

# 生活中的經濟學



## 生命是美麗的

**1、送茶葉的小故事**  
張三一直喜歡喝 20 塊錢的茶葉。新開茶店裡每次張三去買茶葉，老闆都送他半兩好茶。張三將好茶攢著待客。一天閒來無事泡壺好茶，竟喝上癮。喝完免費的好茶，張三便不願喝 20 塊的了。不管他買多貴的茶葉，老闆總送他半兩更好的。半年下來，張三花在茶葉上的錢是原來的十倍！

**2、坐飛機的一個現象**  
觀察 30 到 40 這個年紀的旅客，頭等艙的旅客往往是在看書，公務艙的旅客大多看雜誌用筆記本辦公，經濟艙則看報紙電影玩遊戲和聊天的較多。在機場，貴賓廳裡面的人大多在閱讀，而普通候機區全都在玩手機。那麼，到底是人的位置影響了行為呢，還是行為影響了位置呢？

**3、奪取先機**  
商人帶兩袋大蒜到某地，當地人沒見過大蒜，極為喜愛，於是贈商人兩袋金子。另一商人聽說，便帶兩袋大蒜去，當地人覺得大蒜更美味，金子不足表達感情，於是把兩袋大蒜給了他。雖是故事，但生活往往如此，得先機者得金子，步後塵者就可能得大蒜！善於走自己的路，才可能走別人沒走過的路。

**4、不許偷酒**  
某人買了一壇好酒，放在小院，第二天，酒少了 1/5，便在酒桶上貼了不許偷酒四個字。第三天酒又少了 2/5，又貼了偷酒者重罰。第四天，酒還是被偷，於是貼尿桶二字，看誰還喝。第五天他哭了。桶滿

了。……故事還沒完，第六天，他再次在酒桶上貼了不許偷酒四字。那一天很多人都哭了。

**5、換位思維**  
一富豪到華爾街銀行借 5000 元貸款，借期兩周，銀行貸款須有抵押，富豪用停在門口的勞斯萊斯做抵押。銀行職員將他的勞斯萊斯停在地下車庫里，然後借給富豪 5000 元，兩周後富豪來還錢，利息僅 15 元，銀行職員發現富豪帳上有幾百萬，問為啥還要借錢，富豪說：“15 元兩周的停車場，在華爾街是永遠找不到的”。

**6、成功只有兩點**  
一是做事成功，二是做人成功。做人不成功，成功是暫時的；做人成功，不成功也是暫時的。要做事，先做人。丘吉爾說，成功根本沒有秘訣，如果有的話，就只有兩個：一是堅持到底，永不放棄；二是當你你想放棄的時候，請回過頭來再照著第一個秘訣去做。萬事只怕有心人。

**7、保齡球效應**  
保齡球投擲對像是 10 個瓶子，你如果每次砸倒 9 個瓶子，最終得分 90 分；而你如果每次能砸倒 10 個瓶子，最終得分 240 分。社會記分規則就是這樣：只要你比別人稍微優秀一點，能再多堅持一會，就贏得更多機會。這種機會疊加就是人生效應的逐

級放大，最終造成人與人之間巨大的落差。  
**8、冰淇淋哲學**  
冰淇淋必須從冬天開始，因為冬天顧客少，逼你降低成本改善服務。如果能在冬天中生存，就再也不會害怕夏天的競爭；同樣只有吃過苦才知道享受生活美好。想在順境中事業能蒸蒸日上，就必須在逆境中經過一番錘煉，這就是台灣著名企業家王永慶提出的“冰淇淋哲學”。

**9、名牌效應**  
成本大概 400——600 元的愛馬仕，賣價 6 萬！富豪們依然趨之若鶩。啥叫名牌？成本價後面加一個 0 的，就叫名牌。成本價後面加兩個 0 的，就叫奢侈品。成本價後面隨便加幾個 0 就叫幾個 0 的，就叫文物！



# 珍惜貴人 緊跟貴人 感恩貴人



生活中很多人一事無成，就是因為缺乏貴人的幫助和指點。若能得到貴人的真心支持，就很容易走出困境。

生活中我們會有兩種問題：一、不知道朋友和貴人的區別；把大量的時間財富花在了朋友上而非貴人上；

二、遇到了貴人總不珍惜；哪些人是我們身邊的貴人呢？

1. 激勵你讓你看到自己優點的人。
2. 幫你理清生活工作思路的人。
3. 給你分享新觀念好消息的人。

4. 提醒你讓你看清自己不足的人。
5. 願介紹成功朋友給你認識的人。
6. 相信你教導你向上成長成功的人。

7. 欣賞你維護你並志趣相投的人。
8. 給你正能量帶去輕鬆快樂的人。
9. 能提供學習機會成長平台的人。

你身邊出現以上 9 種益友，請好好珍惜感恩！因為沒有人一定要對你好！包括父母親人愛人朋友。如有人對你好，那是你修來的福與愛！謝謝身邊的您們！感恩身邊的人！感恩在我生命中，特別是支持和鼓勵過我的人，都是我的貴人！

### 一、因果定律：

世界上沒有一件事是偶然發生的，每一件事的發生必有其原因。這是宇宙的最根本定律。人的命運當然也遵循這個定律。認同因果定律的不僅是佛教，還有基督教和印度教等等。古希臘哲學家蘇格拉底和大科學家牛頓等人，也認為這是宇宙最根本定律。人的思想、語言和行為，都是“因”，都會產生相應的“果”。如果“因”是好的，那麼“果”也是好的；如果“因”是壞的，那麼“果”也是壞的。人只要有思想，就必然會不斷“種因”，種“善因”還是“惡因”由人自己決定。所以欲修造命運者，必須先注意和明瞭自己的每一個想法（起心動念）會引發什麼樣的語言和行為，由這些語言和行為會導致什麼樣的結果。

### 二、吸引定律：

人的心念（思想）總是與和其一致的現實相互吸引。比如：一個人如果認為人生道路充滿陷阱，出門怕摔倒，坐車怕交通事故，交朋友怕上當，那這個人所處的現實就是一個危機四伏的現實，稍有不慎，就真的會惹禍。又比如：一個人如果認為這個世界的人很多都是講義氣的血性之人，那這個人就總會碰到跟他肝膽相照的朋友。大家知道為什麼嗎？因為人都是選擇性地看世界，人只看得見和留意自己相信的事物，對於自己不相信的事物就不會留意，甚至視而不見。所以人所處的現實是人的心念吸引而來的，人也被與自己心念一致的現實吸引過去。這種相互吸引無時無刻不在以一種人難以察覺的，下意識的方式進行着。一個人的心念是消極的或者醜惡的，那他所處的環境也是消極的或者醜惡的；一個人的心念是積極的善良的，那他所處的環境也是積極的或者善良的。人如果能控制自己的心念（思想），使之專注於有利自己的、積極的和善良的人、事、物上，那這個人就會把有利的、積極的和善良的人、事、物吸引到其生活中去，而有利的、積極的和善良的人、事、物也會把這個人吸引過去。所以控制心念（思想），是命運修造的基本思路。

### 三、深信定律：

人如果真正深信某件事會發生，則不管這件事是善是惡、是好是壞，這件事就一定會發生在這個人身上。比如一個人深信積極的事物一定會發生在自己身上，積極的事物就一定會發生。又如果一個人深信自己命不久矣，那這個人很快就會死去。所以用好的信念，取代不好的信念，是命運

修造的原則。由此看來，有好的信念是一種福報，想給自己種福，必須建立好的信念。

### 四、放鬆定律：

人只有在心態放鬆的情況下，才能取得最佳成果。任何心態上的懈怠或急躁，都將帶來不良結果。什麼心態是最佳心態呢？答案是越清明無念越好！把目標瞄準在你想要的理想人格、理想境界、理想人際關係和理想生活等等東西上，然後放鬆心態、精進努力，做你該做的，不要老惦记著這些東西什麼時候到來，則這些東西的到來有時候能快到令你吃驚；相反，如果你對結果越焦躁，你就越不能得到理想的結果，甚至會得到相反的結果。舉個例子：大熱天晚上停電，你躺在床上大汗淋漓，睡不著覺備受煎熬，老在想著這該死的電什麼時候才來，電總是在你着急的時候偏偏不來，但當你最後受夠了，人清靜安定自然涼快了，快沉沉睡去的時候，電就來了，倏忽間你的房裡燈火通明，電風扇轉起來了。這不是巧合不是迷信，這是定律，這是放鬆定律。《了凡四訓》中雲谷禪師要了凡先生念準提咒要達到無念無想的地步，就是這個道理。值得注意的還有：所謂的無念，並不是心里一個念頭也沒有，而是有念頭但不駐留，“無所住而生其心”。

### 五、當下定律：

人不能控制過去，也不能控制將來，人能控制的只是此時此刻的心念、語言和行為。過去和未來都不存在，只有當下此刻是真實的。所以修造命運的專注點，著手處只能是“當下”，捨此別無他途。根據吸引定律，如果人總是悼念過去，就會被內疚和後悔牢牢套在想改變的舊現實中無法解脫；如果人總是擔心將來，人的擔心就會把人不想發生的情況吸引進現實中來。正確的心態應該是只管命運好也罷壞也罷，只管積極專注於調整好做好當下當前的思想、語言和行為，則命運會在不知不覺中向好處發展。

### 六、80/20 定律：

人在達成目標前 80% 的時間和努力，只能獲得 20% 的成果，80% 的成果在後 20% 的時間和努力獲得。這是個非常重要的定律，很多人在追求目標的時候，由於久久不能見到明顯的成果於是失去信心而放棄。須知命運修造是長久的事，要有足夠的耐心。

不要預期前 80% 的努力會有很大收穫，只要不放棄，最後 20% 的努力就會有長足及本質的進步（量變才能到達質變，為什麼成功的人總是少數的，因為能堅持的人總是少數的）。

### 七、應得定律：

人得到應得到的一切，而不是想得到的一切。雲谷禪師對了凡先生所說的攬千金者值千金，應餓死者必餓死，就是這個道理。所以命運修造者，必須要提高自我價值，自我價值提高則人應得的不管質和量都會提高。

### 八、間接定律：

要提高自我價值（包括物質和精神兩方面），必須通過提高他人價值間接實現。例如：你要提高自己的自尊，必須通過首先提高別人的自尊間接實現。你要有所成就，必先通過成就別人間接達成。又例如：有些公司創立的目的是赤裸裸地追求最大利潤，這些公司往往曇花一現，一兩年內就消失；而那些致力於那些客戶為社會提供優質服務和優質產品的公司往往長盛不衰，越做越大。這就是間接定律在起作用。值得一提的是，間接定律中提高自我價值和提高他人價值往往是同時發生的，即當你在提高別人價值的時候，你的自我價值馬上就提高。

### 九、佈施定律：

佈施就是“給出去”的意思。這個定律是說，你佈施出去的任何東西，終將成倍地回報到你身上。例如：你佈施金錢或物質，你將會成倍地獲得金錢或物質回報；你佈施歡喜心，讓他人衷心愉悅，你將會成倍地得到他人回報給你的歡喜；你佈施安定，讓他人心安，你將會成倍地得到安樂。相反，如果你施加於別人的是不安、憎恨、怒氣、憂愁，你將成倍地得到這些報應。

### 十、不圖報原則：

這是佈施定律的補充。這個原則是說：你佈施的時候永遠不要企望獲得回報，你越不望回報，你的回報越大。“善有善報，惡有惡報，不是不報，時候未到”。例如類似的情況不知你有沒有碰到過：一天你開車趕着去會見重要客戶，路上看到一對年老夫婦的汽車爆胎了。你因為趕時間不想管，但又覺得必

須管，於是你停下車幫他們換輪胎。你把輪胎換好了，老人家想付你一筆錢表示感謝，你婉拒了老人家並且祝他們好運然後你繼續上路。當你趕到約會地點，卻發現客戶比你來得還晚，而且客戶很爽快地就和你簽了協議。你會不會覺得很走運呢？但這不是運氣，而是定律。所以請記住：施比受更有福，施本身就是很大的福，而無需從受者處獲得回報。給大象（施）稱重量，大家說如果再給大象加一條絲巾（回報），大象的重量會增加多少呢？

### 十一、愛自己原則：

一切利他的思想、語言和行為的開端，就是接受自己的一切並真心喜愛自己。只有這樣，你才能愛別人，才能愛世界，你才可能有真正的歡喜、安定和無畏，才可能有廣闊的胸襟。如果你不喜歡不滿意自己，那麼你是無法真正喜歡別人的。這點非常重要。有些人把愛自己等同於自私自利，這是誤解。如果仔細體會，就會發現你如果對自己不喜歡、不滿意，就會很容易生出嫉妒心和怨恨心。自己也是眾生中的一員，愛眾生的同時為何把自己排除在外？所以請先好好認識自己，先跟自己做好朋友，再談愛其他眾生。

### 十二、寬恕原則：

如果把消極思想比作一棵樹，那麼其樹根就是“嗔心”，把這棵樹根砍掉，則這棵樹就活不長。要砍掉這棵樹根，必須懂得如何寬恕。第一個需要寬恕和原諒的對象是父母，不管你的父母對你做過或正在做什麼不好的事，都必須完全、徹底地原諒他們；第二個需要寬恕的對象，是所有以任何方式傷害過或正在傷害你的人，記住你無需與他們勾肩搭背嘻皮笑臉，你無需與他們成為好朋友，你只要簡單地、完全地寬恕他們，就可以砍掉消極之樹的樹根；第三個需要寬恕的對象，是你自己！不管你過去做過什麼不好的事，請先真誠地懺悔並保證不再犯，然後——請寬恕自己。內疚這一沉重的精神枷鎖不會讓你有所作為，相反會阻礙你成為面貌煥然一新的人。從前種種，譬如昨日死，以後種種，譬如今日生。

### 十三、負責原則：

人必須對自己的一切負責，當人對自己採取負責的態度時，人就會向前看，看自己能做什麼；人如果依賴心重，就會往後看，盯着過去發生的、已經無法改變的事實長吁短嘆。事實上，對你負責的也只能是你自己。請時刻提醒自己：“我對自己的一切言行、境遇和生活負完全的責任。”

# 定律