

一条路能走多远

第一位书友：

有没有人只因为曾经说过一句话，给自己人生带来巨大变化？

我就说过这么一句话。

大约在六年前，我行走归来不久，和甲和灯一直组织了几次抄经直播后，我发现抄经是件很不错的活动。抄经可以练字，但又不止于练字；抄经可以静心，但又不止于静心；抄经时，觉察念头的起落，是很好的修行方式啊。于是，我爱上了抄经。一天，我正和公司小伙伴一起抄心经，小伙伴问：“七哥，天天抄心经，要抄多少啊？”我想了想，说：“定个小目标，先抄一亿部心经吧！”小伙伴们哈哈大笑，我也哈哈大笑。

抄一亿部心经！呵呵。

因为这么一句话，我和小伙伴商量，一亿份心经纸，很贵的吧，那得自己印，于是注册了商标，叫“必经之路”，为此还注册了个公司，叫“应舍文化”。我们想着，做成一个抄经品牌啊，多好啊，做个百年品牌，号召大家抄心经，也是件善事吧，做自己喜欢的事，还能赚点钱，不挺好么！

为什么选择心经？这倒是值得说几句。

第二位书友

2015 年底我短期出家，从五台山到峨眉山托钵乞食 2000 公里，一路确实遇到过困境，也有过恐惧。每次我心生恐惧时，头脑中都会出现一个画面：“一个僧人，一匹红马，走在沙漠之中，僧人念着：观自在菩萨……”我也开始念诵，此时，那些恐惧就自动褪去。当自己不知道该怎么办时，就把一切交给菩萨好了。从那之后，我心中有个信念：心经的力量非常强大。

选择心经，当然还有其他一些因素。心经总共才 260 个字，抄一遍一个小时候左右，不长不短，刚刚合适；心经文字很优美，玄奘大师翻译的版本，更是精妙绝伦；而且，心经的文字，微言大义，饱含智慧，据说是六百卷大般若经的精华。基于这些原因，为什么不抄心经呢？

就这样，必经之路成立了。我们设计出抄经桶抄经本，找公司合作了禅香、香插香炉，还有一些心经周边产品，卖得不便宜，也常举办线上线下抄经活动，总之搞得热热闹闹。虽然利润刚刚够公司运营成本，但小伙伴们还挺兴奋的，毕竟我们有个宏伟的目标啊：抄一亿部心经！呵呵！

事情就是这样开始的，我只是想搞个抄经品牌，自己抄抄经，顺便赚点钱。初心一点都不高大上，也不神圣。

生活总会在你自以为一切都在计划之中时，莫名其妙给你一榔头。这叫无常。2017 年 8 月，必经之路成立不到一年，我决定上山做个专业修行人，凡尘俗事就打算

不管了。

第三位书友

听到这个消息，小伙伴们懵了：说好的百年品牌呢？说好的一亿部心经呢？怎么说转身就转身了？我想：

品牌诚可贵，自由价更高。
若为修行故，二者皆可抛！

我说：必经之路继续做啊，我定大方向，你们执行就好。这一年，可真难为这些小伙伴们了，越做越迷茫。你看：抄经本来是件有点“佛系”的事，但又想赚点钱，否则团队维持不下去，七哥又不怎么写文章了，资源几乎没有了，怎么搞啊！小冬、亚静、万能鹿，为必经之路的出路殚精竭虑焦头烂额。

到了 2018 年 11 月，大家都觉得，如果想要让更多人抄经，必须走到线下，让更多人一起参与进来。于是，必经之路开始招募城市智慧栈，让智慧栈栈长组织线下抄经。那时申请城市智慧栈，还需要交钱，好像一两千吧。必经之路会提供相应价值的抄经纸笔以及一些宣传材料，教栈长如何组织抄经。同时，我们还让所有人都可以把抄好的经书寄回来，统一供奉到寺院去。这一举动，得到很多人的支持。

这种方式又持续了一年，到了 2019 年底。这一年大家过得更纠结，因为利润很少，还不够运营成本，小伙伴涨工资就不用想了。更重要的是，很多人提出：你们这种方式因果很大，这是以贩卖经书赚钱啊。当小伙伴告诉我这些的时候，我是不以为然的：因为根本没赚钱，我只是想让这个项目能持续下去，这两年还贴了几十万进去了，财务美工仓库客服等资源完全是海浪的牛气学堂在支持。随着智慧栈越来越多，这种声音也越来越多，小伙伴们也没办法。

第四位书友：

如果你真心想做好一件事，总会在关键时刻，遇到关键的人。这叫天无绝人之路。这个时刻，小冬认识了一位很关键的人：杨枫老师。杨枫老师，是一位很虔诚的佛教徒，做了十几年的公益了。他对必经之路这件事很认可，自己每天都会抄一份心经。杨老师对小冬说：其实必经之路可以走向公益，让更多人有机会参与进来！

那时，我早已在青海某座大山里修行，只是偶尔跟小冬打电话沟通。说实话，我以前对做公益根本不了解。虽然也给公益组织捐过不少钱，但如何发起一个公益项目组织一个公益项目，完全没有经验。但小冬很兴奋，跟我电话聊了几次，我和杨老师也聊了几次，觉得这个方式可以尝试。

我们做了几个决定：

所有的抄经纸都免费送。

所有的抄经笔用成本方式结缘。

所有用来赚钱的衍生品，都下架不做了。

所有智慧栈的物料都免费。

同时：

1、招募必经之路联合发起人，没有任何权益，还要缴纳年费 12800 元，用于必经之路团队运营。

2、开放助印心经的链接，让愿意助印的人捐钱助印。

几年以后再回头看，这是个非常重要的决定，因为从此必经之路真正走向了公益。

最开始，我担心入不敷出，自己掏了些钱，让海浪的牛气学堂也捐了几十万做启动资金，应舍文化独立核算。

接下来的事情，让我有些意外。

2020 年就有三十九位联合发起人加入，其中除了几位是和我认识的朋友外，大部分都是以前和我没见过面的朋友。虽然他们或多或少知道鬼脚七，但素未蒙面，这种信任让我很感动。另外，杨枫老师也提供技术团队为必经之路义务开发了抄经打卡的小程序。海浪的牛气学堂继续提供仓库打包发货的支持。助印的金额也比预料的要好，很多人参与助印，其费用虽然还不能完全持平印刷成本，但差距已经不大了！

这一年，费用基本持平。费用不是最关键的，最关键的是，公益这条路是可行的。而且以前的很多质疑声逐渐消失了，口碑也开始好起来。

大家都很兴奋，踌躇满志。

第五位书友：

纵观历史，从来没有一件有价值的伟大的事业，是一帆风顺的。必经之路也是如此（虽不算伟大，但我们都认为很有价值）。

大家都很兴奋的时候，问题又出现了，而且很严重！

由于项目已经公益化了，团队成员的工资不可能很高，涨工资这种事更不可能了。由此带来的问题就是：一些老员工因为生活压力不得离职，工资没有吸引力，又很难招来很专业的人，而且很难制定绩效考核制度，整个运营团队非常不稳定；

由此导致产品和服务常常出现问题，智慧栈的需求也不能及时回应；团队士气也不高，每个人貌似很忙，但问题依然层出不穷；另一方面，有不少抄经的朋友想帮忙，又不知如何参与进来。

到了 2021 年底，我下山了一趟，和大家商量，又做了一次大调整：取消全职员工。所有必经之路的参与者，都是志愿者，不拿工资。

我们把所有的工作分成了十来个模块，每个模块由一个有相关专业背景又有发心的志愿者牵头，根据实际情况可以招募两三名志愿者一起参与，成立必经之路服务部。服务部成员分布在不同地区，大家都是云办公。

至今，这个模式已经运营了小半年，目前看来还不错，每个模块的牵头人，虽然不拿工资，但非常负责，而且很专业。这段时间，我经常会被他们感动。

仓库运营负责人是潍坊寿光的，为了交接好仓库的事，他带着上大学的儿子，两次开车十来个小时到杭州做交接；还有智慧栈的三个志愿者，经常半夜十一二点还在回复群内的消息；接手技术负责人，为了不影响用户体验，和其他志愿者一起凌晨升级系统；还有好多事情不胜枚举……看上去好像也没什么吧，但不要忘了，他们都有自己的工作和家庭，而且必经之路的工作没有任何报酬。

第六位书友

我问某个志愿者说：你为何愿意花这么多精力来参与到必经之路？

他回答说：我觉得这件事情是真的很有意义，我是抄经的受益者，我知道这个社会有很多人需要必经之路。

还有志愿者说：我认为必经之路和别的公益组织很不同。

是的，必经之路和别的公益组织有什么不同？

现在有很多公益组织，都是在物质层面帮助那些弱势群体，做得很好，也很了不起；而必经之路，是希望在精神层面帮助到需要的人。

必经之路，倡导大家抄心经，并非为了抄经本身，一亿部心经这个数字并不重要。而是希望每个人能借助抄经，能够体验静心，能够学会觉察，由此而增长智慧，减少烦恼。并非我们有多少智慧，而是让大家能有机会接触到心经，心经有力量啊！

另外，我也一直在引导必经之路的小伙伴，让大家重视“在生活中修行”。每个参与必经之路的志愿者，不只是做一件公益的事，还要把这件事当成修行的道场。借事修人借假修真。有了这个原则，在工作中遇到问题或困难，反而不是坏事，因为修行的机会又到了啊！

我们还组织了必经之路宣讲员共创营，大家一起讨论必经之路的过去现在与未来，讨论如何介绍必经之路，讨论如何帮助他人生活中修行。宣讲员，会在各种线上线下抄经活动场合，做一些简单的分享和引导。

第七位书友

就这样跌跌撞撞，必经之路走了将近六年了。

不忘初心，我是真的没忘。说来很惭愧，因为我的初心是想做个抄经品牌，顺便赚点钱。现在不忘初心，是希望自己引以为戒，不要走上商业道路。我跟大家说：我们要谨慎，也要相互监督，必经之路，要纯粹一点，不要有任何商业行为和想法！

现在再看看当初的那个目标：抄一亿部心经，我不再“呵呵”了。我觉得这个目标是可以实现的，因为早已不是我一个人的必经之路！这三年有六十多位联合发起人，有六百多家城市智慧栈，还有几十位默默付出的志愿者，每天有几千人在抄经吧上打卡，这是大家的必经之路啊！

这六年，必经之路越走越纯粹，越走越坚定。我分析其背后的道理，可能是因为大家的发心越来越纯粹了。并非为了自己。老子说：天长地久，天地之所以长且久者，以其不自生，故能长生。就是这个道理吧。

7.

抄一亿部心经。

因为这一句话，有了必经之路。因为这一句话，我和大家一起折腾了近六年，接下来还会继续折腾下去。

一条路能走多远？

必经之路有句口号：一部经，一家人，一辈子。

可能不止一辈子呢，我想。