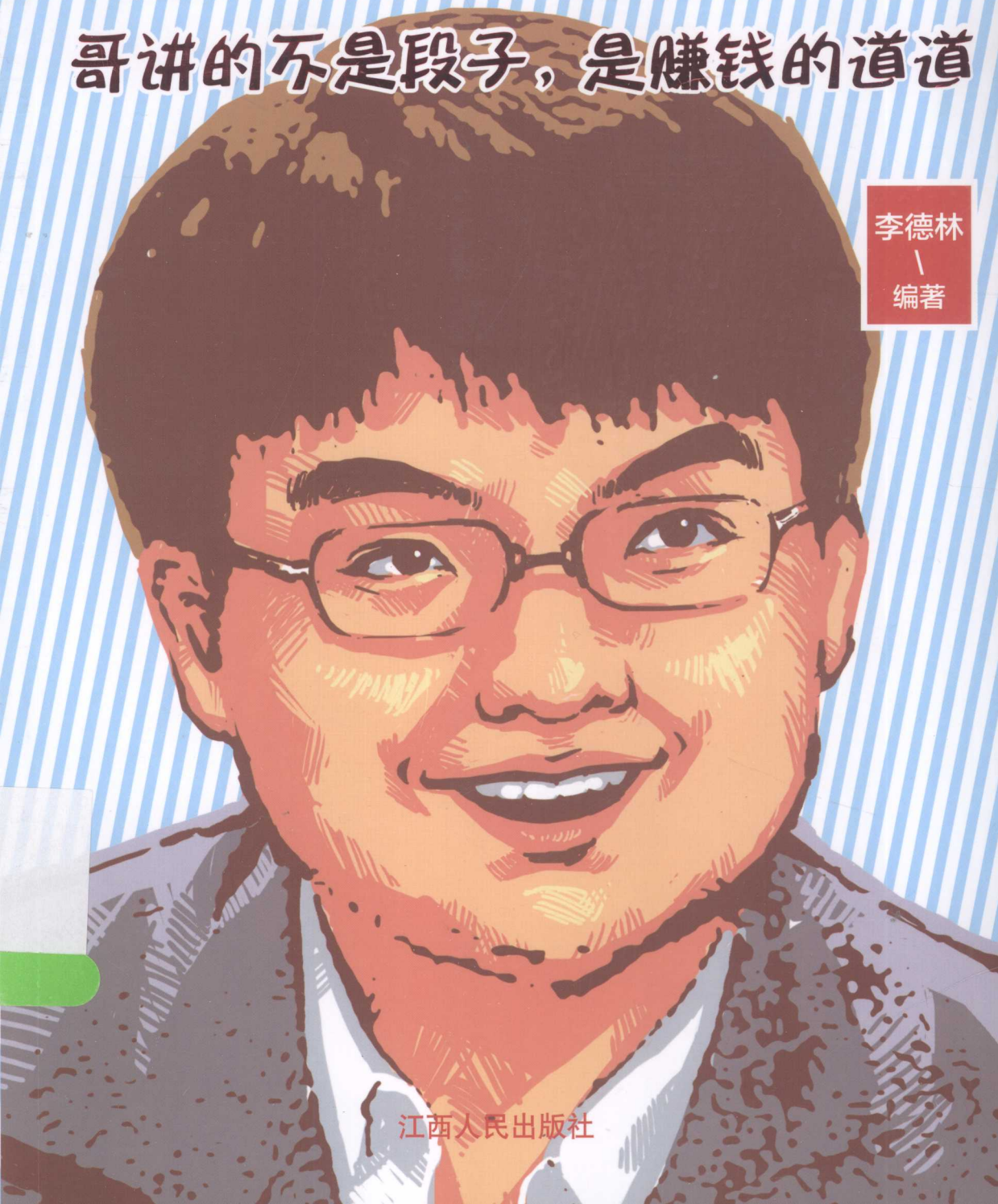


段子里的经济学

哥讲的不是段子，是赚钱的道道

李德林
编著



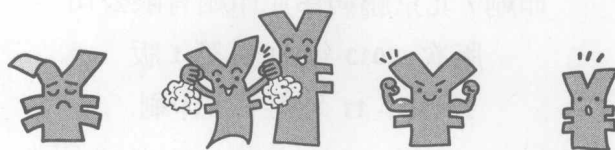
江西人民出版社

014029382

F0-49
302-2

段子里的经济学

李德林 著



北航

C1713981

江西人民出版社

F0-49
302-2

图书在版编目 (CIP) 数据

段子里的经济学 / 李德林编著. —南昌: 江西人民出版社, 2013.10

ISBN 978-7-210-06222-6

I. ①段… II. ①李… III. ①经济学 - 通俗读物

IV. ① F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 240604 号

段子里的经济学

李德林 / 编著

责任编辑 / 刘荆路

出版发行 / 江西人民出版社

印刷 / 北京鹏润伟业印刷有限公司

版次 / 2013 年 11 月第 1 版

2013 年 11 月第 1 次印刷

开本 / 690 毫米 × 980 毫米 1/16 19.25 印张

字数 / 150 千字

书号 / ISBN 978-7-210-06222-6

定价 / 36.80 元

赣版权登字—01—2013—373

版权所有 侵权必究

如果有质量问题, 请寄回印厂调换

智慧就在一笑间

有一哥们是一家外企的总裁，某天突然开除了自己最喜欢的女秘书。

有一天，借着酒劲，我们问其缘由。哥们说：“前几天过生日，她突然到办公室说她老公出差了，邀我去她家过生日。当时我很高兴地去了，进门后她神秘地对我说她先去卧室准备一下，让我稍后进去。”我们好奇地追问：“之后呢？”哥们说：“我推开卧室的门冲进去后，发现单位同事们都挤在卧室里点蜡烛，他们正准备唱生日歌。”我们羡慕地感叹：“这创意不错啊！”只听哥们突然怒吼道：“可问题是，老子是脱光了才进去的！”

那一夜，我们陪着哥们喝了很多酒，谈人生，谈理想。其实哥们也不容易，大山里的孩子，辛辛苦苦打拼多年，终于混到外企总裁的位子，城里的月光让他不知梦里身是客。现实中何尝不是如此呢？我们整天忙忙碌碌，为理想，为生活，起得比鸡早，睡得比狗晚，其实只为一个目标：幸福。

幸福是什么？名？利？权？

非也。佛说，名利皆虚妄。人生就是一场折子戏，谁能看透虚妄的名利呢？

在追求幸福的路上，我们总是神游太虚，被名利和欲望包围。生旦净末丑，我们总是戴着涂满油彩的面具，在生意场上虚情假意，在官场上钩心斗角，在职场上蹉跎岁月。我们无法摆脱金钱、名利的诱惑，总是成为诱惑的奴隶。

我常问我的朋友们，今天你笑了吗？

朋友们都会告诉我，没事傻乐什么呀？对，现实很难让我们保持微笑，甚至开怀大笑，工作、生活的压力总是让我们疲于奔命，让我们在诱惑中艰难前行。我们的时间全部用在追逐名利、金钱、欲望的路上，没有时间，更没有心情开怀一笑。

在那个开怀畅饮的夜晚，当我们嘲笑哥们的尴尬事时，我突然有一个莫名的想法：笑是一种心情地释放，更是一种幸福，如果让我们在幸福中感悟

微笑一笑智慧

到更多的智慧，笑容背后就不单单是放松，而是蕴含了更多值得人深思的道理。

一笑，一思，一悟，就是这本书最想带给你的。

每天早上看一则段子，记住，只是一则，别贪心哟。你会发现自己快乐很多，一整天都很幸福。当然，如果你觉得脑细胞非常活跃，你可以看看段子背后的智慧，做生意、做人，甚至我们平时看到就头大的经济学问题，都在段子中。

幸福是可以创造的，智慧是可以积累的。让自己幸福，一定要学会笑，让自己充满智慧，就一定要学会思考。智慧就在一笑间，让自己变得更有智慧，看看有智慧的段子，会给你创造不一样的幸福。

目录

CONTENTS

作者序 智慧就在一笑间 /001

001 / 爱情那件小事儿

- 002/ 假手
- 004/ 铃声
- 006/ 亲吻
- 008/ 求婚
- 010/ 救媳妇
- 012/ 男朋友
- 014/ 二货搭讪
- 016/ 股不如妻
- 018/ 偶遇班花
- 020/ 口吃男搭讪
- 022/ 开发商相亲
- 024/ 半夜的电话
- 026/ 出轨的股票
- 028/ 程序员的恋爱
- 030/ 肚子里的孩子
- 032/ 999朵红玫瑰
- 034/ 遥远的爱
- 036/ 小偷的爱
- 038/ 10万彩礼
- 040/ 老翁娶妻
- 042/ “好男人”
- 044/ 离婚
- 046/ 骗子

048/ 取暖

050/ 卸妆

052/ 追爱

055 / 金钱那点事儿

056/ 打赌

058/ 贷款

060/ 罚款

062/ 赚钱的秘诀

064/ 给官太太送钱

066/ 神奇的行贿 1

068/ 神奇的行贿 2

071 / 戏说西游

072/ 整容

074/ 唐僧的信

076/ 八戒大爷

078/ 八戒认祖

080/ 移情别恋

082/ 八戒坐飞机

084/ 唐僧的电话

086/ 唐僧师徒面试

089 / 广告的力量

090/ 广告效应

092/ 家庭牧场

094/ 加油站的广告

096/ 厕所的警示语

098/ 十字架的警示

101 / 有样学样

- 102/ 东施效颦
- 104/ 我叫二狗
- 106/ 闯红灯
- 108/ 鹦鹉学舌
- 110/ 失业的教授
- 112/ 倒水
- 114/ 聊天
- 116/ 买车
- 118/ 算术

121 / 脑筋该变通一下啦

- 122/ 作弊
- 124/ 吃面
- 126/ 成绩单
- 128/ 穿袜子
- 130/ 高考怪梦
- 132/ 偶遇老板
- 134/ 情人餐厅
- 136/ 让总编辑后悔
- 138/ 卖牛奶的小贩
- 140/ 局长放屁
- 142/ 狙击手
- 144/ 骆驼商
- 146/ 乌龟 PK
- 148/ 抢劫
- 150/ 放屁
- 152/ 工程
- 154/ 恋爱秘籍
- 156/ 夜宿柴房
- 158/ 10086 串门
- 160/ 四大名煮

- 162/ 付班长之怒
- 164/ 石油大亨的谎言
- 166/ 秘书上了 EMBA

169 / 就这样被算计了

- 170/ 尿急
- 172/ 报案
- 174/ 不差钱
- 176/ 售后服务
- 178/ 霸王条款
- 180/ 老大爷取钱
- 182/ 鸡谷的遗书
- 184/ 巡抚的智慧
- 186/ 买鹦鹉

189 / “旧”人物的新故事

- 190/ 武大郎的遗言
- 192/ 富豪武大郎
- 194/ 新孔融让梨
- 196/ 吕布杀董卓
- 198/ 上将军梁山落草
- 200/ 吐血的红楼梦
- 202/ 吐血的三国
- 204/ 吐血的西游记
- 206/ 元芳，你怎么看

209 / 嘘，别声张，这是秘密

- 210/ A 货富二代
- 212/ 富豪的秘密
- 214/ 用心的和尚

- 216/ 秘密
- 218/ 面试
- 220/ 鉴宝
- 222/ 招聘医生
- 224/ 头等舱

227/ 推销也能这样玩

- 228/ 聪明的推销员
- 230/ 寺庙里的梳子 1
- 232/ 寺庙里的梳子 2
- 234/ 寺庙里的梳子 3
- 236/ 推销面具
- 238/ 退货
- 240/ 蠢货

243/ 人生总有那么点意外情况

- 244/ 老板很生气
- 246/ 康熙的选择
- 248/ 聪明的爸爸
- 250/ 老板的电话
- 252/ 水上漂
- 254/ 闹鬼
- 256/ 手术
- 258/ 化验
- 260/ 狗屎运
- 262/ 总机
- 264/ 少妇报警
- 266/ 王子求爱
- 268/ 计划生育
- 270/ 喝血的蚊子
- 272/ 证券女奇遇记
- 274/ 老大娘坐公交

277/ 理想很丰满，现实很骨感

278/ 神灯 1

280/ 神灯 2

282/ 神灯 3

284/ 神灯 4

286/ 问路

288/ 上帝的承诺

290/ 熊老板的苦恼

292/ 抓捕逃犯

294/ 生日愿望

爱情那件小事儿

假手

小汪上学时很喜欢跳舞，工作后经常出入舞厅，女孩子们都觉得他不务正业。有一次骑自行车，小汪的右手臂摔断截肢了，痛不欲生。后来，朋友们都劝小汪装一个假手，可是假手没办法跳舞啊。小汪为了跳舞整天练习，功夫不负有心人，他终于习惯了假手，在同学聚会时总算可以跳跳交谊舞了。

有一次，小汪他们公司开年会，宴请公司客户，答谢晚宴结束后，公司组织的化装舞会开始了。小汪直奔一个心仪已久的女客户而去，跳着跳着，小汪搭在舞伴腰间的假手开始不听使唤，不停地往下滑。舞伴一下子将小汪推开：

“大庭广众之下，你可别乱来。”小汪连忙解释：“对不起对不起，我这手臂是人造的。”舞伴忍不住笑了：“我听过很多借口，你这个是最好的。”

经济学启示

拒绝总是令人很尴尬，拒绝的最高境界是勾引。客户是广告商的生命，没有客户就意味着公司要破产，可是现在遍地都是广告商，僧多粥少，买方市场的挑剔、竞争对手的凶悍、市场的不规范导致广告商的日子相当艰难，所以他们对客户的各种拒绝早已是司空见惯。一个优秀的广告商，一定会先做好自己的广告，将自己的品牌、形象给打出来，才能吸引更多的客户。如果你想成为一家4A广告公司，那么在客户拒绝你之前，你一定要学会拒绝客户，有时候，拒绝可以给你带来更多的客户。

任何一个企业一定要坚持自己的信仰，比如广告商拒绝了那些劣质、暴利一时的产品，看上去是得罪一时的客户失去了眼前利益，但你一定要明白，金钱可以铸造金字招牌，也可以毁掉一块百年招牌。拒绝的借口是一门艺术，很多人在拒绝的时候会：“对不起，没预算了。”其实这是很愚蠢的，当然这一招也很有效。不过，最好的拒绝方式是幽默、委婉、迂回的，让对方减少心理上的紧张和压力，更重要的是可以让自己表现出人格的独特性，不让自己在人际交往中陷于被动，为今后的合作留一条生路。



铃声

小高喜欢给手机换各种铃声，他的电话至少设置了50种不同的声音，每次有人给他打电话你都能听到不一样的铃声。小高看上去文质彬彬的，可手机铃声却相当前卫。有一次他在办公室睡着了，电话响了，铃声传出来：老汉儿（四川话，爸爸的意思），来电话了。响了半天，硬是没人叫醒他接电话。

有一天中午，小高跟着一帮同事去单位附近的超市买东西，结账排队时，他看见前面有一位性感的美女。他一直没有想好怎么跟美女搭讪，正在琢磨的时候，美女掉出一张50元的纸币，小高拍了拍美女的肩膀想提醒她，没想到手机铃声响了：妞，给大爷笑一个。美女转身给小高两个大耳光，打得他顿时两眼直冒金星。

经济学启示

2008年5月12日下午，四川汶川的民众都还在午休的时候，突然地动山摇，数万人瞬间家破人亡。我曾经在地震发生的第二天徒步进入震中，民房被毁，汽车在路上横七竖八，工厂成为瓦砾。有一位制造业的老板跟我哭诉：“辛辛苦苦创业十年，企业好不容易有了一点规模，几分钟全毁了。”可悲的是这位老板没有购买意外保险，工厂毁了得不到赔偿。更为悲剧的是，当时很多购买了保险的民众也有苦难言，因为按照保险的相关规定，地震、冰雹、暴雨属于不可抗的天灾，保险公司是不赔偿损失的。2012年7月21日北京暴雨，大量的私家物品遭到暴雨损坏，保险公司开始进行一定的赔付，让意外损失有了一定的补偿。

意外总让人措手不及，中国有句话叫做“防患于未然”，所以企业在战略中经常有预案，一旦出现意外，企业知道怎样在第一时间进行应对，尽量将损失控制到最小。意外的双面性在于，它既带来了损失又激活了金融业，现在保险公司纷纷推出意外险种，一方面拓宽了保险企业的产品范围，另一方面可以通过保险的模式将损失降低。但有些意外是可以避免的，比如企业对市场的调查，对历史数据的管理、研究存在严重的滞后，导致作决策的时候出现疏忽，在制定和执行政策的时候没有对应急预案进

行充分考虑，导致出事之后毫无应对之策，不能在第一时间防止损失的发生，更不能降低损失。



亲吻

老张结婚 20 年了，每天早出晚归赚钱养家糊口，妻子在家带三个孩子。妻子一直觉得老张老实木讷，毫无浪漫细胞，从来不敢在公共场合牵自己的手，一牵手就脸红，更别说亲吻一类了，她经常叫丈夫木头。令妻子满足的是 20 年来两口子过得很安稳，两人相濡以沫。

有一天，老张家对面搬来一对跟他们年龄相仿的夫妻，男人出门前总是要深深地亲吻妻子，两人要拥抱很久才分开。下班的时候，男人一见开门的妻子，也会深深地亲吻她。老张的妻子很多天都看到新邻居这样的恩爱场景，很是羡慕。一天，老张回到家，妻子将新邻居的恩爱说给丈夫听：“你看人家多亲热啊，你为什么不做呢？”老张难为情地说：“可是，我跟那位女士还不是很熟啊。”

经济学启示

有一位企业家创业 30 年，终于将自己的企业推上市，第一次新股发行的时候融资了 10 亿元，企业家相当开心，公司发展得也很快，两年不到总资产超过百亿。企业家还当了好几年的全国政协委员，可是“两会”期间很少有记者采访他。虚荣心总是人最大的敌人，这位企业家后来终于找出问题所在，自己的企业做得再大，也只是传统产业，利润率很低，那些经常在讲坛上侃侃而谈，开会就坐前排，“两会”期间被记者围堵的除了明星就是那些高科技企业的老总。这位企业家一咬牙，决定拨一笔钱出来投资高科技产业。在传统行业摸爬滚打几十年，突然闯入高科技领域的企业家两眼一抹黑，一下子就亏损了几个亿，将主营业务的利润亏得干干净净。

模仿可以扩大企业的规模，迅速分享市场，可是放弃自己的主营业务刻意地选择所谓的高科技创新企业，对于自己来说无异于自寻死路。现在很多企业家在企业发展到一定规模后就难以控制自己的虚荣心，尽管他们美其名曰多元化，分散企业风险，事实上企业真正的风险就在于企业家的自控力已经丧失。为企业选择新的利润增长点没错，错在选择一个陌生的产业，在人才储备、市场开发、技术储备等方面都不成熟