



最接地气的经济学段子

微段子

买个教训

老公神秘地对我说：“亲爱的，给我200元给你买东西。”想到我的生日快到了，他还记得，就给了他200元。

第二天我贱贱地问老公：“给我买什么？”他一脸严肃认真地回答：“给你买个教训，不要随便给人钱！”

高升

甲：“听说你调职了，高升了吧？”

乙：“算吧。之前我只看管一间小小的办公室，现在调我去大门那里，看管整个公司。”

容嬷嬷

一位“还珠”迷路过一家店，看见店名叫“容嬷嬷”，便好奇地进店看看。店主热情地迎上来问：“小伙子，你是来针灸的吗？”

耐心

垂钓者：“你已经盯了三个小时，你干吗不亲自钓鱼呢？”

旁观者：“我没那耐心。”

不能喝开水

看了一篇文章，题目是：刚烧开的水不能喝——喝水致命的十大习惯。姐没读过什么书，看完只想补充一点最关键的也是作者落下的一点，刚烧开的水不能喝的原因是“烫嘴”。

比打针还疼

在医院急诊室偶遇一对父子，爸爸带着儿子来打针，儿子大哭：“好疼啊……”爸爸心疼儿子，和蔼可亲地劝道：“乖啊，听话，不然一会儿挨揍比这个还要疼。”

相亲

翠花去相亲，称谁能回答她的问题就交往：“跑1000米用时多久？”一胖子说道：“我用1分钟就可以跑完！”翠花不屑道：“太虚伪！”又一个瘦子上来说道：“我大概3分钟！”翠花微微一笑：“是正常范围！”第三个：“1000米我没跑过，不过我开跑车绕着我1000米的院子大概十几秒吧！”翠花开心道：“我就喜欢你这么诚实的男人！”

修电视

我正在看羽毛球赛，被老婆抢走遥控器看肥皂剧。于是，我默默掏出新买的手机，打开遥控器。无论老婆切到哪个台，立马用手机换回体育频道。知识就是力量，我顺利看完球赛……结果，第二天一进家门，老婆兴奋地跟我说：“电视修好了，师傅要500元，我只给了300元！”“……”

动手能力

我老婆的动手能力实在太强了。她不在，家里的地没人拖，碗没人刷，衣服没人洗。她一回来，里里外外的家务马上收拾得妥妥帖帖。具体来说就是，我不做什么，她就打到我做完为止。

(晚宗)

微语录

●你的天赋在哪里，或许你的成就就在哪里。

●人生是个套餐，不可单点。

●不要试图控制什么，也不要刻意改变什么，万物的存在都有定数，一切都是最好的安排，不刻意，不勉强，自然而然，从善如流！

●什么是内心强大？无论人生多糟糕，都不会对世界舍弃温柔。

●我们经常忽略那些疼爱我们的人，却疼爱着那些忽略我们的人。

●哪有错过的人，会离开的人都是路人。

●男人向女人求婚时，总是单膝跪地，求离婚时就是双膝了。

●如果喜欢，为什么不说出来？如果不爱，为什么还要勾勾搭搭？世上所有的事情都可以模糊，只有感情必须清清楚楚。

●不要找生活的答案，因为生活经常换问题。

●有时候，一声“亲爱的”充其量也就是“你好”，一句“下次请你吃饭”顶多算“谢谢”，不必太当真。

●知道的不要全说，听到的不要全信，这样生活会安宁很多。

●下辈子我一定长成你喜欢的样子，然后不喜欢你。

●我以为我们可以一起走到最后，谁知道——走了两步你就说要打车。

●股市亏惨的朋友们，没关系，心若在梦就在。没钱了哎一声——我可以给你们讲述一下，没钱的日子怎么过。

●鱼香肉丝没鱼很正常啊，你看我的钱包就没有钱。（南郭）

长线投资

一女孩拿着三角钱来到瓜园买瓜。瓜农见她的钱太少，便想糊弄小姑娘离开，指着一个未长大的小瓜说：“三角钱只能买到那个小瓜。”女孩答应了，兴高采烈地把钱递给瓜农。瓜农很惊讶：“这个瓜还没熟，你要怎么吃呢？”女孩说：“交上钱这个瓜就属于我了，等瓜熟了，我再取吧。”

快乐痛苦四原则

一次捡75元，和先捡50元后再捡25元，选哪个？一次丢75元，和先丢50元再丢25元，选哪个？实验证明，多数人选分开捡75元，一起丢75元。这就是经济学的快乐痛苦四原则：n个好消息要分开发布；n个坏消息要一起发布；一个大的坏消息和一个小的坏消息，一起公布；一个大的好消息和一个小的坏消息，一起公布。

经济学笑话

课堂上，教授讲授经济学：“何谓第一产业？喂牛，养羊。何谓第二产业？杀牛，宰羊。何谓第三产业？吃牛肉，喝羊汤。”有学生问：“那么，文化产业呢？”教授眼睛一亮：“问得好！不愧是俺的好学生。”然后回答：“所谓文化产业，就是吹牛皮，出‘羊’相！”

幸福公式

经济学中有个公式：幸福=效用÷期望值。如果你男友发奖金，拿到1000元，可你期望他给自己买10000元的LV包，1000除以10000，幸福感只有0.1。但如果你的期望是让男友请自己吃顿200元的西餐，1000除以200，幸福感是5。要获得爱情中的幸福，最好不要让欲望影响你的生活。

择偶观

美国有位经济学家发表了一篇论文，从交易学角度分析择偶观。假如把

男人、女人分为A、B、C、D四种优秀程度，那现在的状况就是：A男想找B女，B男想找C女，C男找D女，所以D男就剩了。反之，女人方面却不同，A、B、C、D女都想找A男。最后结果是剩下A女和D男。

另外，经济学里有个案例：两个人在森林里遇到一只熊，那么对手不会是熊！只要比另一个人快一步就胜利了。

无利润投资

“请举例说明，什么叫无利润投资。”经济学教授提问。“带自己的妹妹出去玩。”一个男学生答道。

博弈论与追女生

如四个男生都去追一个漂亮女生，那她一定会摆足架子，谁也不搭理；这时男生再去追别的女孩，别人也不会接受，因为没人愿意当次品。但是，如果他们四个先追其他女生，那个漂亮女孩就会被孤立，这时再追她就简单多了。这是数学大师纳什关于博弈论最简单的表述。

网聊

当你决定上网聊天，这叫创业；上来一看MM真多，这叫市场潜力大；但GG也不少，这叫竞争激烈；你决定吸引美女眼球，这叫定位；你说你又帅又有钱，这叫炒作；你问“谁想和我聊天”，这叫广告；你又问“有美女吗”，这叫市场调查；有200人同时答“我是美女”，这叫泡沫经济。

投行

有一个投行菜鸟问：“什么是投行？”前辈拿了一些烂水果问他：“你打算怎么把这些水果卖出去？”菜鸟想了半天说：“我按照市场价打折处理掉。”这位前辈摇头，拿起一把水果刀，把烂水果去皮切块，弄出个漂亮的水果拼盘说：“这样就可以按照市场价几十倍的价格卖掉。”（网文）

你会这样忽悠吗

网络随便一搜，都是一堆王林与各种明星的合影，其中不乏李连杰、成龙、马云等影视业和商界的大佬，更有很多官场的。

王林为什么能忽悠这么多高官、富商、明星？真有特异功能？还是上流人士都傻？你要这么想，就真的太年轻了！

绝大多数老百姓都是因为马云拜访王林，才第一次知道他。王林的谋生方式其实非常简单，他走的是上层路线，专门结识有权、有钱、有名的人，他的价值是起到了人脉关系“关键性节点”的作用。

至于说王林为什么能忽悠到这么多名人？看了下面这个笑话，你可能就会明

白了。

一位优秀的商人杰克，有一天和儿子说：我已经看好了一个女孩子，我决定要你娶她。

儿子：我自己要娶的新娘我自己会决定。

杰克：但我说的这女孩可是比尔·盖茨的女儿哦。

儿子：哇！那这样的话……

在一次聚会中，杰克走向比尔·盖茨，说：我来帮你女儿介绍个好丈夫。

比尔：我女儿还没想嫁人呢。

杰克：但我说的这年轻人可是世界银行的副总裁哦。

比尔：哇！那这样的话……

接着，杰克去见世界银行总裁，说：我想介绍一位年轻人来当贵行的副总裁。

总裁：我们已经有很多位副总裁，够多了。

杰克：但我说的这年轻人可是比尔·盖茨的女婿哦。

总裁：哇！那这样的话……

最后，杰克的儿子娶了比尔·盖茨的女儿，又当上世界银行的副总裁。

知道吗，这就是王林拍那么多照片的目的，它不过是上流人的一种包装。如果你觉得愚蠢，说明你看得不透！

(佚名)

