

# 占察加持得升职，不可思议处处知 | 占察感应

原创 占察入净土群友 地藏占察入净土 2021-01-13



这个事的应验，从各个方面神奇地说明了占察的微妙与不可思议。微妙与不可思议。微妙与不可思议。重要的话说三遍。令人惊叹！

## 缘起篇

\*月\*日  
(以下占察均为简轨)

1.弟子计划参加某公司竞岗，如只竞岗\*职位，前景如何，请地藏菩萨以所向处开示。

25把 50+28+35=113 所向处自获利

2. 弟子计划参加某公司竞岗，如竞岗岗位1为\*职位，竞岗岗位2为\*职位，竞岗前景如何，请地藏菩萨以所向处开示。

5把  $48+23+40=111$  所向处难开化



背景及缘起

所在公司突然要搞一次管理竞岗。我所在的部门是业务重点部门之一。每个部门都有管理岗位指标，统一竞岗，能者上，不能者下。这次竞岗报名者相当踊跃。划拉过名额后，僧多粥少，意味着一定会有现有岗位的管理者下岗。

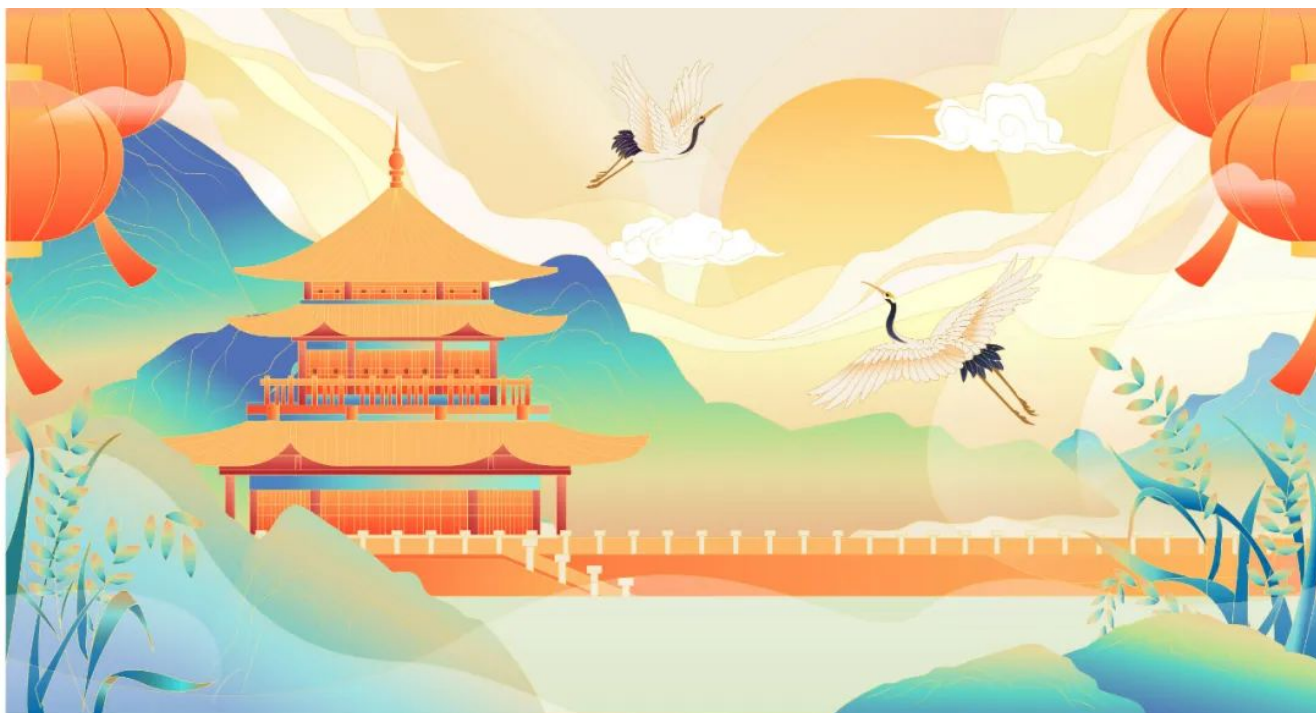
对于我来说，这次竞岗尤其重要。前几年就有某副总私下跟我说，很快就会提拔到我。部门的总也找我谈了话，说是准备提拔资料。但是因为种种情况，此后再无下文。虽然木有正式的名分，但实际工作中，我已接手部分管理工作。

结合部门以及自身情况，如果我竞岗，有一定的优势，职场也可以进一步提升与锻炼，如果错过此次竞岗或者竞岗失败，职场提升也就不用再指望了。然而，由于僧多粥少，本部门已有的管理层肯定要竞岗本部门，还有其他部门好些人报本部门的职位，这次竞争分外激烈。

决定报名后，第一个挑战来了。每个人可以报多个竞岗的职位，可以本部门，也可以跨部门。我怎么报，是个难题。如果只报本部门的，竞争这么激烈，万一失利，则无退路。如果报多个部门的，鉴于我的特殊情况，最后BOSS们在决策时，很可能会以为我给自己留了退路，在排位时，反而会置自己于不利。另外，其他的部门，就业务本身，我也不想去。这个时候，必须请出占察轮了！

## 分析

占察结果一出来后，我又纠结了半天。当时的竞争形势，太激烈，太怕自己失利，太怕竹篮打水什么都木有！寻思来寻思去，最后决定必须要相信菩萨的！提交了单个职位的竞岗申请。



### 应验

接下来就是准备关键的竞岗PK会了。

竞岗PK会之前，所有竞岗需求统一公布，本部门果然毫无悬念地成为最为激烈的竞争地。外部门优秀分子纷纷而来。本部门的现任管理层几乎都只选择了一个岗位。卯足了劲儿留在最核心部门。我暗暗庆幸，还是菩萨英明！这个时候不给自己留退路，本身就是给BOSS们的一种变相“施压”！这之后的形势变化与信息，也印证了这一点。如果我当初报的是两个职位，很可能上来先失一手，在诸多竞争博弈中，导致哪个职位都去不了，满盘皆输。

3.弟子计划参加某公司竞岗，只竞岗\*职位，如将PRESENTATION的重点放在A方面(此处省略若干表述)，以这个思路去陈述演讲，前景如何，请地藏菩萨以所向处开示。

19把  $40+26+44=110$  所向处为魔网



4.弟子计划参加某公司竞岗，只竞岗\*职位，如将PRESENTATION的思路重点放在B方面(此处省略若干表述)，以这个思路去陈述演讲，前景如何，请地藏菩萨以所向处开示。

36把  $42+30+38=110$  所向处为魔网

5. 弟子计划参加某公司竞岗，只竞岗\*职位，如将PRESENTATION的思路重点放在C方面(此处省略若干表述)，以这个思路去陈述演讲，前景如何，请地藏菩萨以所向处开示。

3把  $32+39+42=113$  所向处自获利

PRESENTATION对于竞岗的重要性不言而喻。所以必须用占察摸一下思路。如果不对老板的路数，必须回避。A得110，毙掉。B方案还是110，也PASS。绞尽脑汁，又想啊想。因为哪里有那么思路呢。不过既然都是110，肯定路子行不通。这点确信无疑。最后好不容易又寻思出一个C方案，自己觉着还有点意思。一问，113，就是这个了!这之后就是准备PK，到了PK前两天，针对最新的一些变化，修改了演讲的方案，问了下前景。

6. 弟子计划参加某公司竞岗，只竞岗\*职位，如按照以下思路做PRESENTATION的(此处省略若干表述)，前景如何，请地藏菩萨以所向处开示。

1把  $46+15+47=108$  所向处得安快

这个108，代表的意思可能有多种，比如打酱油一场空，比如一切顺利比较OK，都可能。这个时候，演讲方案已经基本定型，此外，竞岗的全部人员与需求，也不会再有变数，有所求登场。



7. 弟子按照某思路（此处省略若干表述）准备讲演，希望可以竞岗成功，得到\*职位，请地藏菩萨以有所求轮相开示。

30把， $51+29+15=95$  有所求久当得

这个时候结合第六问的108，初步分析，是讲演比较顺利，没有大的风险。要知道，PK说明上，最要命的环节是，除了会被投票打分外，还有现场提问环节。如果答不出来就比较被动了。



### 加持篇

占察最神奇的地方之一是什么呢？

那就是，菩萨的神通与安排。

占察行者在占察的期间，菩萨的神通与智慧已经开始运作。

很多东西，当事人自己当时无法得知。只有等到事到临头，才会发现各种“奇巧”，最终层层捏合，万事大吉。

奇巧之一



在参加讲演之前，想到当天最好穿职业些。因为平时不作正装要求，所以正装不多。想了下，就某件还比较合适。这件平时很少穿，特意找出来熨了下，挂在衣柜里。但是鬼使神差，PK会当天上班时，我还是习惯性地穿了平时的衣服，那个效果，呃，真的不咋样，而且显得很随意。就在准备出门，确切地说还没出门，刚穿完衣服，准备走人时，孩子突然过来说，你怎么不穿那条某某颜色的衣服?我一听，马上反应过来，怎么这么糊涂!赶紧换了熨好的那一件。这件衣买来后一共没穿过几次(基本是压在抽屉里)，这几天也没跟孩子说过要穿这件。但是孩子偏偏过来提醒要穿这条。PK会当天，还有同事说，这种场合必须穿正装，可以加分。我当时心里默默地庆幸了下。

## 奇巧之二

### 这个奇怪的成分就显著增多了

话说我觉得自己准备的一切比较OK了，闷头准备各种资料和演讲文件。倒计时的某天，T君跑了过来。T君和我平时不是很熟悉，业务上有一些接触，但是无深交。此处强调，无深交无深交。T君过来，见四下无人，悄悄对我说，某某，你去找BOSS了吗?我一听，就楞了。T说了一堆。大概意思是，这次竞岗竞争非常激烈，要想增加胜算，要去找BOSS们沟通。听说其他的不少人，都去找BOSS们了。你也要去啊。我一听，彻底呆住。

这里检讨一下，当时一门心思在准备各种材料本身，的确忽略了最不该忽略的大背景。竞争这么激烈，变数也就更多。这个时候，起关键作用的，除了本人的能力资历等等以外，能否取得各级别BOSS的事先认可，非常非常非常重要。甚至可以起到扭转乾坤的作用！T走后，我楞了会，决定立刻赶出来一份文件，这个PK会是没有要求的，纯粹是临时加菜，紧锣密鼓准备，午饭都没顾上吃。这当中，T再次提醒一定要去沟通。当时的我，心里有无数的问题。MR.T，你是菩萨派来的么???但是，什么也顾不上了，闷头准备就是了！

当天我终于找到了某副总，自我推介了一番，递交了材料。可是还没完。T又提示，去找高级副总监某某了吗？我：.....

这位高级总监，是直接主管部门业务的头。天地良心，我真没想过还要去找他。不要问我为什么，我正在风中凌乱ING。这位总监，以前跟我有过不少业务交集。相对比较熟悉。二话不说，找了个时机就去。结果发现，来找总监的不止我一个.....

### 奇巧之三

#### 这个最巧

话说T跟我说事的那个中午，紧锣密鼓弄完材料后，去集团有事。事情将完没完的那会，突然在集团的某处看到了大BOSS!

话说之前在集团里也相当偶尔地碰到过大BOSS。但是要不要这么巧啊，今天也碰到。当时我的心里简直是千军万马。要不要逮住大BOSS自我推介一番，要不要，要不要，要不要?这个时机简直是天上掉下来的!但是，直接冲上去，会不会太唐突?最碍事的是，大BOSS身边还有集团的人，时机也不对，这个时候冲上去也没法说事，估计还会被直接打负分。话说我这内心里正千军万马地盘算，还要忙手头的事，也就一小会，再一抬头，大BOSS已、经、不、见、了!人天交战的纠结，立马又变成无比的失落……哎，看来天意如此。胡乱收拾好手头的东西，往回走。走了一阵，呆住了。大BOSS正和集团的人走在前面不远处。我的心立刻又提了上来。这个时候，只能说，一切都看天意了(悄悄滴说，其实是看菩萨的安排)。就在等着看菩萨剧本怎么写的时候，大BOSS神奇地和集团的人分开了。集团的人走!了!只剩下大BOSS一个!人!

这个时候，如果我还只是傻站着，那我就真的是天下第一傻了。说时迟，那时快，不容任何迟疑，我三步并做两步地跟了上去!某总您好，我是……

事后想想，这么多巧合，一环套一环，人力无法安排。如果当天不是T来找我，我就不会使劲准备材料;不使劲准备材料，就不会在接下来的那个时点去集团;不在那个时点去集团，就不可能碰到大BOSS;而且偏偏就在那天，还能追上大BOSS,偏偏大BOSS还能落单.....

这些凡夫无法安排的事情，在菩萨的神通里，其智慧贯穿始终，轻轻地一一安排，严丝合缝。和大BOSS 的具体交流不表。总之，一切顺利。绝对给BOSS留下了深刻印象。

## 最终应验篇

### 接下来就是PK会了

简单说吧。PK会那天，老实说，我的演讲不是最精彩的。提问环节也是将就过关。总体顺利，108走过。而且据我观察到的大BOSS 的现场反应，演讲的思路对其胃口。

我的讲演结束后就撤了。回到办公室，悄悄滴拿起了木轮(为了保险起见，那几天上班都是带着木轮，以备不时之需)

这个竞岗，不完全取决于演讲，变数很多。所以，演讲完之后，重新占察一下最新的情况很有必要。

8. 弟子已参加了竞岗，希望竞岗成功，请地藏菩萨以有所求轮相开示。

30多把  $19+47+27=93$  有所求得如意。

这个时候，因为万缘具备，均已落实，93，只能说是深深叹服。事后了解到，巧合二和三，对于我的最终成功非常重要。我的讲演本身，也比较对大BOSS的胃口。而个别沟通不到位的人，真的就.....落败.....了。

而我，在菩萨的步步安排下，亲身经历种种奇巧，幸好，贯彻了有所求的四缘生法，紧密配合，步步紧跟，完成了这一BIG TASK——在激烈竞争和诸多变数中，最终得到了想要的职位。



## 零碎感想篇

### 第一，信心提升永无止境

例如第一二问，问竞岗需求时，报一个岗位，菩萨给了113，但是自己却以凡夫心判断形势，一度非常纠结要不要报两个职位。

这里必须检讨：作为一个占察老手，在关键时刻，也是会掉链子的啊。这就是师父多次说的，信心永无止境。

如果自己更偏向于一个情况，而菩萨却指出另一个情况，甚至有时表面的情况更利于自己的判断方向时，到底如何取舍？着实是换一个自己对于占察法门对于菩萨信心的考验。成色如何，各人自知。

即便是写分享文字的当下，我也深知，自己的信心依然不足，依然有非常非常大的待夯实空间！

## 第二，占察的察，非常重要

例如第三四五句，关于演讲思路的摸索。这里头的注意事项是，首先要把前面两个方案的思路再吃一遍，体会这个110的出发点和大思路是什么，新方案不能雷同或者思路一个路数。否则，如果换汤不换药，怎么问估计都差不多，浪费时间和精力，而且会让自己越占越混乱。

所以，占察了若干问题，却毫无头绪后，一定要认真地分析、充分地察，才能够实质性地推进占察，最终找到解决办法。这点非常非常重要！

尤其在遇到重大事项，往往是系列占察，层层递进或者测试方向时，更需要时不时复盘下思路，反思下分析的方向。只有在充分察的基础上，思路 and 方向对，由此设问，才能够最终解决问题。

### 第三，广结善缘

比如无缘无故冒出来的T先生，虽然不深交，但是如果交恶，或者对方对你印象很差，自然不会出来担当这个使者。菩萨即使加持，也要能够找到合适的人。如果周围的人，都很不认可自己，无论是业务能力，还是为人等等，那么自然减少了很多善因缘。



放在本群，修行的善缘更是重要。本群的善缘是什么。多法布施，而不是仅仅是等着被喂饭。



多无畏布施，而不总是等着被鼓励。等等。多交流，互相鼓励、促进，互相督促、提醒。共同营造一个良好的修行环境。

这个就是自己给自己创造的良好外缘。有心的人，自然能够从积极法布施以及学习其他师兄分享的过程中，受益良多。

#### 第四，想求多少福份，就要打开多少心量

##### 厚德载物，永远正确

例如前几年，知道要被提拔后，挺开心，也在菩萨面前许了个愿，说如果自己被提拔就会如何如何。结果呢，一直没有被正式提拔。心里很是添堵了一阵。

就这么过了一段时间后，突然意识到，自己当初想做的那个事，本身就是想做的积累福分的好事，虽然最开始时期盼的是，如果提拔了就赶紧去做，如今一直没有被正式提拔自己觉得失落，那么这个自己觉得应该去做的事情，相当于没有兑现的砝码，难道就必须要等到自己满愿了才能去做吗？这件好事，难道变成了一个纯粹的砝码吗？

认真地想了几次，终于想通了。虽然提拔这个事，眼下不完满，一直木有下文，但是要做的事想做的事，并不是必须要对等地交换。换句话说，如果自己人生一直有不痛快不称心，那么就什么积累福分的事情都不做了吗？

这块于是痛快地翻篇。自己也敞亮起来，心里舒坦多了。该做什么做什么。当然内心还是有很多小遗憾小纠结。毕竟是凡夫啊。因为是否正式进入管理序列，还是有很多差别滴。但是，大方向上想明白了，不再纠结回报与否，内心反而得到了更多的安乐与坦然。

## 第五，一定要多占实际案例

通过这件事的系列占察与经历，进一步增强了信心。还是那句老话，对于在家人，一定要多占察实际案例，不能仅仅满足于占梦或者做功德之类的有所求。这个太重要了！

不是说占梦本身不够好。而是说要锻炼坚持力、勇猛力、毒眼力、分析力、执行力、推进力等等，包括复盘回顾的能力，这些只能放在一次次实打实的案例中去摔打！必须大范围、多频率地在实际工作生活学习待人接物世俗往来中多多实践。

换句话说，如果不在实际案例中不断摔打与进步，有所求系列，还有88， 89， 59等，都将倍受考验，更别说应验。

毕竟这些都是关系到切身福报的求取。不经历风雨考验，哪里能轻易成功？

分享完毕

感恩南无地藏菩萨摩诃萨！

感恩智坤师父！

結緣  從這裏開始 ▶

占察净土一相逢，生活修行再不同。

两大愿王亲摄取，直登九莲出牢笼。



扫描二维码关注  
地藏占察入净土道场