

<<中国佛教：第四辑>>

图书基本信息

书名：<<中国佛教：第四辑>>

13位ISBN编号：9787501556908

10位ISBN编号：7501556903

出版时间：1989-5

出版时间：东方出版中心

作者：中国佛教协会编

页数：439

字数：344000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<中国佛教：第四辑>>

### 内容概要

本书是《中国佛教》的第四辑，内容包括佛教经籍（续）和佛教教理两部分。经籍部分分篇介绍论述了中国佛教中“杂藏”部类中的重要著作，教理部分则是对中国佛教重要的教理教义的阐释论述。

书中各篇分别由著名佛教学者巨赞、黄忏华、隆莲、苏晋仁、田光烈、高观如、郭元兴等执笔。

<<中国佛教：第四辑>>

书籍目录

中国佛教经籍（续） 四十二章经 百喻经 阿育王经 造像量度经 八支甘露心要秘密教授续 净土慈悲集 往生论注 安乐集 净土圣贤录 法宝坛经 宗镜录 碧岩录 灯录 景德传灯录 原人论 禅源诸论集都序 妄尽还源观 四分律行事钞 南海寄归内法传 经律异相 大乘义章 法苑珠林 翻译名义集 翻梵语 悉昙字记 教乘法数 释氏要览 大宋僧史略 释迦谱 付法藏因缘传 七系付法传 佛祖统纪 历代三宝纪 僧传 高僧传 续高僧传 宋高僧传 大明高僧传 比丘尼传 居士传 历游天竺记传 大唐西域记 大唐西域求法高僧传 大慈恩寺三藏法师传 弘明集 广弘明集 集古今佛道论衡 辩正论 佛典音义 一切经音义 经录 出三藏记集 开元释教录 至元法宝勘同总录 阅藏知津中国佛教教理 二执 三藏 三科 三惑 四谛 五明 南三北七 十二部经 十二有支 佛性 佛土 发菩提心 教判 结使 格义 言教二谛 四重二谛 八不中道 三宗 六家七宗 念佛 五会念佛 四悉檀 十不二门 性恶 性具 别理随缘 看话禅 默照禅 六相 十玄 五教十宗 性起 法界缘起 法界观 三时判教 三类境 唯识四分 四智 五重唯识观 五种姓 南山三观 化制二教 三聚净戒 别解脱戒 金胎两部 即身成佛 大圆满

## &lt;&lt;中国佛教：第四辑&gt;&gt;

## 章节摘录

第一编 丰收秘密 在泥土中加进想象澜涛 加州海岸的一座城市中，所有适合建筑的土地在不断的开发中都被开发，并被予以利用，城市的地皮价格不断飙升着。

面对城市一边满是陡峭小山，另一边因为地势太低而每天都要被倒流的海水淹没一次的土地，一些开发商常常无奈地连连感慨着。

一天，一名叫杰克的普通职员到这个海岸来度假时，他不禁欣喜若狂，他立即预购了那些因为地势太陡而无法使用，以及那些因为地势太低每天都要被海水淹没一次而无法使用的低地。

因为这些土地都被认为并没有太大的价值，所以他的预购价格很低。

然后，杰克用了几吨炸药，把那个陡峭的小山炸成松土，又利用几台推土机把泥土推平，原来的山坡地就成了很漂亮的建筑用地。

同时，他又雇了一些车子，把多余的泥土倒在那些低地上，使低地超过海平面，那些低地也变成了漂亮的建筑用地。

很快，开发商蜂拥而至，竞相抢购这些建筑用地。

当这些建筑用地都售出后，杰克从一名普通职员变成了富翁。

其实杰克没有做什么，他只是把某些泥土从不需要它们的地方加进想象后，运到这些需要泥土的地方。

捕捉不到机会，如果能够创造，一样会迫近成功。

创造机会有时并不难，只要懂得把泥土从不需要的地方移到需要的地方，但移动之前，要先能够把心中“理所当然”的冰块移走，把想象春天般铺开。

在泥土里加进一点想象，在思维中加进一点想象……（摘自《南华时刊》） 心灵感悟

想象着冬天也如春天般美好，人们发明了温室大棚；想象着与月宫中美丽的嫦娥相见，人们发明了宇宙飞船。

想象是人类思维里最美丽的花朵，它引领着我们创造了一个又一个奇迹，也让我们的人生充满了惊喜。

为你的心灵插上想象的翅膀吧，不要整日困守在现实的堡垒中，郁郁寡欢，拿出你的勇气，大胆追求心中的理想，要知道，想象可以改变一切，一切皆有可能。

（冯艳丽） 杰作葛爱丽 贺库塞是日本古代著名画家，他的作品极受皇族的喜爱。

有一天，一位贵族请他为一只珍贵的鸟作画。

贺库塞把鸟留下来，请贵族过一个礼拜再回来，贵族很想念他那美丽的鸟，一个礼拜之后，他迫不及待地来到画室，要取回他的宠物和他的画。

但是，当贵族到达的时候，画家谦卑地要求再延迟两个礼拜。

两个礼拜延长到两个月，接着，变成六个月……一年之后，贵族气呼呼地冲进贺库塞的画室。

他拒绝继续再等下去，要求立取回他的鸟和画。

贺库塞向贵族鞠躬之后，便转向他作画的桌子，拿起一支画笔和一大张宣纸，当场挥毫泼墨。

几分钟之内，他就轻而易举地画了一只栩栩如生的鸟。

贵族看得目瞪口呆，但他立刻就生气了：“如果你能够这样不费工夫，用这么短的时间就能画好，为什么让我等了一年呢？”

“这你就不懂了。”

贺库塞领着贵族走进一个房间，在那儿，四壁贴满了同一只鸟的画。

然而，没有一张能与最后这幅杰作媲美……世上绝没有速成的杰作。

（选自《东方少年（阅读写作）》） 心灵感悟 快节奏的生活方式使人们习惯接受速成的事物。

然而纵观历史的发展，哪部巨作是速成的呢？

曹雪芹披阅十载，增删五次，才有了旷世杰作《红楼梦》；路遥用了十几年的时间呕心沥血才创作出了《平凡的世界》；巴尔扎克用了几十年的时间才完成了《人间喜剧》：但凡成功之作都非一朝一夕之功。

## &lt;&lt;中国佛教：第四辑&gt;&gt;

明白了这一点，就不要奢求短时间内的成功，静下心来，摒弃浮躁的心态，一步一个脚印地走下去，成功自然会来到！

（王继敏） 扶起踩倒的草查一路 日前，陈赓大将之子陈知建接受凤凰卫视专访。陈知建深情回忆父亲陈赓，陈赓大将是一位常胜将军，战功显赫，身上有着浓厚的传奇色彩。在用兵如神的背后，陈知建揭秘父亲亲临战场指挥神头岭战役的几个细节。

在战场，杰出的智慧和高超的指挥艺术，往往都以心细如发作为基石。当陈赓领回伏击歼敌的任务，旅部和团部指战员，即刻俯在地图前，商讨作战计划，几十双眼睛在地图上搜寻、凝视，大家议论纷纷。

军用地图显示，神头岭有一条深沟，公路恰从沟底穿过，路两旁山势陡险，便于隐蔽部队也易于出击。

最终大家意见都趋向一致，认为神头岭是预伏区段的最佳场所。

然而，陈赓仍然满腹狐疑，他突然发问：“神头岭的地形谁亲眼看过？”

众人面面相觑，陈赓大笑，这不正是纸上谈兵吗？

去实地考察地形，指战员不但大吃一惊，而且大失所望。

原来，他们所用的国民党军的地图上没有标出凹凸标志，神头岭根本就不符合伏击作战的地形要求，它两边是大山，但中间的公路并不是在低谷，而是在中间的小山脊上。

陈赓目光灼灼，思忖良久。

最后断然说，来个近距离伏击，就在路边沟里设伏。

这一招既出人意料，又有相当风险。

因为日军那边，也生怕中埋伏，他们的尖兵密切地注视着两边山头 and 路边的风吹草动。

如何瞒过敌人的眼睛，陈赓除了命令部队衔枚疾走，至埋伏地后纹丝不动之外，还发布了一项命令：每个指战员必须扶起身后自己踩倒的草。

因为他担心日军会从地面上被踩倒的草这个细节，找到蛛丝马迹。

事实证明，陈赓这一担忧和由此而发布的命令并非多余。

日军进入伏击圈前，确实俯视地面，仔细勘察，希望有所发现。

然而，由于陈赓这一命令，踩倒的草被扶起来，没有丁点儿草蛇灰线，最终让日军一无所获。

以致一位日军士兵尿尿，尿到埋伏在沟里一位八路军战士的头上，八路军战士不为所动，日军竟也毫无觉察。

当埋伏在离公路仅几米的八路军一团部队发起进攻时，以一当十，让日军猝不及防。

大多数手持长矛这等落后武器的八路军，创造了平型关大捷之后的又一赫赫战绩。

“扶起踩倒的草”，如果没有这道命令，或许对方从踩倒的草这个细节上会有所发现。

若果真如此，事后只能从失败的角度去寻找教训：哦，之所以被对方发现，是因为我们没有把踩倒的草扶起来。

把导致失败的因素——想到——这是常胜者的秘诀。

我们普通人，通常只会把目光盯住眼前的猎物，很少去想身后那些被自己踩倒、并且会暴露自己的草。

（作者自荐） 心灵感悟 千里之堤，溃于蚁穴。

一个小小的蚂蚁窝，就可以使千里堤坝毁于一旦，这是多么可怕的事情。

但这是事实。

蚂蚁窝确实小，小得甚至有些微不足道，但堤坝里的水可是无缝不钻。

今天钻，明天钻，蚂蚁窝越来越大，千里之堤，又怎么会有不被冲毁之理？

小小蚂蚁窝忽视不得啊！

从重视一个蚂蚁窝开始，日日查，月月查，年年查，我们的千里之堤，才会牢固无比！

成就一番事业也该是这个道理啊！

（闫会才） 每天都像胜利者卫明 我创办我的电话公司时，迫切需要推销员来帮我拓展业务。

我张贴了告示，希望找到合格的推销员。

我理想中的推销员要有相关的工作经验，了解区域市场，敬业而且积极主动。

## <<中国佛教：第四辑>>

我几乎没有时间来培训新人，雇请的推销员必须马上进入角色。

在面试的过程中，有个牛仔走进我的办公室，我从他的穿着知道他是个牛仔。他穿着横条：花布的夹克，一件短袖的衬衫，胸前的领带结比我的拳头还大，牛仔靴、棒球帽，一切显得很不相称。

哦，这可不是我心目中的职员。

牛仔坐在我对面，脱下帽子说：“先生，我希望能够成功。

”这个家伙相当注重“成功”，并希望获得机会，于是我决定给他一个机会。我告诉他两天内我会教给他应该知道的一切，两天后他就得自己跑市场了。

第二天早上，我填鸭似的把推销电话所需的知识告诉这个22岁、没有做生意经验、也没有推销经验的牛仔。

他一点也不像是专业销售员，也不具备任何理想雇员的条件，除了他百分之百地期望成功。

两天培训结束后，牛仔（我一直这样称呼他）走进我的办公室，在一张纸上写下了4个提示：

- 一、我要做个成功的商人；
- 二、我每个月要拜访100个人；
- 三、我每个月要卖4组电话；
- 四、我每个月要赚1000元。

他把这张纸条贴在办公室座位上，开始工作了。

第一个月结束后，他卖出的电话不止4组。

实际上，在他当推销员的头10天，他就卖出7组电话。

第一年，他的佣金超过6万元！

有一天，他走进我的办公室，拿着一张契约和一笔一组电话的款子。

我问他这一组是怎么卖出去的，他说：“我告诉她，女士，即使它只会响，这家伙也比你用的那个漂亮多了。

于是她就买了。

”这位女士签了一张支票给他，但牛仔并不确定我是否收支票，于是开车带她去银行取现金。

牛仔把1000元的现金交给我，问：“莱瑞，我做得好吗？”

”“我向你保证，你做得棒极了。

”我由衷地说。

3年后，牛仔拥有我公司的一半股权。

1年之后，他又拥有了另外3家公司，我们成为事业的伙伴。

牛仔的事业已经很成功了。

牛仔是怎么成功的？

因为他努力工作吗？

努力工作确实是重要的。

他比别人聪明吗？

没有。

刚开始时他对电话事业一无所知。

那是什么呢？

我相信是因为他“想成功”：他对成功十分在意，并且去努力。

他下决心寻找成功的机会。

他有见识和目标，他认为自己是个会成功的人，并且把成功目标写下来，努力执行。

他执行目标并且坚持不懈，这是很不容易的。

他比其他推销员吃了更多次闭门羹，但他没有因此停下脚步，而是继续往前走。

他要求，首先他要求我给他机会，然后他要求顾客买他的电话系统。

他的要求实现了。

他在乎，在乎我和他的顾客，他发现他只要关心客户超过关心自己，不多久他就不必担心自己的业务了。

最重要的是，牛仔每天都像胜利者一样开展工作，他不假设失败，只期待成功。

（摘自《人民日报》） 心灵感悟 生活是面镜子，你哭它就哭，你笑它就笑。

<<中国佛教：第四辑>>

它到底呈现出何种姿态，完全由你决定。

每天都像胜利者，该是一种多么自信、乐观的心态。

是啊，既然这个世界我们不能左右，何不改变一下自己的内心呢？

无论前方是风是雨，无论道路是平坦还是坎坷，都让我们在衣襟上别上花，昂首阔步走在阳光下。

相信，定会一路走来一路歌，看尽途中的美景，登上心仪的宝塔。

（冯艳丽） .....

<<中国佛教：第四辑>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>