

白话佛法
第二册 第15篇

断除烦恼、化解业力、找回佛性

观世音菩萨 心灵法门 卢军宏台长著

一个人要有定力,因为定力能产生慧力。师父曾经给你们讲过“戒、定、慧”,有戒律才能有定力,有了定力,才能增长智慧。定得住的人,冷静的人,是有智慧的人。而定力和慧力是同时增长的,用定力和慧力可以去除烦恼,就是用你的定力,产生了智慧,有了智慧之后,你可以断掉和离开烦恼。要断掉烦恼,就必须离开贪念,瞋念,愚痴,而这一切靠的是定力和慧力。如果有定、慧两力,你才能够解脱,但也只是刚刚成为一个解脱,能明白吗?

师父常说每个人的业障像海一样大,像山一样大,因为山是很重的,海是很广的,也就是说这个人浑身都是毛病,犹如山一样大、海一样广,业障在身上,没有一个好的地方。想一想,你们每个人从小到现在有多少缺点?不听人家劝,不听人家说,好吃懒做,只知道自己的,不知道人家,不知道人家的感受,只知道自己的感受,伤害人家,诽谤人家等等,这些罪业重如山,恶业大如海。

要把自己的毛病用放大镜来照,要把自己的优点用显微镜来看,也就是说要把自己的优点看得很小,而把自己的缺点要看得很大,这样才能知道自己原来有多可怕,要醒悟赶紧改正自己身上的毛病。很多人反过来,把自己的优点用放大镜来看,明明做了一点点善事,要看成很大很大的,而自己很大的缺点,却看得很小,认为我不就这么一点点小事情吗?有什么关系吗?请千万不要忘记因果小果大啊。

我们要做圣人,而不要做小人,同样是人,有些人活着就像在地狱里,而有些人却活在天上,活在天上的人,是因为他的心像天一样的开阔,而且他没有任何的杂念。而活在地狱里的人,是因为这些人的气量小,小到像针鼻一样大,担心、忧愁、嫉恨,整天活在痛苦当中。师父让你们修心是让你们好好改正自己身上的毛病,要把心胸修得像大海一样宽广。

接下来给你们讲业力的纠缠,你想做好人,你就做不了好人,业力纠缠着你;你想抛开烦恼,你就抛不开烦恼,而且烦恼永远纠缠着你。比如想做个人,而脑子里杂念四起,一会儿坏的意念又来了,这些坏的意念、烦恼都是自己找来的,推又推不掉,这个好人怎么做呢?

师父跟你们谈谈业力:

第一,要轮回的业力是很重的,而且很浊。因为你们身上的业障,足以让你们轮回,而不能到天上,所以这些轮回的业障它是很浊的,而且是很重的。带业往生说的是什么呢?说的是你们可以把这些业带到天上去,但那是很轻的业。比如,年轻时骂骂人,说说坏话,做了一点坏事等,但是晚年必须要修心,才能把过去做的坏事消除,把好的业带走。并不是说你晚年继续作恶,带着这些恶业孽障可以往生到西方极乐世界去,那是不可能的。带业往生是你修行改变之后,还有留下的痕迹,是一些很轻的业,而不是带着重业往生,大家一定要明白这一点。

往生靠的是自己修行的力量,虽然靠的是自己修行的力量,但是你根本就消除不尽自己的业障。师父经常给你们讲:一张白纸,上面写过字,你想把它擦干净,你们说能擦干净吗?根本的字迹还是在上面的,是擦不掉的,擦掉的只不过是表面上的东西而已,但是菩萨很慈悲我们,等我们要走的时候,虽然还有印迹,菩萨慈悲也会让我们上去的。告诉你们业障很难达到根本去净的,要想把所有的业障真正去掉,要有毅力和决心。一个人如果没有毅力和决心,身上的毛病(业障)是去不掉的,一定要痛改前非,必须把身上的毛病彻底改变。

第二,当业力受报的时候,犹如火山爆发。比如,一个人开始的时候挺好的,当业力受报时,忽然一下子中风了,或家里出大事了等。业障来的时候是突然之间的,逃都逃不掉,就像火山爆发一样。当业力来的时候,你要一边逃,一边看。如家里要出事情了,赶快逃,师父告诉你们的这个“逃”不是让你们逃避,当业力来时,你们说能逃得掉吗?我教你们这个“逃”,就是把把这个征兆化解掉,消除掉。同时还要看,这个“看”就是让你去化解,让你去想。比如我为什么会有这个不好的念头?灾祸为什么会来找我?是什么样的业障来找我?是我今生的?还是前世的?是我家庭里过世的亲属?还是我现在招惹来的?

当业力来的时候,像火山爆发一样,你一边逃,一边看,那种恐怖的力量你是无法逃脱的,若稍不留神就会把你熔进去,就会被融化在业力里面,所以业力是很可怕的东西,

师父现在教你们这个法门就是要多做功德来消除业力,因为只有功德才可以消除业障,而做善事只能得到善报。

第三,当你在苦海里,业力像鲨鱼一样紧盯着你,你想摆脱和脱离它的时候,这个鲨鱼是不会放过你的,你游到哪里,它就会尾随着跟到哪里,等到你好不容易看到岸了,想拼命游上岸,想摆脱业力的时候,最后业力像鲨鱼一样,拉着你一条腿把你再拖下去。想想人有多可怜,拼命想摆脱业力,拼命逃啊逃,快到岸边了,又被业力拖下去了,业力是永远追随着你。

业力就在你的心里,就在你的灵魂上。业力又是魔力,与业力作斗争很累,很辛苦,所以最好不要有业力,不要去犯业力,犯了业力,接下来就会痛苦难当,能明白吗?而且随时会被鲨鱼吃掉,或者自残,就是说你会被业力所受伤或死掉。业力,是脱离不了的,它是业障,如影随形,业障随时,随时会被激活,激活之后会产生灵性,先把你的功德全部吃掉,因为功德可以帮你挡灾,就像一个人很胖,业力去咬他,先把他的肉咬掉,但伤不到骨头,道理是一样的。如果人很瘦,一咬就会伤到骨头。

当你想离开苦海的时候,鲨鱼会把你咬回去,他不让你离开苦海,你要用你的根力,扎进你原始的佛性里面,就是说你如果想离开你的业障,你必须要有根力,就是你原始的佛性的力量,也就是你的本性,用佛菩萨



的佛力和慈悲力来去除他,来解脱,否则全部的冤亲债主都会来找你的(秘书处按语:此节三,是台长分别在两个不同场合说的业力问题,与上次举例业障犹如鲨鱼有异曲同工之妙)。

美国心灵法门大华府观音堂

联系电话:202-656-9897

邮箱:

xlmm0822@yahoo.com

地址:12100 Heritage Park Circle, Silver Spring, MD 20906

坐标:大华府观音堂近邻 Koren Korner

城市,两者相距步行5分钟。

乘公交车:从 Rockville 方向,乘车至 Randolph Rd and Veirs Mill Rd 路口,步行5分钟,从 Silver Spring 和 Weaton 方向乘车,至 Heritage Park,步行即达。」

心灵法门大华府观音堂

免费结缘佛具、法宝、书籍

“观世音菩萨心灵法门”是末法时期观世音菩萨为救众生之苦,应世而生的殊胜法门。心灵法门秉承大乘佛教精髓,运用“念经、许愿、放生、白话佛法学习、忏悔、五大法宝,通过如理如法地修心修行,及早消除业障,从而迅速改善命运,令工作顺利,得好姻缘,求子成功,家庭和谐,身体健康等,最适合在家居士修行的方便法门。

诸恶莫作 众善奉行 素食分享 白话佛法共修

电话:202-656-9897 地址:12100 Heritage Park Circle, Silver Spring, MD 20906

Capital Bikeshare 自行车价格将于8月起上涨

如果您使用 Capital Bikeshare,价格和里程可能会不同,8月1日起,大多数年度会员费和热门银色电动自行车的骑行费用将上涨。骑行者支付的费用将取决于会员类别和他们选择骑行的自行车类型。“经典”红色 Capital Bikeshare 自行车(完全由骑行者双脚驱动)的骑行费用将保持不变,所有会员的骑行费用均为每分钟5美分。

根据新计划,标准年度会员费

(包括免费解锁、免费短途骑行无动力自行车以及每分钟电动自行车票价折扣)将花费120美元,比当前价格增加25美元。一日通票价格将上涨2美元至10美元,30天通票价格将从20美元上涨至25美元。企业会员费为每位乘客每年50美元至70美元。对于大多数用户来说,骑行流行的银色电动自行车的费用将从每分钟10美分增加到每分钟15美分。

“首都共享单车”(Capital Bikeshare for All)项目的费率上调幅度较为保守,该项目以收入为基础,旨在提高居民的可负担性。该项目用户每年5美元的费率将保持不变,但电动自行车的每分钟费率将从0美分上调至10美分。

有些骑行者可能会对自行车停放处的价格感到震惊。但华盛顿地区自行车协会华盛顿特区组织者塞恩·格莱姆斯表示,Capital

Bikeshare 仍然很划算。例如,纽约市 Citi Bike 的年度会员费为每年219.99美元。在芝加哥,Divvy Bikeshare 的年度会员费(如果全额支付一年)为143.90美元。“Capital Bikeshare 比那些城市的自行车共享系统更实惠,因为我们得到了当地政府的大力支持,”格莱姆斯说道。“我们尤其感谢‘全民自行车共享’计划,它让符合收入标准的居民,也就是经济困难的人

们,能够以极低的价格享受自行车共享服务。”格莱姆斯告诉 WTOP,自行车不仅方便单独使用,还可以连接其他形式的交通工具。

“乘坐共享自行车往返于地铁站、公交车站等等,”格莱姆斯说。

据 Capital Bikeshare 称,提高定价结构将增强 Capital Bikeshare 向其车队添加更多电动自行车、增加和改进现有自行车停靠站以及保持电动自行车充电的能力。

数据显示:美国年轻人消费降级了

根据市场调研公司 Circana 的数据,18岁至24岁人群在实体店和线上购物的支出,在1月至4月期间同比下降了13%。美国年轻人的购物狂潮结束了。

消费下降的原因不难发现。年轻毕业生找工作变得更加困难。数百万借款人开始重新偿还学生贷款。过去一年,信用卡违约率上升至疫情前的最高水平,其中18岁至29岁人群的违约率最高。

年轻人消费下降最多的品类包括服装(下降11%)、配饰(下降18%)、电子产品(下降14%)以及小家电(下降18%)。

经济学家表示,随着他们的职业晋升,消费能力应该会提高。

美国银行发现,Z世代和千禧一代在2023年5月至2025年5月期间的消费下降了1%。

“虽然1%的下降看起来不算严重,但在年轻一代人生阶段的这个时期,消费本应该是增长的,”美国银行研究所经济学家戴维·廷斯利说。

希塔·维尔玛六个月前从父母

家搬到旧金山的公寓,带着一份包含200多家酒吧和餐厅的清单,计划一去尝试,结果去过不到10家。

首先,鸡尾酒要20美元。即便她愿意奢侈一把,也未必能找到朋友陪她去。“这太令人失望了。”25岁的维尔玛说。

在经历裁员并花了大部分时间找工作后,她对自己新得到的创业公司市场营销职位感到兴奋,年薪大约六位数。但她的工资并没有她预期的那么宽裕,她也担心再次失业的可能性。

“感觉每天上网都会看到一家大型科技公司宣布裁员。”维尔玛说。她的大多数朋友也有类似的担忧,有的已经失业,大家减少了外出就餐、流媒体订阅和购买新衣服,想出各种低成本的聚会方式。

的贴片美甲时,还被点赞。

“这就像你告诉别人裙子有口袋一样。”维尔玛打趣道。

她的朋友希曼舒·瓦格经常去高档家具店当作免费休闲场所。“我们坐在沙发上聊天,聊腻了就换到另一个沙发。”25岁的精神科住院医师瓦格说,“喝着他们的免费咖啡,享受着买不起的高档家具,我们觉得自己像富人一样。”

瓦格和朋友们会玩“猜价格”的游戏,猜测他们坐的家具价格。有时候也会发发感慨,谈论起来拥有自己房子的梦想,尽管这个梦想目前看起来还很遥远。

尽管年轻人在整体消费支出中只占很小一部分,但他们仍是零售商极力争取的重要人群。

Circana 首席零售分析师马歇尔·科恩表示:“年轻消费者的好处在于,他们带来长期的消费和忠诚度。”他们也倾向于更频繁地进行小额购物,容易产生冲动消费。

“他们进店的次数越多,购物篮里的商品就越多。”科恩说。对于专注服务这一群体的零售商来

说,消费收缩尤其明显。

饰品品牌 ThreadWallets 的首席财务官瑞安·金说,公司主要面向18岁至29岁消费者的在线销售,在6月前周三比5月同期下降了29%。“原本买30美元的钱包,现在改买16美元的。”金说。他的公司正在努力在部分供应品因关税上涨而提高售价的情况下,通过促销吸引手头拮据的顾客。

在洛杉矶,眉毛修饰工作室 Two of a Kind 过去经常与当地姐妹合作搞促销。但创始人乔丹·费斯表示,从新年开始,她注意到大学生顾客开始拉长预约间隔,选择更便宜的服务,甚至干脆不来了。

“感觉年轻人的需求已经减少了。”费斯说。她目前还不太担心,因为其他年龄群体的销售额在增长。但她指出,人们往往在年轻时形成美容习惯,而且二十多岁的人更可能带朋友一起来。唯一增加的服务,是帮助顾客修复失败的DIY美容项目,越来越多的人在家尝试自己染眉和眉毛定型。

21岁的斯凯·鲍伊原本没指望

在读大学时就有许多可用的钱。但越临近纽约大学毕业,经济压力越大。看着年长的朋友找工作困难,她感到很沮丧。而原本安排好的带薪暑期实习也泡汤了,这更让她失望。“你会感觉,即便你做了所有应该做的事,整个体系却像是对你不利。”鲍伊说。

纳迪娅·福特原计划在30岁前在华盛顿特区买下一套小公寓。28岁的她,曾为自己在卫生与公众服务部的六位数“梦想工作”感到骄傲,也一直在为未来的首付款定期储蓄。

但在上个月的一轮政府效率削减中,她作为统管理实习生(Presidential Management Fellow,美国联邦政府的一个培养高级公务员的项目)的职位被裁撤。

如今,无论是在特区还是整个公共卫生领域,工作前景都很黯淡。她担心可能不得不搬回德克萨斯乡村老家与父母同住。

“我本以为自己已经走上了理想的轨道,”福特说,“现在一切都泡汤了。”