#### ●熱瑜珈 (B ikram)

加熱的房間、精確的流程、專業

#### ●阿努薩拉瑜珈 (A nusara)

從調心開始、有效、細節取向

#### ●吉瓦木克堤瑜珈 (Jivam uk ti)

靈性、有效、帶來啓發

- 芙芮絲特瑜珈 (Forrest)  
陰性能量、力量、自信
- 法友瑜珈 (Dham a M ittra)  
宗師瑜珈、靈性、深層
- 西藏心瑜珈 (Tibetan Heart Y oga)  
瑜珈的業力管理、古老、智慧
- 靜瑜珈 (Restorative)  
適合有舊疾的人
- 雙人伸展瑜珈 (A croY oga)  
與同伴一起練的瑜珈、有趣、健康
- 產前瑜珈 (Pre-N atal)  
讓生產與產後複元更為容易、健康、安全

## 2、開始禪坐

我們三位長期以來皆有非常固定的禪坐練習。我們會說禪坐的影響最大，你會更加沈穩、思考犀利、看到機會、破解問題。

幾乎所有熱門的瑜珈類型都來自同樣真實的根源，但有時候很難找到真正專業的禪修訓練。你可以在當地的瑜珈教室或佛法中心學到基本技巧，比如數息、觀呼吸、平靜地觀照念頭的來去。請不要以為你得相信任何一種哲思教理，才能夠開始練習瑜珈和禪坐。利用瑜珈和禪坐來達到我們這裡講的業管目標，如果人生後來出現轉變，讓你想要更深入地探索，也是由你作主。

禪修老師的工夫有多麼深厚，很難判斷，但至少可以說，如果他們的禪修法門是有用的，他們會是沈靜、仁慈、頭腦清楚的，因此請尋找這樣的禪修老師；同樣的，可以大方地先到處看看。如果到某個階段，你覺得真的想認真練習打坐（這會讓你在人生和事業兩方面都更有能力和清明），我們推薦亞洲經典機構的課程，以及本書最後一章推薦閱讀的書籍。

## 3、遵循個人的倫理守則

我們每日與他人的應對有多麼符合倫理道德，是決定我們如何思維（隨時隨地的起心動念）的一個非常特別的業力。同樣的，不見得要遵循特定靈修傳統的規定——這是你的事。但是不管你選擇遵守哪種個人倫理守則，都應包含以下四種或五種要點：

- 保護生命。  
當然不要對其他人或其他生物造成肉體傷害，甚至也儘量避免具傷害性的言語或念頭。
- 尊重他人的物品。  
永遠不要偷東西，或做出近似偷竊的行為：上班時不打私人電話、不在帳單或稅務上動手腳。
- 尊重他人的關係。  
永遠不做出會威脅到夫妻或伴侶之間具有承諾的關係。
- 誠實。  
不要說謊。說謊的意思是你知道不是真實的事情，卻讓別人誤以為真。

許多靈修傳統會加上第五個要點，也就是小心不要陷入酒精或毒品濫用的狀況。簡言之，酒飲和毒品不僅浪費金錢和時間，而且終究會毀滅任何心思清明和成功人生的



希望。

#### 4、不斷學習

書籍的發明是很美妙的一件事。我們習慣於只聽同代人說什麼，現在只要你願意，就可以去書店花掉一、兩個小時的薪資，把過去兩千五百年來的所有偉大心靈帶回家，然後撥出下午時光沈浸在其中。

某些書籍歷久不衰是有原因的，它們講的道理可以讓你的的人生更加順遂圓滿；至於最精彩的部分，是業力管理學所根據的那些先進的古老智慧——現在首次即將普及大眾的智慧。我們同樣在本書最後為你列出書單。

永不停止地學——什麼都學，可能是新的電腦程式，或是外國語言的幾句話，或是不同國家的烹飪風格。學習新事物能保持心的年輕、清明、銳利。

#### 5、服務

每天沒有刻意為別人至少做一件好事，人生就不會圓滿。學習了業管原則，你這部分當然沒有問題。請繼續努力。你會發現沒有什麼事情比幫助他人帶來更大的滿足感，你付出愈多時間，就會得到愈多時間，完成的事情也會更多，這就是業力。

#### 6、善巧地進食

啥？要怎麼善巧地進食？吃東西需要多高的技巧？

很高。

我們住在富饒國家的人，從小就被訓練吃得沒營養又過量，這讓我們慢了下來，讓整個文明慢了下來，讓我們既疲累又心思魯鈍。我們需要很大的智慧才有辦法對抗潮流，重新訓練自己如何飲食。

至於飲食過量的問題，如果你七點計劃的其餘要點都進行得不錯，就不需要做出英雄般的努力來節制飲食。瑜珈調伏體內的氣脈，這些體內通道也負責掌管你想吃多少食物的渴望。維持兩、三個星期的瑜珈練習，即便是非常基本的也好，一周只要一、兩次就可以，你會突然發現自己就是不再想吃一大堆的食物了。

繼續進行七點計劃，過了一陣子之後，你會自動發現讓你感覺健康和清明的食物愈來愈有吸引力：新鮮的蔬果，以及脂肪和碳水化合物低的高蛋白食物。

同樣的，這不是什麼新世紀的飲食主張。你加班時靠甜食和咖啡提神，前幾年的確不會有什麼大問題，但是後來這種習慣就會開始找你算帳——你的身體會虛胖鬆弛，你的心也跟著軟弱無力，然後具有突破性的想法（比如讓競爭對手成功是讓自己成功的策略）就會讓你嗤之以鼻。

關於食物還有最後一點——現在能做多少就算多少，但請保證在想法上要努力朝這個方向前進。如果你真的希望擁有清澈澄明的心智，就需要有清澈澄明的良知，比如遵守之前提到的個人倫理守則，這表示我們得開始避免混有許多惡業的食物。所有肉製品的生產過程，都造成無數毫無自衛能力的生物巨大的痛苦和煎熬，而且是每天都在發生。當然，不管我們怎麼辯解，我們都明白動物感受痛苦和喜悅的程度，跟人類一模一樣——這就是為什麼我們寵愛家裡的狗，懷抱家裡的小貓。

請以自己的速度，逐漸斷絕肉食。跟素食朋友談一談，得知如何明智地運用植物蛋白質取代肉類蛋白質。我們可以從個人經驗跟你說，你吃素之後，會變得更強壯（肌肉張力變得更好）、更苗條、更敏銳、更靈巧和更快樂。

## 7、休息和放鬆

如果飲食是個技巧，那麼休息就是個藝術。真正知道怎麼好好休息的人，實在太少了。但你的業管要做得好，就需要正常健全的精神機能、休息充足的精神機能。

睡眠要充足，這端視你的個人需要而定，每個人都不同。由於我們大多數人都得定時起床上班，這通常表示需要準時睡覺；也就是說，醒著的時間要明智運用，才能夠如期睡覺。獲得更多時間好準時睡覺的一個好方法，就是簡化生活。

你可以先從非常浪費時間的事情開始，比如看電視和上網，這通常是指閱讀不必要的電子郵件，而報章雜誌也是有罪的一方。你不見得要知道總統今天早餐吃了什麼，或是你伯父對他的孫子有什麼看法。所有這些資訊和多餘的刺激，都會讓你的心神負擔過重而難以放鬆與入眠。如果晚上多出幾分鐘，別去瀏覽網路，到外頭走走，看看樹木，欣賞星星，或者在屋內走走，順便把過去半年來沒有用到的物品丟掉。這些東西都會佔據你心裡的空間，讓它阻塞而無法放鬆。

看看你有沒有辦法坐下來，靜靜地跟自己相處十分鐘，默默地思考生命和世界的美好良善。學習放鬆，讓自己休息。我們所有人都需要神清氣爽、頭腦清明的你。

### 真人真事：克莉絲蒂喇嘛

許許多多的人促成鑽石山大學的成功，但我要很得意地說，我認為我們成功的基石是「下午一點的政策」，而說服大家這麼做的人是我。

在鑽石山大學的任何一天，課程或教學性活動都不可以在下午一點之前進行。我們鼓勵學生（以及教職員）把早上的時光投注於個人的發展，也就是練習業管的七點計劃。

學生起床時，一般會享用一杯花草茶，然後以禪坐作為一天的開始。禪坐可以十五分鐘，也可以一個小時以上，看他們在禪坐方面的經驗多麼豐富。

大部分學生都有學過數種不同的禪坐技巧，這能保持禪坐的新鮮有趣。他們可能練習以解決為目的的禪坐，試著瞭解朋友這周為何生他們的氣；或是練習觀禪，觀照禪坐會碰到的八個典型障礙，把體會銘記在心；或是練習止禪，把注意力放在胸口的一個靜默點上。

接下來就要起身練習瑜伽。順道一提，我們發現和一位伴侶或朋友練瑜伽比較容易：其中一位想偷懶時，另一位會說服他。團體練習也很有趣，鑽石山大學的學生可以選擇早上跟大家共修或練瑜伽。

我們不強迫學生練特定一種瑜伽，每個人都不一樣。有那麼多不同類型的瑜伽存在，就是因為每個人適合的不同。

我們也不會規定瑜伽要練多久，這也是依每個人的程度而不同。但我們會特別叮嚀你的禪坐和瑜伽練習必須固定：每天練習十五到三十分鐘，會比一日勇猛精進，爾後休息三日來得好。

瑜伽練完之後（瑜伽和禪坐最好是空腹練習），大家會進食當天的第一餐。同樣的，我們不規定任何特殊飲食（每個人的身體都不同），但有些食物顯然是讓每個人幾乎都覺得很棒。一是現榨果汁：買一小台電動柳橙榨汁機，養成每天早上現榨四顆柳橙分量的習慣。一周之後，你就能體會來自新鮮水果的生命力，有如巧克力那般甜美，讓你的身體充滿了從小就沒有的精力。

開始戒掉咖啡，然後是有咖啡因的茶類。開始用杏仁奶的純蛋白質取代牛奶的脂

肪，漸漸的，你也可以現做杏仁奶。可以在杏仁奶內加一些早餐穀片，但請養成檢查穀片包裝盒上營養標示的習慣，避免糖分過高的穀片。

早餐之後，學生一般會自習。我們鼓勵採用西藏的傳統學習方式。這時還不能用電腦，因為（我們之前提過了嗎？）你整個早上都要努力維持禁語和心智的沈靜。

好，所謂的西藏方式，是你首先把要讀的書拿出來，花幾分鐘瀏覽目錄，比如前五章的章名。然後閉上眼睛，看看是否在心裡對自己重復這五章的章節名稱。大約一周之後，你就可以按照順序快速背誦所有章節的名稱，這表示你自然而然對於整本書的全局有了個概觀。

這樣的概觀就在你的腦袋裡，你可以隨時隨地拿出來思考反芻——不管是在前往上班的途中，或是吃午餐時，或在某個地方等候時。

然後開始閱讀今天要讀的部分，結束時思考這部分如何融入整個大局，以及可以怎麼應用在今日的生活中。

之後，學生可能會花一、兩小時的時間從事教導或助人計劃。幾乎每一位鑽石山大學的學生都參與這樣的計劃，這也是完全自願的。鑽石山大學的課程甚至是不收費的。

你得想讓自己成功：沒有人可以幫你做這部分。

好，如果你不是全職學生，你可能早在下午一點之前就得去工作，但你瞭解這個原則——你會按自己的行程表調整七點計劃。我真正要你從這裡認識到的，只是擁有清明的心感覺是多麼美妙。我們大學的「下午一點政策」確實有用：讓學生和教職員成為健康、平衡、思路清晰的個體。把這樣的一群人湊在一起，然後放入教室裡（我們在下午和晚上上課），看看會激發出什麼樣的活力——學習帶來的純然喜悅，時速一百英里。

我曾和幾位鑽石山大學的學生搭飛機，空服人員停下來說：「你們容光煥發！是怎麼做到的？」事實上，這樣的情況一再發生，這是讓做老師的最得意的一件事。

這把我們帶入最後一點。沒錯，你是我們的母親，我們指望你強壯健康，因為你是讓我們成功的人。但你想一想，就會發現母親就算沒有在做什麼特別的事情，也在做一件事：擔任模範。

大家整天隨時都在看著彼此。要是你因為心靈清澈明淨而開始容光煥發，工作時表現得像超級巨星，大家會注意到的。他們會想辦法知道你在做什麼，然後開始照做，這麼一來，大家又往成功更前進一步了。

### 你的工作清單：

嘿，我們剛才想到一件事。現在我們要這本新書大獲成功，要所有的業管課程大獲成功。這表示你要開始進行七點計劃了，也就是說，在工作清單方面我們會更嚴格了。今天有兩個要點：

1、你要上網搜尋三家位於附近的瑜珈教室，這星期你至少要去試一堂課，此後是每周一堂，直到你找到喜歡的教室和老師為止。然後你一周要去那裡上一次瑜珈課。

星期天下午是大多數瑜珈教室的悠閒時光，那裡會有一群像你這樣的人，平日工作的人。我們還記得第一次上瑜珈課的情況。我們是班上筋骨最硬的學生，而且一上完課我們就沖去一家餐廳，把肚子填滿煎餅。接下來兩天，我們走路像鴨子般一跛一跛的，全身無處不酸痛。

但我們為自己感到得意，而且也愈來愈得心應手。別難過，你現在畢竟還是初學者。但

不出幾個月，你就會在班上所有的新手面前炫耀自己柔軟的身體了。

2、你要找人教導基本的禪修技巧。去瑜珈教室時到處打聽一下。在找到真正契合的老師之前，請努力不懈地試驗與尋找。然後周一到周五，你要開始每日打坐十分鐘（每天的時間、地點完全相同會容易許多）。

現在開始吧！生命稍縱即逝，這個新的業管學會是你成功圓滿的大好機會。為我們而行動吧！

## 業管法則 5：停止做決定

<b>古老智慧</b>
不是這個，也不是那個。 ——智者龍樹，西元兩百年

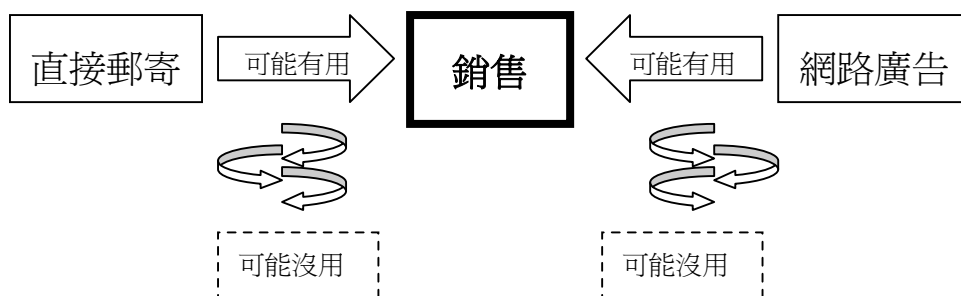
### 決定只會生出更多決定

現在你神清氣爽、心思敏銳，也真心想幫助別人成功，所以該是講解技巧的時候了。所謂的技巧，就是停止做決定。

決定衍生自勝算的不確定性。你已經習慣必須做出決定，因為你從小到大都在賭勝算。事實上，你等一下上班時，就得做出一個重大決定，否則十萬份巧克力禮盒顯然不會在所剩的四個月內全部售出。

你要決定的，就是要繼續採用舊式的郵寄廣告，或是嘗試新的網路廣告？（當然，你手頭很緊的老闆編列給你的預算，只夠你嘗試其中一種，而不是兩者都採用。）

我們依照慣例畫出選擇，這確實會讓你更容易拿定主意：



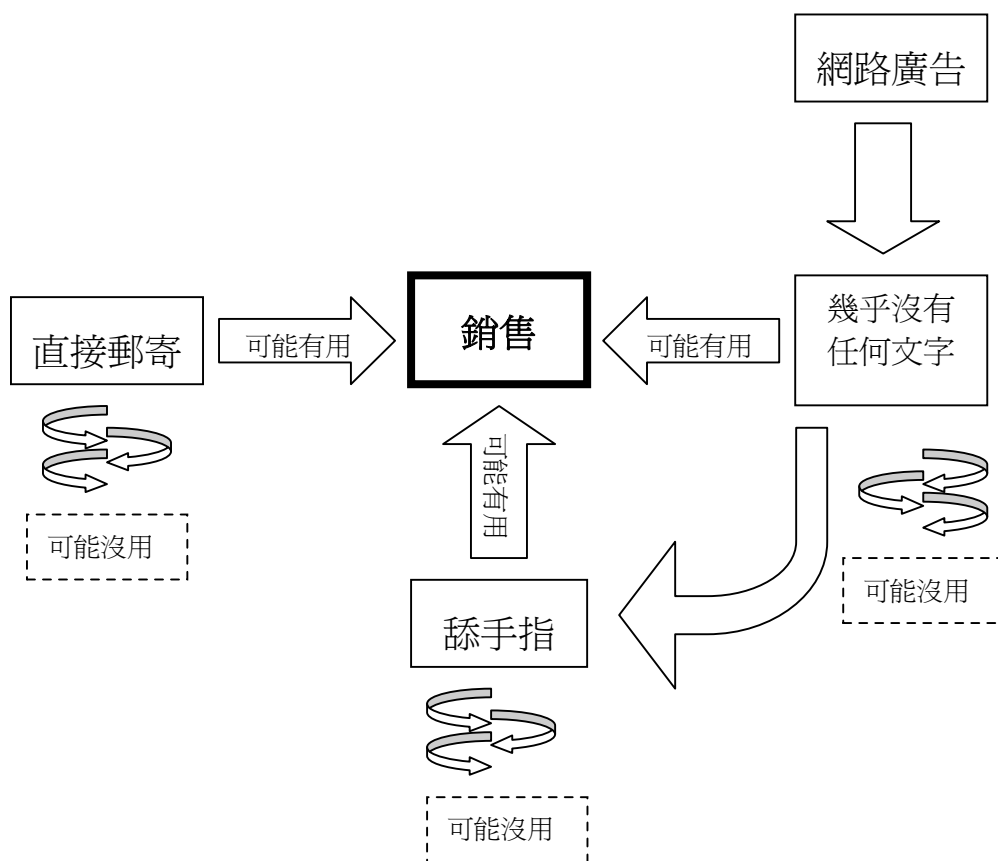
畫好了，情況果然清楚了些。必須做出決定，只因爲不「確定」哪一個方法行得通。你思考一番，就會發現有幸得到管理階層的青睞而升爲經理，一直是關於：誰有膽量（或傻勁）坐在這小小的主管座椅上，指示所有的專案成員往哪個方向前進？尤其是任何人即使只要短短一秒鐘誠實，也會承認我們不曉得嘗試的方法是否有用。

但不只如此。問題在於決定會衍生出更多決定，因為我們這些可憐的小專案經理頭上的不確定性和壓力，往往會因爲變數而成倍數增加。也就是說，你英勇地決定採用網路廣告的那一剎那，小組中就會有人建議採用「極簡主義」的網路廣告：「跟你說，這就像蘋果電腦設計的 iPod 包裝盒，上頭完全沒有說明！所以說，廣告上只會有我們巧克力禮盒的圖案，這是重點——連我們公司的名字也不用放，任何一個地方都找不到，要去哪里買巧克力也只字不提！然後跟你說，整個網路就會炒熱一個問題：這些巧克力要去哪里買？」

這時，當然另一名成員會翻白眼，說：「我看圖案最好是某人津津有味地舔去手指上的巧克力，然後紅色心型禮盒下面來個超大的 0800 免付費專線。大家都知道這種廣

告是百戰百勝，永遠都是贏家配方。」

因此你的人生現在是這個樣子：



### 優缺點

在這幅凌亂的小圖表上方，我們現在要加上優缺點清單，因為每一次要做出重大決定時，就會衍生出一長串正反兩方的意見。這裡我們為極簡主義的網路廣告列出簡短版的優缺點清單：

極簡主義網路廣告提案

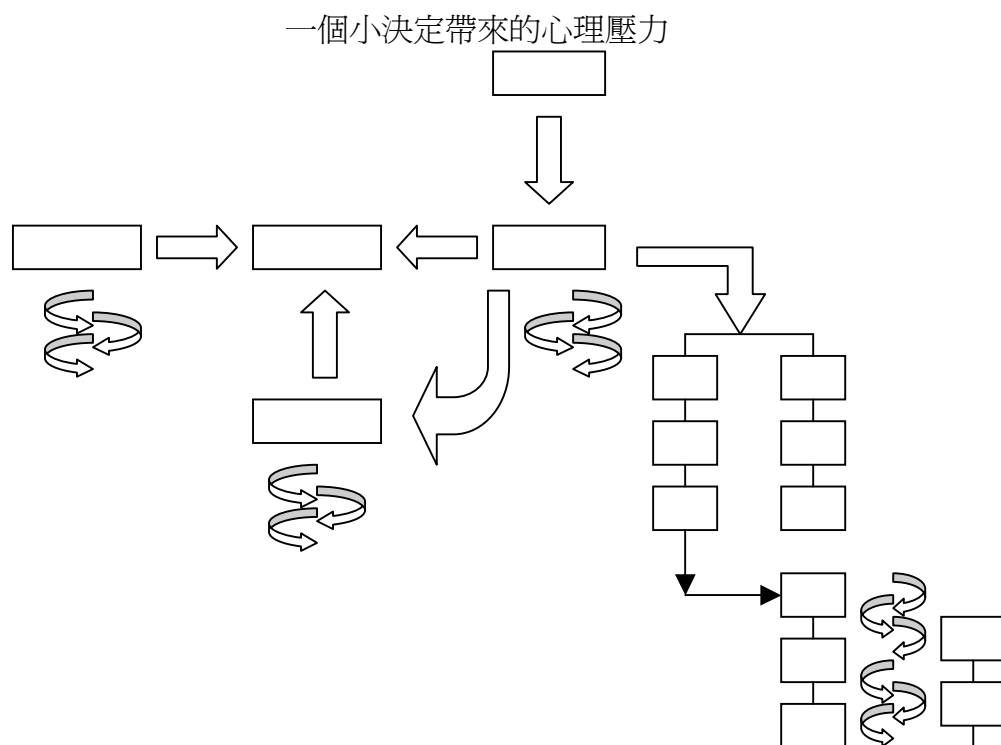
優點	缺點
1、同樣成本涵蓋更多人口	1、稍縱即逝：不會在廚房餐桌上停留一周
2、生產成本較低	2、可能無法觸及年紀較大、手頭較寬裕，但不太使用網路的顧客
3、結果出來時容易調整修改	3、發揮的空間太少，無法跟競爭對手造成差別

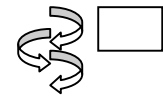
問題是，這份優缺點清單會立刻在你腦中衍生出「另一份」清單——「優點變成缺點」的清單。也就是說，我們打從心底明白就算是優點也不可靠，它們很有可能變成缺點。我們還是得提前規劃備用方案，免得到時候措手不及。

極簡主義網路廣告提案

優點	缺點
1、同樣成本涵蓋更多人口	1、如果更多人到處都看到這些網路小廣告，可能會讓我們的巧克力看起來廉價質劣，不再是高級的獨家精品
2、生產成本較低	2、電子廣告雖然比平面廣告便宜，但是一流的網頁設計師很快就會把價碼擡高，而且常會半途而廢，又找不到人取代
3、結果出來時容易調整修改	3、唉呀！網路廣告有多麼成功，到底該怎麼測量？每個人和他們的母親都知道，網路點擊次數是會灌水的，比如尋找巧克力顏色麩皮樂福鞋的人，不小心點進這個廣告。而且記得嗎？網頁設計師在上星期就辭職咯！還是你要跟他商量，用雙倍的薪資把他請回來，只爲了修改一個廣告？

你知道這份新的清單不只是笑話。如果你已經是個主管，你每一次列出優缺點清單時，一定會發生這種事情。因此，現在請看以下這幅圖，你在做一個小決定時，心裡的過程是這個樣子（我們很慈悲，不把內容寫上去）：





你領導專案小組把十萬份產品賣出去時，就得做出幾百個大大小小的決定，所以這樣的圖表會有幾百個。你想知道大企業的中層主管為何薪資那麼高嗎？因為活在這樣複雜的不確定感之下，心裡是如此痛苦，薪資少一點就沒有人要做了。你知道這是真的，因此該是停止做決定的時候了。我們來看看要如何脫離做決定的困境。

### 真人真事：麥可格西

我們公司成長之快（好幾年來規模和銷售額每年都成倍成長），使得工作場地一直維持頂級的環境。我們一再承租更大的地方，權衡了許久，終於在曼哈頓買下自己的一棟九層樓大樓，俯瞰哈德遜河，視野美極了。問題是，要得到一間開有外窗的辦公室，差不多要徵得副總裁同意才行。

約翰·艾斯波西多搶在我之前向副總裁徵得這樣一間辦公室，害我每次經過他的門前總是妒火中燒。別以為擁有外窗沒什麼了不起，你不只是擁有自己的一片陽光，還有自己的辦公室，可以把門關上，享有一些隱私！更令人眼紅的是，《華爾街日報》總是從他門口底下露出來，那是信件室主管每天早上親自送過去的。

於是一天早上，我沿著走廊走到約翰的辦公室門前，若無其事地彎下腰，順手把他的報紙拿過來，帶去我那小小的辦公隔間。我把腳擱在桌上，背往後一靠，開始氣定神閒地讀了起來，仿佛我理當這麼大牌似的。結果怪事發生了。

頭條新聞講的是一位華爾街投資銀行業者，他未經上級授權，就拿公司的全部避險基金做了風險極高的投資，結果輸得精光。他試著逃到香港，結果遭到逮捕。報紙放了一張醒目的照片，戴著手銬的他正被帶離空橋。倍受推崇的分析師為此做了大篇幅的評論，表示他採取如此高風險的行動是多麼愚蠢。到到目前為止，怪事還沒發生。

不過到了第二頁，出現一篇跟喬治·索羅斯（George Soros）相關的長篇報道，他用客戶的錢來玩英國彙市，風險比前一個例子還高。一天下來，他掙得十億美元（了不起的記錄），同一批倍受推崇的分析師讚揚他的果敢之舉。

更後面（也就是第二版）才開始真正的財經新聞：不只是分析師的看法，還有各家公司的真實資料。IBM 被打敗了，看來甚至得把整個個人電腦事業賣給某家中國公司。分析師大聲呼籲他們別再墨守成規，要創造一番作為！

再翻過幾頁，有一則長篇報導讚揚「惠普」在產品和事業方面皆採取絕對可靠的保守策略，因而繼續成為數一數二的藍籌股公司。

就在這時——就在這一剎那，我突然明白重點不是作風大膽或保守。你做什麼決定似乎無關緊要：一個決定可能行得通，也可能行不通，而《華爾街日報》「之所以」有那麼多頁，只是為了報導這個放諸四海皆准的道理。

但好像沒有一個人注意到。分析師繼續辯論優缺點，所有的優缺點在大多數時候聽起來的確是非常合理且具說服力，但終究還是一樣——你「每次」做出決定，都絲毫不能確定是否行得通。

這太令人震驚了。突然間，我不想繼續看《華爾街日報》。我沿著走廊回到約翰辦公室的門前，輕輕地把報紙塞回底下的門縫，這是剛好聽到裡面有兩個人正在討論是否要冒險採用新的產品系列，還是維持現有但樣式保守的產品種類。



**你的工作清單：**

這次你的工作清單有三個新專案。

1、帶著你的業管口袋型筆記本去靜坐一會兒。翻到你寫下這周應完成的五件事情的那一頁，每件事情旁邊應該都已寫下成功機率。現在，替每件事情各列一份優缺點清單，各寫三項優缺點就好，然後寫下優點可能會如何變成缺點。用五分鐘把這些密密麻麻的文字看在眼裡，試著感覺一定有什麼更好的方法。

2、我們要開始改變你的飲食方式。有個十足簡單方法，而且不需要有所節制。反正你已經隨身攜帶業管口袋型小筆記本了，現在每次吃完正餐或點心之後，都要拿出筆記本，寫下你吃進去的食物中含有許多糖分或脂肪的是哪些，或是任何一種刺激物，如咖啡因（或尼古丁）。就這樣，我們只是觀察，不是改變。然後你會發現觀察會成為改變。試試看，這很有效。

3、靜坐時花點時間寫下讓你為人更好的個人倫理守則，總共不超過五項。

每天睡覺之前，拿出筆記本，想想看今天這五項當中哪一項做得最成功，然後用一句話描述，如：「今早本來想用上班時間打一通私人電話，但我刻意等到午餐休息時間才行動。」這會創造出各式各樣的背景回音，讓你的專案或計劃獲得成功，包括銷售十萬份產品。

## 業管法則 6：裝滿釘書針

### 古老智慧

業力定律四：  
從來沒有一樣行動是沒有影響力的。  
——宗喀巴（一三五七~一四一九）  
第一世達賴喇嘛的老師

### 真人真事

- ◎**訪問者**：你們三位都非常成功。想請你們回想一下，在事業上曾經採取什麼行動是最成功的，並請告訴我們為什麼決定那麼做。
- ◎**克莉絲蒂喇嘛**：我根本不用想，只覺得那麼做是對的。
- ◎**胡瑞伯**：我只是有關於人生更高目的的靈感、這個直覺，然後就跟著直覺走。
- ◎**麥可格西**：我只是一直覺得事情就該那麼做。

### 轉換到直覺這一邊

我們知道你現在心裡在嘀咕什麼：「你們三個坐在那裡叫我停止做決定，倒是容易。我是很願意聽你們的話，因為做決定的確讓人氣餒，但我還有什麼選擇呢？我要怎麼跟上司說？難道說我決定停止做決定？」

請冷靜下來，我們不是那個意思。你今天當然會去上班，會做出一些決定，而且是發揮最大的智慧來做，但同時也要開始停止做決定。怎麼辦到呢？

跟任何在自己的領域有成就的人談一談，可能是商人、音樂家或一位母親，問他們「為什麼」總是在適當的時機做出正確的舉動。你聽到的回答會是：「我說不上來為什麼，只是一種直覺罷了。」

我們多多少少都有本能直覺。你今天又坐下來翻開這本書時，心裡不會想：「在我開始閱讀之前，要先決定一件事：坐在這裡時，要多久『呼吸』一次？」你不會擔心要多久呼吸一次，因為呼吸是自律的、自動的，是一種本能。

想像一下，要是你（一整天到處走動時，做你一整天會做的那些事情時）得一直決定「這」一刻要不要呼吸，以及呼吸多少，會是多麼麻煩的一件事。沒錯，每分每秒都在想著要不要呼吸，會完全阻塞你的心，佔據許多心智空間，而我們寧可把心力用在手邊的工作上。幸好呼吸屬於頭腦的本能部分，就讓它待在那裡吧！我的腦幹在沒有我的參與下，似乎就能正確決定該呼吸多少。

現在的問題在於：為了賣掉十萬台腳踏車所做的決定，其中有許多（或全部）都能利用直覺本能嗎？我們有辦法把這些事情推出腦袋負責做決定的區塊，然後推入直覺本能的那一邊嗎？所有這些天才商人和藝術家只是「憑感覺」就知道怎麼做最好，而且屢試不爽，百發百中，這是怎麼回事？現在我們就來告訴你。

## 全都在於釘書機

你看，在業力管理學裡，每一次你來到十字路口，必須為專案或人生做出決定時，「你就已經失敗了，就算你做出行得通的決定」。如果你一直正確執行業力管理，事情「不用你決定」，就已經自行解決了。

所以要怎麼知道業管執行得正不正確？這就要來談談釘書機。

把你辦公桌上的釘書機拿起來，走去同事的辦公桌旁，問他這釘書機能不能用。他會用怪怪的眼神看著你，然後把一張紙放到釘書機中央，壓一下釘書機。如果釘書針穿過紙張，他就會說「看起來沒問題啊」，當你轉身走向回座位上時，他會暗自搖頭。

這裡的教訓是如果釘書機裝了釘書針，就可以用；若沒有裝釘書針，就不能用。如果你亟需使用釘書機，你不會跑遍整間辦公室，把同事桌上的釘書機都拿來比較一番。你不會站在那裡，一隻手拿著紅色釘書機，另一隻手拿著綠色釘書機，試著「決定」哪個顏色的釘書機才能用。

因為釘書機的「顏色」並不重要。站在那裡決定要用哪個顏色的釘書機是沒道理的，也沒這個需要。你只要知道哪個釘書機已經「裝滿」，因為裝了釘書針的「那一把」才能用。

如果你知道兩把釘書機都裝了釘書針，你就「知道」兩把「都」能用。這時，你就可以「順著自己的第一個直覺」，看你想用哪一把就用哪一把，「因為不管選擇哪一把都可以」。

之前你為了賣掉十萬盒巧克力，在苦惱著要採用哪一種廣告，現在我們回過頭去，放下做決定這回事。如果你選擇採取的行動是「裝滿好種子」的，那麼不管是郵寄廣告或網路廣告都行得通——你兩個都可以「選」，全憑你的直覺怎麼說。如果你選擇採取的行動「沒有」裝滿好種子，那麼「同樣的」那兩個行動都會失敗（這就是《華爾街日報》的教訓，記得嗎？）。

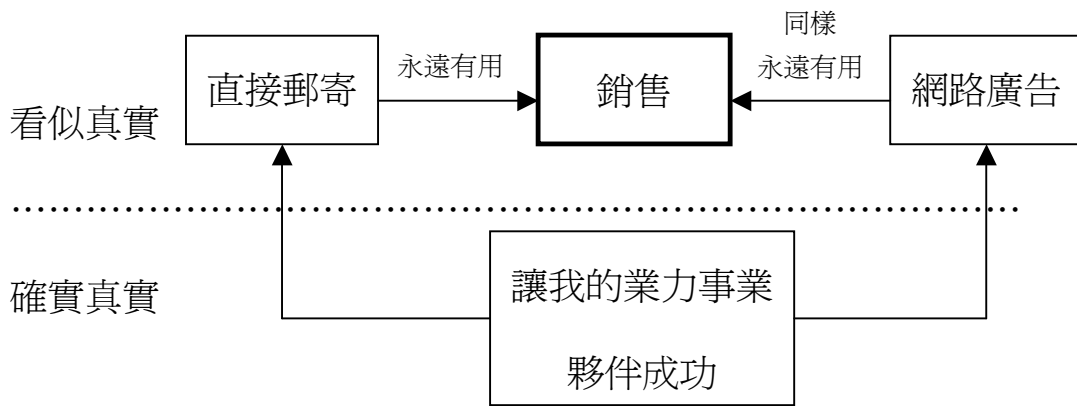
你可以「停止」做決定，因為做決定永遠沒幫助。你可以「開始」把行動裝滿善因，這「永遠」有幫助，因為在業力管理的世界裡，從來沒有哪個行動是沒有影響力而白白流失的。你踏出的每一個業力步伐，肯定都會帶來它的結果：怎麼做怎麼收穫。

現在有個很簡單的方法，讓你知道這是什麼樣的感覺。回到那個箭頭很多的凌亂圖表，看一陣子後闔上書本，然後看著本書封面。這就是做決定和裝滿善因（善果是必然的）的壓力程度差別。

## 如何把行動裝滿善因

好極了！那我要怎麼樣把行動「裝滿好種子」呢？唉呀，這點我們早就講過了。發動車子的是電池，不是鑰匙。幫助你業力事業夥伴成功的任何行動，必定都會為你帶來成功，不管你另外還做了什麼，不管你另外還決定了什麼。到時候你會怎麼做，都只是憑直覺的、自動發起的：「我就是『知道』該這麼做。」

因此，現在我們把那幅複雜的抉擇圖去蕪存菁，簡化成良好、清爽、快樂的經商之道：



我們再次把事情分成「看似真實」和「確實真實」兩個層次。當上司興奮得把你辦公室的門撞破，衝進來恭喜你把十萬盒巧克力銷售一空，而且還剩下多久時間？三個月？你知道他首先會說的是：

「所以你怎麼知道網路廣告會有效？」

你會停頓一下，回答：「就是覺得那樣做是對的。」

然後偷偷跟自己眨眨眼，因為你知道為什麼這麼覺得：你照顧到你的業力事業夥伴。

#### 你的工作清單：

回到工作清單的最重要部分，回到七點計劃的最重要部分，回到業力管理最核心的部分：你的業力事業夥伴。你把業管口袋型筆記本翻開來，就會發現自己已經在四組業力事業夥伴的每一位的旁邊，寫下他們成功時會是什麼樣子。現在要開始做正事了——趕快把你的專案「裝滿善因」吧！

◎每天開始工作之前，寫下你將採取的一個明確行動，好讓這四個夥伴每一個都成功。不用是什麼大事——可能也不該是什麼大事。只是你今天確實能做到，而且會促成他們成功的一件事。

這項工作，這項對你至關重要的工作——把你的釘書機裝滿釘書針，我們不會對你耳提面命。如果你真的想成功，就從今天開始，讓這成為你餘生的習慣。要做到什麼程度，由你決定，這是你唯一要做的事。

## 業管法則 7：讓問題成爲成功推手

### 古老智慧

你的問題就是你的道路。  
——西藏老師格西波托瓦（Geshe Potowa）  
約西元一〇二七~一一〇五年

### 跑道上的飛機

曾經有位名叫堪仁波切（Khen Rinpoche）的西藏大喇嘛表示：「問題是好事，因爲那讓你知道你的問題出在哪里。」這就要來談跑道上的飛機。

只要是商人，終究還是得出差做生意，因此我們花很多時間往飛機的窗外觀望，納悶是否真如機長所說，再等兩架就輪到我們起飛了；至於這代表還會延誤多久，可就難說了。

問題是，業力的運作就像飛機。在我們聽到業管學之前，已經把許多力氣放在忽視同事、供應商、顧客和世界，或甚至努力要「打敗」他們。所有這些業力種子都還在我們心裡，不管是好種子還是壞種子，都不會流失。

這些種子種下去的時間較早，自然會先起飛，就像今天跑道上排在我們前方的一號和二號班機。總是會發生什麼事情，耽誤了我們銷售十萬個衝浪板的時間。

問題不只如此；沒有人是完美的。你依照業管八大法則所進行的第一個專案，將會非常類似你小學時寫的第一篇論說文。在你刻意讓業力事業夥伴成功的每個行動之間，你會再採取另外三個行動，好讓他們沒那麼成功。沒辦法，積習難改啊！好，沒關係，現在這個正面行動是我們過去所做的一倍，足以創造比以往更多的成功。但其他的負面種子將很不識相地在專案進行時冒出來造成問題，就像以下法蘭克的例子。

### 爲什麼有些「壞」人會成功

繼續講下去之前，這裡先岔開一下。在某個階段（可能就是現在），你會問說有些人顯然是沒有努力讓同事、顧客、供應商和世界成功，但他們爲什麼看似功成名就？而有些人確實努力幫助他人成功，卻爲什麼好像沒有功成名就？這裡你要記住業力的三個特點，以便瞭解爲何有這種現象。

#### 1、第一個特點：

沒有什麼是「顯而易見的」。業力的真正本質——任何行爲的業力後方的真正東西——是當事者內心深處所想的事情。許多經理在工作時「顯然」是狠角色，但他們內心深處是真的想讓公司和每一位同事成功。這就是爲什麼他們對屬下的要求是那麼高，態度是那麼嚴苛。

還有許多經理待人友善，但並非因爲他們內心真正想讓每個人成功，而只是希望輕

鬆過完一天，麻煩愈少愈好。第一種類型的經理的專案會成功，第二種會失敗；也就是說，人心高深莫測：不管評判誰，都是困難棘手的事情。

### 2、第二個特點：

之前說過，我們不知道一個人的心識裡已經有其他多少架飛機（多少個其他的業力種子）在排隊等著起飛了。我們看到他人種下的好種子絕對已經在隊伍之中，但是排在多麼後面，我們並不清楚。

### 3、第三個特點：

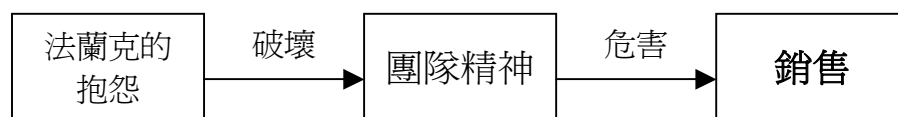
你要知道「業力定律二」：業是不斷增長的。

也就是說，一名小氣鬼可能在幾個月前，有那麼一次真心慷慨待人，只是我們不知道而已。就業力而言，這樣的一顆小種子，以後絕對能發展成一項完整全面的成功專案。唉呀，一棵三噸重的橡樹也是從一盎司重的橡實長成的啊！內心的種子也是如此。

簡言之，宇宙的確有公理存在，的確是善有善報、惡有惡報。現實爲了要讓每個人在恰當的「時機」得到確切的「果報」，而必須這麼回溯回去，這就是「空性」的概念，本書不會談到，不過很不可思議吧！好，我們回到法蘭克。

## 解雇法蘭克是沒用的

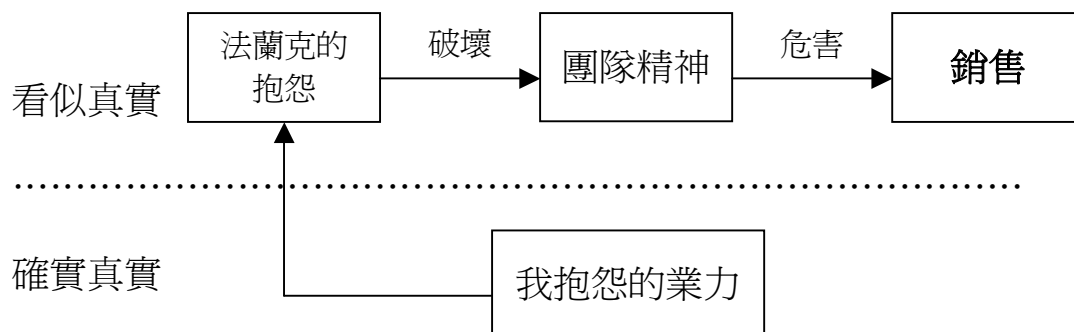
你專案小組的成員愛麗絲提議採用極簡主義的網路廣告，而你新找到的直覺也告訴你這麼做，但有個傢伙表示這樣絕對行不通，此人就是法蘭克（雖然你沒聽過他的名字，但你將會記得他）。此外，法蘭克還盡量讓極簡主義的網路廣告行不通，雖然他可能自己都沒發覺。在廣告方面，他可以做的工作都拖泥帶水，他的抱怨也威脅到你好不容易在專案小組裡建立起來的合作精神。簡言之，法蘭克是你的頭號問題：



好，下一步請注意了。在處理工作上的問題時，這會是你學到的最重要的一課，也就是以業管方式（正確的方式）來處理問題。上圖看似是簡單明瞭的因果關係，要怎麼處理也很明顯。

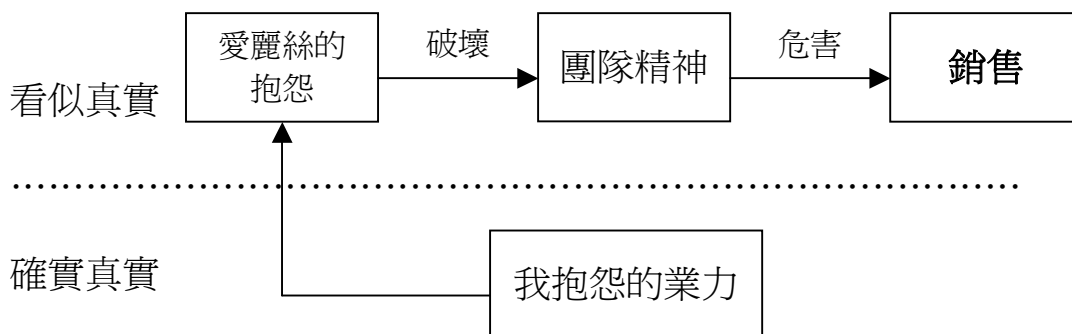
把法蘭克炒魷魚，這麼一來，就不再會有抱怨了，團隊精神恢復生氣，銷售將不受威脅。

問題是，這只是在看似真實的層次上解決問題，而且你早就知道是如此，因為以前解雇員工時，偶爾會造成反效果，讓團隊更不和諧。原因如下：



道理還是一樣。法蘭克的抱怨不是毫無來由的：它有它的業因——當初主管給我這個專案，我也是抱怨連連，因為她要我在兩個月內賣掉十萬個迴紋針座，這簡直是天方夜譚，她為什麼不派一些真正得力的助手給我？

所以好啊，去把法蘭克炒魷魚吧！但如果你不去除造成法蘭克成為現實問題的業因，兩周之後事情就會變成這樣：



你猜對了，結果愛麗絲非常欣賞法蘭克的作風，即便法蘭克當初批評她的極簡主義廣告點子。現在，愛麗絲對於小組缺乏發言自由而抱怨連連。

愛麗絲的抱怨也不是無緣無故冒出來的。唉呀，你小時候難道從來沒去梅伊阿姨家，花一整個星期六的時間除草嗎？你難道不是兩周之後又得回去一趟，因為你斬草沒有除根嗎？雜草又冒了出來，而且還長得更高了些，看起來跟上一批有點不同。

所以怎麼辦？當然是去掉業因，就不會冒出愛麗絲「或」甚至法蘭克了；也就是說，你再也不用開除法蘭克，因為他突然變成團隊的啦啦隊隊長，因為「你」使用了關閉閥門來處理抱怨的業力。

## 業力的關閉閥門

這個業力關閉閥門需要稍作解釋。如果你做得正確，就算第一次的業管計劃做得粗糙散漫，也會大獲成功；如果做得不正確，就會產生問題，所以你得把它做好。

我們說過，就算是微不足道的念頭和行爲，也會在潛意識裡滋生蔓延，過了很久之後才會來勢洶洶地出現。也就是說，我們全都隨身攜帶著大型業力口袋，裡頭全是大小不一的隨機種子：這些種子隨時都可能發芽，讓我們的專案小組出現十二個抱怨連連的法蘭克。

你一周前所做、所說、甚至只是所想的每一件事情，你確實記得多少？至於幾個月或幾年前的事情，你更是不記得了。我們真的無從得知種下的種子什麼時候會發芽。

也就是說，要等到種子發芽，我們才會知道之前種了什麼種子。抱怨連連的法蘭克在我們小組裡冒出來的那一剎那——你開始發現出現法蘭克問題的第一天，甚至只是萌芽階段，就得採取行動，而且動作要快，因為你現在知道一個隨機的負面種子即將成熟，如果不趕快讓它停下來，它就會毀了你的專案。

如何讓種子停下來？關閉閥門在哪裡？早在認明業力事業夥伴的那一章，我們就提到業力定律一：「你想從人生得到什麼，首先就得為別人那麼做。」這條定律所隱含的

意思是，一個業力行為和它的後果一定會內容相似，亦即善有善報，惡有惡報。

定律一的這部分有個很重要的意涵：我們可以看著問題出現，然後推論必定是什麼樣的行為種下了這顆種子，就算我們不記得自己做過。用法蘭克的例子來說，這表示我自己一定曾經抱怨某人，打亂了另一人的工作。因此在業力上移除問題的第一步，只是辨認過去大概做出什麼樣的行為，才會種下這個問題種子。

幸好從這裡開始，要把這項業力關閉起來（讓法蘭克回歸團隊，完全沒有想到要解雇他），就很直接了當了。關閉業力的方式，就是「現在要非常小心，不再種下新的種子」。

也就是說，舊的種子已經種下，要解除已經來不及了。橡樹一旦從橡實長出來，宇宙中便沒有任何力量可以把它推回橡實裡，然後讓橡實不見。現在已經來不及阻止法蘭克昨天的抱怨，也來不及拿掉造成他抱怨的種子。

## 擁抱問題

不過你有沒有發現，法蘭克的抱怨是有意義的——他的抱怨「讓我知道」我的問題出在哪里。既然你現在已經知道要在業力事業夥伴身上種下成功種子，你思考一番，就會發現只有問題能夠阻止專案的成功。在現階段，造成成功與失敗的主要原因在於一點，而且只有這一點：你能夠快速辨認問題，然後關閉它嗎？

所以，為你的問題感到「歡喜」；把焦點「放在」問題上，「擁抱」它們。不要轉移視線，或是避免處理它們。它們是你的朋友，它們將把你推向成功。

你已經辨認出問題的原因：你之前一定抱怨過。如果從現在開始你不再抱怨，如果你「非常小心」，毫不透露半點怨言，就會帶來所謂的共鳴力量。你因為要停止「法蘭克」的抱怨而「不去」抱怨，跟選擇性黑洞極為類似。你愈是努力不去抱怨（尤其是不抱怨法蘭克的怨言），這個業力黑洞就會更龐大、更有力量。黑洞會與你潛意識中所有舊有的抱怨「共鳴」：黑洞會吸引舊時的抱怨種子，把它們吞沒、關閉。因此，業管不只是給你力量創造自己的成功未來，也給你力量選擇性地鎖定工作或生活上的任何問題，讓問題停止。

生命裡再也沒有法蘭克這樣的人。這裡有個要點請注意：對於法蘭克的抱怨，我們完全不用對「他這個人」採取什麼行動或說什麼話，否則又會回到以前的勝算遊戲，而你也知道結果會如何——跟他對質可能有用，也可能讓事情更糟，如同某人曾經說的：「從自己開始。」

## 自然反應：叮嚀之語

於是我們進入最後一個重點。身而為人，我們玩勝算遊戲已經玩了五萬年之久；對於問題，我們已經內建了各種「自然」反應機制。在我們舉的例子裡，對於團隊裡有人抱怨的自然反應，就是開始抱怨他們，最後只會回歸到舊時的動物本能：以暴制暴。

現在你瞭解業管，就能清楚明白以暴制暴是錯得多麼離譜。「讓法蘭克繼續抱怨、擾亂專案的最佳且唯一的方法，就是自己也抱怨法蘭克，而種下新的抱怨種子。」這就是所謂的「業力回饋迴路」，需要為全世界的混亂負責。你破壞我的專案，因為我之前破壞過別人的專案，而種下這樣的種子。然後現在呢？我要因為你傷了我而「把你傷回去」嗎？



太蠢了吧！五萬年來只有一個「蠢」字可以形容！

## 真人真事：胡瑞伯

問題的確能成爲最佳良機。問題發生時，要這麼看待的確有點困難，但這就是你禪修、練瑜珈和清淨生活所產生的澄明心靈帶來的益處。

二〇〇一年九月十一日是紐約所有民衆刻骨銘心的一個日子，對於金融界的衝擊尤大，因爲一些最受尊崇的金融大企業位於世貿中心。

幾年前我住的地方跟雙子星大樓隔著哈德遜河，還記得當時滿心期待有朝一日可以在那高樓裡工作。但是那天早上去上班的路上，我很感激自己的心願從未實現，而避開了那場震撼世界的大災難。那天早上我搭地鐵去曼哈頓，途中列車停了下來。由於一心趕著上班，使得這段等待的時間仿佛永恒。我們等待列車長宣佈耽擱的原因，但是卻沒有任何解釋說明，大家籠罩在謎團之中。

我抵達公司時，一切變得如夢似幻。大家一臉迷惘，我打開電腦瀏覽當天的財經新聞時，上頭寫道：「世貿中心遭飛機撞擊……世貿中心爆炸起火……」大家都不知道該怎麼看待——這是惡作劇嗎？但是慢慢有人上傳影音畫面，平常顯示圖表和財經報表的電視和電腦熒幕，突然被怵目驚心的畫面取代，那些畫面在我腦中永遠無法磨滅。

市區封鎖關閉，我們部門聚在一起研擬緊急應變計劃。很明顯的，世界從此永遠改變。我們快速列出樹狀圖的聯絡清單以及安全程式，以確保每個人都安然無恙。團體裡的每一個人都會對另一人負責，我們確保家屬也包括在計劃之內。

我回顧並省思九一一事件，覺得我們工作上互相照顧的業力種下了種子，讓我們看到紐約市的每個人互相照顧。當天下午，地鐵和火車停駛，大批群眾第一次全程走路回家，但是街上大家彼此幫忙、互相陪伴，拿出水和食物跟他人分享。

紐約這個大都會的特色原本是冷漠無情、人與人之間隔閡嚴重，突然間全面瓦解，大家明白要同舟共濟。沒有什麼比守望相助的感覺更好了，災難變成一種加持。

### 你的工作清單：

你知道現在要做什麼了。對於如何幫助周遭的人成功，你一直在研擬非常明確且審慎的計劃。現在你前往你的「靜坐」場所，把你用得破破舊舊的業管口袋型筆記本掏出來，寫下你覺得確實會或可能會發生的三個問題，阻礙你和專案小組賣掉那十萬個通馬桶的廁所塑膠吸盤。

接下來就簡單了，你只需要依照業力的最後一條定律（定律四）來做就行了：

不喜歡的事如果發生在自己身上，就要停止對他人那麼做。

——宗喀巴（一三五七～一四一九）

第一世達賴喇嘛的老師

然後在每個己所不欲的問題旁邊（比如抱怨），寫下三個步驟好讓自己不施於人。

## 業管法則 8：業力再投資

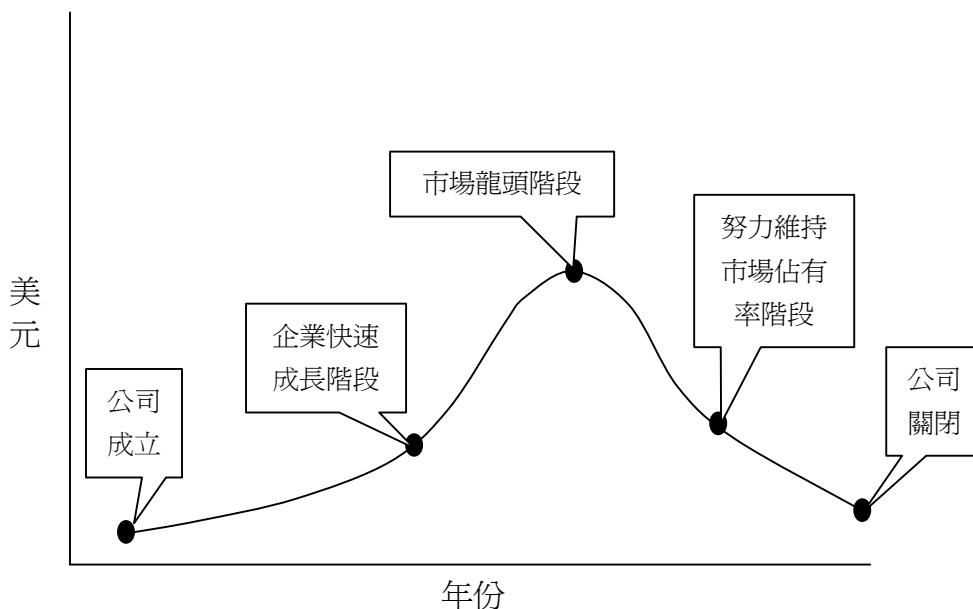
<b>古老智慧</b>
業力耗盡即消失。 ——世親，印度大師，西元三百五十年

### 波浪下的水

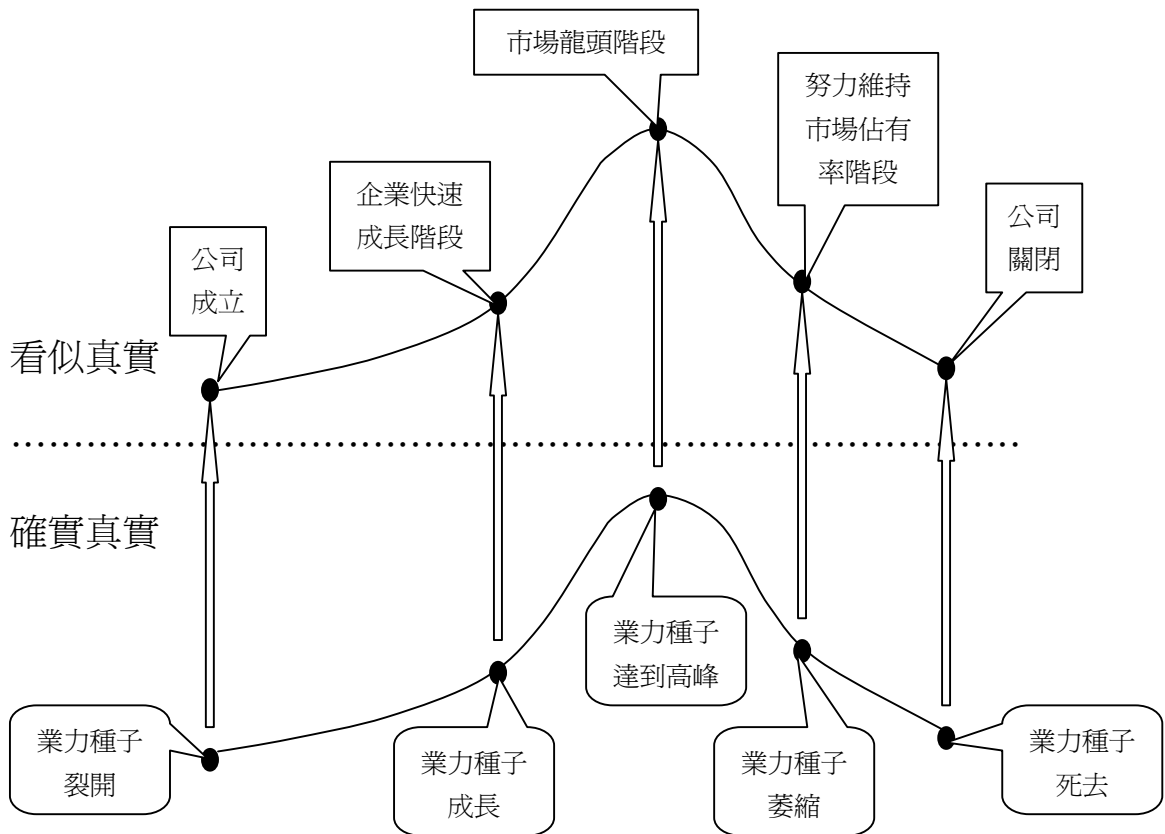
專案大功告成！聯邦快遞的貨車剛把第十萬份披薩送往內華達州東部的保齡球館。上司跟你一起站在裝卸月臺上，她轉身交給你一張支票，上頭是優渥的獎金。就算出現了法蘭克問題，你的專案還是提前三周完成。專案會結束，就像我們的生命也會結束，但業管在這方面也有答案。

由於我們累積了五萬年的惡習，我們學會忍受結束，就像我們學會忍受失敗的隨機性。事情必須結束，所以盡力而為就好，也就是說，儘量不要想太多。不要想甚至連成功的專案都有結束的一天；不需要想你把獎金花掉買更多物品，而這些物品到頭來還是保留不住。

事情不見得必須如此。讓我們來看看一家公司的典型生命週期，然後你就可以把學到的道理應用在工作和人生上。以下圖表是每一家成功公司終究會走過的歷程。



但是讓這股波浪擺動的力量在哪里？你現在知道答案了。力量位於事件的下方，是所有原因的根本原因。事件下方的業力，就像波浪下方的大海，時時刻刻支托整個公司的存在：



因此，公司的生命周期並不是由左向右移動，雖然看起來總是如此，但那只是看似真實的層次。同理，我們要是陷於這種表像層次（其實就是虛妄層次），那麼必死無疑。但這種事情不會發生在我們身上，因為現在我們知道位於一切下方的確實真實層次：實際上，事情是由底下往上移動的。

所以要怎麼利用這個道理來克服看似無法避免的結束呢？現在我們明白公司和我的專案，以及我的事業和生命都有結束的一天，因為支援它們的業力種子正在萎縮消失。不過光是明白這一點，似乎沒什麼幫助。

這些種子肯定是隨著我們工作的分分秒秒、呼吸的分分秒秒而逐漸消失的，因為所有種子必定會發芽長大、開花結果而後鞠躬盡瘁。你手中能夠捧著一顆水果，是因為產生這顆水果的「種子」耗盡自己以便結成果實，因此種子早就消失了。

## 保留一些種子

這麼一來，就要靠業力再投資來拯救生命。以前所有農作物都是用手來種植時，不管情況多麼糟糕、不管家人多麼飢餓，有個原則是農夫絕不能破壞的——今年的作物要保留一成，作為來年作物的種子。沒有人會笨到把來年作物的種子吃掉。

我們也是一樣。好，大型專案結束了，十萬份披薩賣完了，手上有上司給你的獎金支票。

你接下來要做的，是最為關鍵的一件事。你要立刻把收成作物的百分之十用來投資下一個專案計劃。

你很清楚要種在哪里：在你業力事業夥伴身上。你把獎金支票兌換成現金，然後帶著小組成員和他們的眷屬到高級法國餐廳用餐。這樣的慶祝、這樣的感恩心，在業力管

理上是根本之道，因為你真正在做的，是慶祝讓業管運作的那個概念：你們助我成功，因為你們准許我助你們成功，現在我們（其實是我）都因此而成功。慶祝這種成功，能帶來力量最強大的業力種子，所以來慶祝吧！

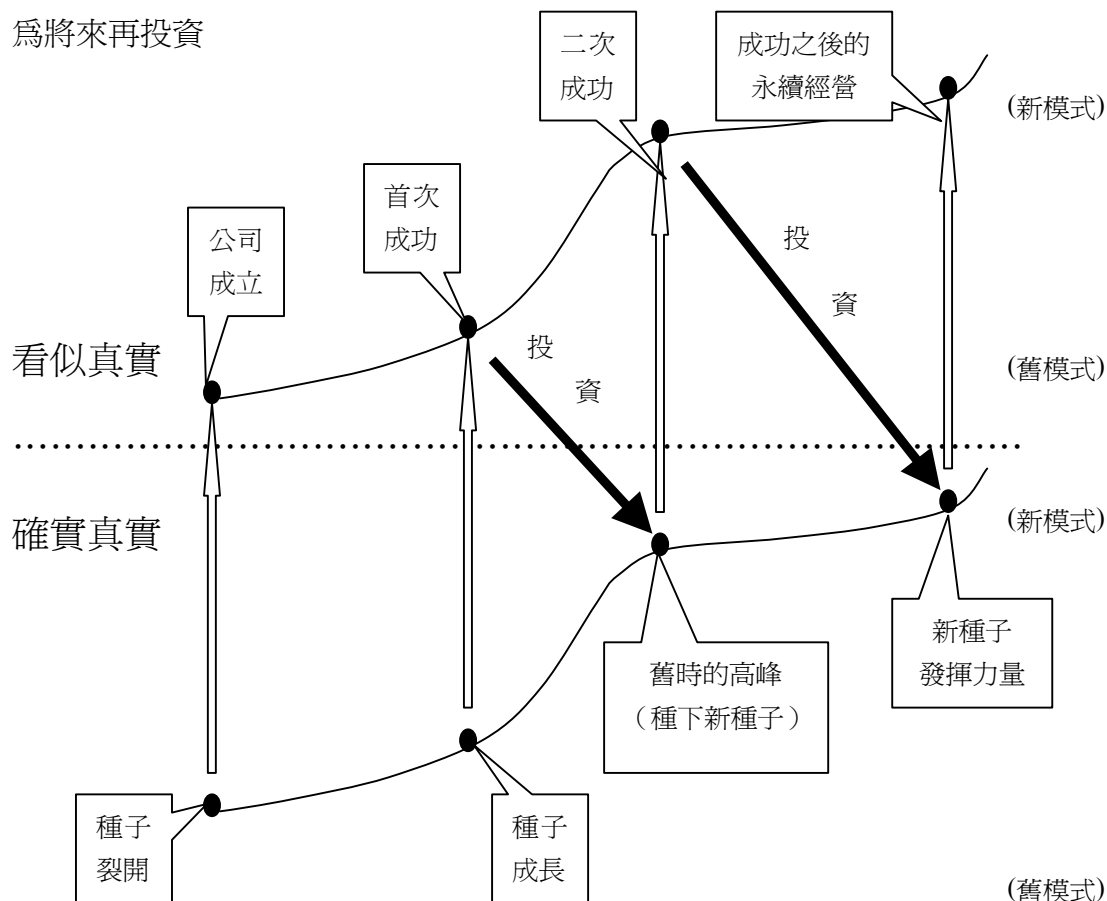
你們在外頭慶祝的同時，上司當然正在家裡閱讀你為小組成員寫的表揚信，同時大略紀錄每個人展現的明確長處，以做為公司未來專案之用——薪水當然會提高。你甚至還向上司明確指出兩、三位展現領導潛力的成員，表示可以多加栽培以取代你專案經理的位置。（別慌喔！你明知找人取代你的舊職位，是你升職的唯一方法——這就是業管啊！）

當然，你還買了一本美麗、昂貴的大本精裝書籍，並附上更多獎金，郵寄給蕃茄供應商和他妻子。那本書裡滿是有機美洲南瓜和四季豆的性感照片，還夾著一封信，上頭寫說你們公司將必定購買這家供應商的蕃茄，好製作額外的一千份披薩。噢，這些披薩是你說服管理部門生產並捐贈世界的，也就是跟辦公室隔兩條街的遊民收容所。

十萬名顧客的其中一位將會在披薩盒裡找到一張小字條（假設沒有放進微波爐而燒掉的話），上頭表示你有多麼感謝他們的支援，並附贈一張兩人行的周末度假折價券。

### 業力回饋迴路

我們來看看，如果你持續把自己的一些成功再投資到周遭人身上，之前那張看了就難過的死亡圖表會如何。



你看清楚了，又是業力回饋迴路，只不過這次是正面的。你把工作首度成功的回

報，拿出豐厚的一部分散播給業力事業夥伴，以便慶祝一番，表達謝意。雖然造成首度成功的業力種子現在已經萎縮消失（因為它們鞠躬盡瘁地創造成功），但是慶祝所產生的新種子已經取代它們，甚至比以往還更強壯，因此這是一個不斷往上的循環。這個概念可以應用在生活各方面：工作、健康、人際關係、生命。

### 真人真事：克莉絲蒂喇嘛

鑽石山大學的成立，是我們從事的衆多其他計劃促成的，比如教導西藏難民使用電腦，然後付錢請他們把西藏重要古老典籍數位化，好跟全世界分享。

當時，這些計劃的資金，大多是由一些支援我們理念與行動的富有人士慷慨解囊的。我們也指望他們在大學開始營運之後提供資金，但是後來因股市泡沫而破裂。富有人士的所有收益，一直都是靠股票投資賺來的，突然間我們學校面對一百萬美金的抵押貸款，而且毫無奧援。

我們的主要董事大衛·史敦夫博士（David Stumpf，當時在亞曆桑那大學擔任助理研究員）想到「一天一美元」的點子。雖然較為富裕的贊助人沒有多餘的收入可以捐獻，但我們還有數百位小人物，他們對鑽石山大學是真心樂見其成。於是我們發出信函，一一詢問是否願意一天捐助一美元，直到我們貸款還清為止。

幾個月下來，我們得到夠多的人持續捐助，讓每個月的貸款幾乎剛好可以付清。我們認為造成這首度成功的種子，是鑽石山大學學費全免而種下的：雖然課程相當嚴格，毫不鬆懈馬虎，但任何學生都不用繳學費。

大衛的妻子蘇珊·史敦夫（Susan Stumpf）擔任醫師助理，也是鑽石山大學的董事，她認為這樣不夠。有一天，我們其餘董事都收到蘇珊寄來的一封電子郵件，內容相當奇特，她表示既然我們大學教導業力管理原則，就應該下定決心，大規模地加以應用。

蘇珊提議尋找一群人，他們願意承擔我們的抵押貸款，收取的利息比銀行還低，但比他們的其他投資還高，這對雙方是雙贏局面，也是我們董事能夠立刻接受的。不過讓我們所有人擔心的是蘇珊提議找來這群人的「方式」。

她建議的其實不是「尋找」這群人，而是「創造」他們。我們會把每個月從「一天一美元」得來的收入，挪出一大部分捐給世界某地的另一團體，他們也是在努力從事類似的計劃。

我們立刻想到兩個問題。一、非營利機構要爭取資金，競爭已經愈來愈大，而蘇珊明確指出要把錢捐給我們的「對手」。二、捐出大筆金錢，會讓我們償還貸款受到風險，很可能失去我們正試圖購置的地產。

好吧，所以這個舉動並非完全是憑直覺做出來的。我們有勇氣、有那個「慧眼」，能夠看清籌款成功的唯一方式，就是幫助他人籌款嗎？但我們很快便瞭解蘇珊的建議，於是董事會全體一致同意這個想法。

幾個月過去了，我們捐款幫助遭受水患蹂躪的紐奧良市的幾間教育中心修復場地；加州的兩間閉關中心得到意外的補助金；第三世界國家的一個兒童夏令營辦得很辛苦，結果收到一封意外的信；其他資金捐給海嘯的救援工作。然後，老實說，我們全都有點焦慮地等待。

突然間，我們以前從沒真正談過話的兩名人士挺身而出（一位來自歐洲，另一位來自紐約），願意擔下我們全部的貸款，風險由他們承擔。

因此，業管發揮了效用，但董事會並沒有停止伸出援手，我們每個月繼續送出支票。

突然間，一位匿名的施主買下毗鄰校園的一塊一百英畝的土地，未經我們要求，就主動送給我們大學。

一名我們從未談過話的商人把一張字條偷偷放進我們的公事包，表示願意負擔供水系統（現在已經大功告成）的全部費用，供應五十間已規劃好的學生住所的用水，而那張字條我們幾周過後才發現。此外，突然有另一名商人捐款興建三幢住所，而一位匿名的海外贊助人提議（並提供資金）建造一幢學生中心，讓鑽石山大學的學生可以在裡頭交際聯誼，以及熬夜讀書完成課業（這幢大樓目前正在建築規劃階段）。

還有許多類似的事情繼續發生，而大學董事會依然積極地再投資；這些意外的成功沒有理由就此停止。

### 你的工作清單：

好，你的七點計劃幾乎完成了。我們要進一步確認你的心是清明的，這樣你才有辦法看到「讓專案成功的方法，就是不把焦點放在自己的專案上」這個瘋狂新點子背後的微妙邏輯。

因此，我們要你務必得到足夠的休息和放鬆，而方法就像善巧的飲食。我們不會跟你說教，叫你準時睡覺，也不會叫你下定決心不顧一切地去散步，就算一位亟需協助的顧客打電話來你也不管，就讓整間辦公室的電話繼續閃著燈示，因為我們知道這種決心總是不了了之。

我們不說教，只是要你追蹤發生的事情，然後追蹤就會帶來改變。繼續進行七點計劃的其他要點會有幫助的：瑜珈已經讓你部分的心靈清明澄澈，這會讓休息與放鬆更加容易。

壓力（應該放鬆時卻無法放鬆）是個奇怪的狀態。忙於專案時，會激發腎上腺素而讓身體上癮，沈醉於那種程度的腎上腺素；如果沒辦法達到那種程度，就會開始尋找方式來得到其他刺激。然後不曉得是什麼因素作祟，你腦袋的某一部分就會騙你說需要再讀十封電子郵件，因為你不忙碌的話，就落伍了。

因此，我們需要讓自己深信，愈來愈忙不等於愈來愈成功。如果真有忙碌的需要，你要學會忙碌時保持非常清明的心；而需要想像和創意時，你能讓自己不忙碌，好盡情發揮創意與夢想，這麼一來，你的業管肯定會成功。

所以學會如何休息和放鬆，並不是終極目的，而是自動發生的：如果能夠大幅降低白天對於過多刺激的渴望，就能夠真正得到一夜安眠，醒來時神清氣爽、精神飽滿。

現在你要做的，只是計量所做的事情。每天在業管口袋型筆記本寫下以下三項的其中一項：

- 1、我今天花多少時間在電腦上？（我們要精確的時數和分鐘，而不是估計。你可以下載一個計算上網時間的免費小程式。）我每隔一個半小時，有刻意休息不用電腦嗎？
- 2、今天我讀到、看到或聽到多少新聞（電視、報紙、廣播、雜誌、網路）？同樣的，我們要以分鐘來精確計算。
- 3、今天我花了多少時間講電話？其中有幾成是真正必要的？

同樣的，睡前半小時是追蹤日子過得如何的好時機。你真的希望有個全然運作、犀利清明的心智，就必須投資這段時間。透過觀察自己整天讓心受制於多少刺激，就能夠一夜安眠，而讓你的業管快速成功，然後你就可以扔掉所有的安眠藥，反正它們從來不會讓你醒來之後神清氣爽。

## 別就此打住：業管更深入

恭喜！一小時到了（或是不管你花了多久時間），你已經把業力管理學的八大法則儲存在腦海裡了。的確，你已經準備好帶領我們進入演化的新階段，準備好在下一個五萬年有個良好的開始。你對於設定要達成的所有計劃和工作，現在已具備足夠的知識，能夠百發百中。

業力管理學就像你的新手機。現在你當然已經知道要怎麼用它來打電話給朋友，甚至已經把每個人的電話號碼儲存下來，而且能夠很快地找到這些電話號碼。

但你知道手機還有另外五十種功能，有時候的確能派上用場。這關乎你有沒有決心學習這些額外功能，還是覺得會用基本功能、能夠撥打電話就足以應付了。

業管也是一樣。我們真心鼓勵你不要就此打住，要繼續增長知識，以便瞭解使用業管的所有不同方式——能夠讓你更深入且更快速應用業管的所有方式。因此我們提供一些選擇，讓你成為業力管理學的真正專家，因為這麼做只會為你帶來更多成功。接下來要怎麼做，這裡有八點不同的建議。

### 1、購買《當和尚遇到鑽石》，這本書開啓了一切

閱讀這本書，使用這本書。為了慶祝本書出版第十周年，我們剛完成特別的增訂版，在全球發行。

新版增加了一個特別部分，收錄了在工作與生活上應用《當和尚遇到鑽石》以達成目標的實際成功故事。這些成就高達數十億美元，來自世界各個角落，以及各行各業的人士——小至銀行出納員，大至鐵路鉅子。

我們分析每個成功故事，精確瞭解業力管理法則如何帶來成功，這麼一來，你就知道如何把這些成功原則應用在自己身上。

### 2、留意業力管理學書籍系列的出版

我們還會再出版三本對你有幫助的小書，闡釋如何把業管應用在三個明確的目標上：1、開創自己的事業或重大計劃；2、企業成長時成功經營；3、把事業和生命轉變成持續向上提升、服務整個世界的螺旋力量。

### 3、參加《當和尚遇到鑽石》的討論小組

《當和尚遇到鑽石》出版後，世界各地的讀者開始應用書上的道理時，小型讀書會如雨後春筍般冒了出來，從香港到紐約的布魯克林都有。這個必定帶來成功的新式經商之道，讓這些人興奮不已，想跟其他有同感的人切磋討論。

因此我們架設了一個網站，透過網站，你可以聯絡到你那一區的讀者，也許只是偶爾聚餐，互相比較筆記，看看自己在業管方面進展如何；或是一個自動形成的小組，漸漸改成定期聚會。總之，大家可以隨喜進行，但絕對是精彩有趣的。

或是你想加入鑽石山的線上聊天室，同樣是透過以下網站：[diamondcuttergroups.org](http://diamondcuttergroups.org)

### 4、聯絡「業管協助服務台」(KM Help Desk)，得到免費建議，以便瞭解如何把業管應用在自己的專案或工作上

「協助服務台」是免費的，我們有位職員負責安排「業管助理」(KM Associates) 給予協助，全年無休。你只要寫電子郵件給我們，不管在應用業管方面有任何問題或需要什麼建議，我們都會竭盡所能幫忙。

你會開始和線上的業管團隊建立關係，會得到以業管經營人生的信心。時機成熟

時，你就會準備好參加業管的實作訓練。以下是業管實作訓練的方式。

### 5、出席業管入門講座。

業管的職員到世界各地舉辦免費入門講座，介紹業力管理學的八大法則，給予大家切身的觸動與啟發，這是唯有到現場聆聽事業有成的經理級人物描述業管，才能體會得到的。請到我們網站查詢你的地區即將舉辦的講座，或是聆聽講座的樣本錄音檔。

### 6、參加二日業管研討會

我們也在全世界舉辦為期兩天的業管研討會，通常是在周五晚上的業管入門講座之後，於六、日舉行。研討會規模不大，你有機會和一位業管助理更深入學習業力管理學。這是個大好機會，可以把跟專案、生意或事業有關的問題問得更詳細，並得到當面的回答。同樣的，這一定比線上的建議還更能帶來影響和力量。

### 7、參加完整的業管訓練課程。

一旦你在較小的工作和計劃上應用了業管，就可以接受正式訓練好，更上層樓。業管提供精選的十二個課程，關於任何一種事業或生意的不同層面；先試試看其中一個課程，然後其餘十一個課程你都會想參加。

修習業管訓練課程有三種選擇。最好的是參加現場的業管課程，會在大城市舉辦，由住在該市的業管助理帶領，而且他們可以繼續在那裡幫助你。現場課程一般是為期一個月，每周兩次晚間課程，最後會得到業管結業證書。公司若想為職員提供內部的業管課程，可以安排在上班時間於公司場地舉行現場課程。同樣請查詢網站。

第二個訓練課程選擇是參加業管推廣班，通常是在比較小的城鎮舉行，由客座的業管助理指導。業管推廣班通常是連續兩個周末，中間的工作日再選一、兩個晚上上課。課程內容跟現場課程相同，只不過在較短的時間內呈現，因此你要確實認真上課。業管推廣課程也可以在公司內部進行。

第三個選擇是業管線上課程。這是「現場直播」的課程，由一位線上的業管助理同步領導，團體裡的其他人可能正坐在愛沙尼亞或哥斯大黎加。或者你可以下載資料，以自己的速度私下用功，並透過電子郵件繳交課堂作業給指定的業管助理。在資源非常有限的情況下（比如業管原始課程曾在許多監獄裡開過），你可以安排所有的功課都用紙本郵件進行。跟我們聯絡就對了。

### 8、成爲業管老師。

如果你是父母，你當然知道學習使用新手機所有功能的最佳方式是什麼。你剛買了新手機送你女兒，她問你是否可以教她使用所有功能，你當然會回答：「當然囉，寶貝，明晚我就有空教妳了。」然後你整晚熬夜研究手機，最後還翻開手冊閱讀。

業力管理學也是一樣。「唯有教導他人，才能真正完全學會一件事情」這個道理，跟「你就是我」這個事實息息相關。教導他人如何成功，然後看著他們身體力行，帶來的成就感是無與倫比的。因此，我們非常鼓勵你「教導」他人業管。

你可以跟朋友或同事在附近的咖啡廳裡一對一教學，一邊享用咖啡（可以換成熱可了可了嗎？或甚至花草茶？）。《當和尚遇到鑽石》新增版收錄的成功故事當中，有許多就是這麼發生的。我們確實要你成功，這就是我們「所做」的事情。因此我們和你分享這個秘密：成就業管的最快速方法，就是坐下來和別人分享。

如果你願意，可以踏出最後一大步，親自取得業管助理證書。這包括完成全部十二個業管訓練課程，以及通過最後的考試，你就能夠成爲有證照的業管助理，以此身分教導各式各樣的業管課程。

以上課程請洽詢：



info@kamicmanagement.org

www.kamicmanagement.org

**你的工作清單：**

什麼？你還沒完成七點計劃的最後一點，而你以為我們沒注意到？你還要多加「用功」，否則你欠我們喔！

至於該如何用功，我們要用老方法——西藏的方法。下個禮拜，你要把業管八法「記住」，好讓這些原則深深印入腦海，能夠整天隨時取用——沒有什麼比這種學習方式更有效了。

接下來四個星期，你每天要翻開這本書一次，至於什麼時候則無所謂，可能是坐下來用午餐時，讀一頁就好，增強腦中對於八法的記憶，讓你深刻到可以靈活運用。

祝你好運。接下來的五萬年將會大放異彩，等著瞧吧！

## 致謝

我們想趁這機會感謝一些摯愛的朋友，他們的努力造就了本書的問世。我們第一本商業書籍《當和尚遇到鑽石》能夠出版，要感謝美國出版社（Doubleday）的編輯崔斯·墨菲（Trace Murphy）對我們的信心。現在全世界有幾百萬的讀者應用該書的道理，而這本續集也得到他非常大的鼓勵支援。

瓊·希爾（Jon Sheer）非常照顧我們，耐心且親切地指導我們處理合約和商業事宜。海瑟·葛登（Heather Gordon）仔細校訂完稿，提出許多良好的建議，幫我們做第二次全面校訂的凱薩琳·特拉雪（Catherine Thrasher）也是。蕾貝卡·維納克爾（Rebecca Vinacour）和格蘭特·伯恩茲（Grant Burns）在做最後一次的校勘時，提供他們向來水準一致的專業建議，而不畏艱辛的羅伯·雷辛格（Rob Ruisinger）再次為書籍的版面設計施展神奇力量，尤其圖表製作是那麼困難。史蒂夫·海特（Steve Hiett）設計別出心裁的封面，羅賓·薩德曼（Robin Saidman）貢獻那張照片。班·嘉爾米（Ben Ghahmi）與胡瑞伯（Rob Hou）努力發展全球性的線上課程與影片，而上海的慧匠文化傳播（Witway Cultural Broadcasting）的黃晉（Huang Jin）給予無限的支援與靈感，讓本書和我們的其他著作普及東方世界。

## 延伸閱讀書單

### 為你的工作

◎《當和尚遇到鑽石（增訂版）：一個佛學博士如何在商場中實踐佛法》，麥可·羅區格西\克莉絲蒂·麥娜麗喇嘛著，橡樹林出版社

### 為你的禪修

◎《西藏禪修書》，克莉絲蒂·麥娜麗喇嘛著，橡樹林出版社

◎《當修行者遇見大師：了解修行的第一本書》，麥可·羅區格西著，圓神出版社

### 為你的瑜伽

◎《西藏心瑜伽》，麥可·羅區格西\克莉絲蒂·麥娜麗喇嘛等人著，橡樹林出版社

◎《西藏心瑜伽 2：合而為一雙人篇》，伊安·索爾森\克莉絲蒂·麥娜麗喇嘛著，橡樹林出版社

## 版權信息

作者：麥可·羅區格西\克莉絲蒂·麥娜麗喇嘛\胡瑞伯

譯者：吳茵茵

出版社：橡樹林

出版日期：2009年11月08日[民國98年]

語言：繁體中文

ISBN：9789866409097

定價：280元

所有文章都是從網路中收集而來，版權屬於原作者。

本資料僅供學習和交流，嚴禁用於商業用途。



ཡིག་ཉི་ཤུ་ཚ་རྒྱལ་པ་འདི་དཔེ་ཆའི་ནང་དུ་བཞག་ན་དཔེ་ཆ་དེ་ཅི་འདྲར་  
བཤོམས་ཀྱང་ཉེས་པ་མི་འབྱུང་བར་འཇམ་དཔལ་ཚ་རྒྱུད་ལས་གསུངས་སོ།།

此咒置經書中 可滅誤跨之罪