

建材商界

●宣传优秀建材品牌 ●展示优秀企业形象 ●探索先进营销渠道 ●推广先进产品技术

在这样的同质化时代,产品品质只是入市的门槛,核心竞争力只能来自品牌。品牌宣传应选择阳光积极、理念利他、影响权威、自身品牌形象亦佳的媒体。选错媒体,不单是损害了品牌的问题,更是在向行业证明自己的品牌不入门。



1 NEW NO.954
2021年12月17日

经营理念:利他而生 利众而久
服务理念:用布施心做事 为有缘人服务

●业务咨询 四川:13881889620 13881737023 重庆:18380215629 云南:13908037101 贵州:13908037101 建材商界电子版:www.jcsb.net
荣誉奉献:四川天天家园广告传媒有限公司 《建材商界》登记证号:成工商印广登字[2014]第 0002 号 建材商界网: www.chinabm.net

破
迷
开
悟

吃亏不一定是福

■《建材商界》半隐



人间俗人,无不追求更好的福报。从达官贵人到贩夫走卒,从商贾巨富到流浪乞丐,每日所向,无非为“享福”二字,只不过是“福”的内容和层次不一而已。

人们常说:“吃亏是福。”福,似乎很容易获得,吃亏即可。然而,我们看到那些天天都认为或叫嚷自己吃亏的人,却并没有得到福,大多数人过得很不如意。其本人的体会是如此,我们旁观者也不觉得他们有福。

那么,吃亏真的是福吗?斩钉截铁地说,不是;狡猾而辩证地说,不一定。原因在于:吃亏和福,是风牛马不及的两回事,他们之间并没有关联。

吃亏是一种感觉,福是一种因果。如果一定要把吃亏和福结合起来说,那么可以从以下几个角度来看:

1、首先,你根本吃不了亏(当然,你也占不了便宜)。世上万事万物的运行都有因果(此处之“因果”,系指科学上所研究的“因为所以的因果”,而非一般人所说的“因果报应的因果”),你想吃亏也吃不了,世界上没有现成的亏给你吃,只有咎由自取、自作自受。

2、如果你有理有据地认为你吃了亏,可能只是彼此价值观的不同而已,而非事情本身吃亏,不信你问问让你吃亏的另一方,是否认同你吃了亏。

3、即使你觉得自己吃了亏,而对方也认同你吃了亏,但当你有“吃了亏”的心理时,实际上表明你是不愿意吃亏的,那么这就根本不是“福”了。当你满怀抱怨、叹息着说“吃亏是福”时,并不是为了抒发自己的觉悟,而是为了协调自己失调的认知,通过自我安慰的方式来缓解内心痛苦,属于无奈的自欺。更不幸的是,即使认同你吃了亏、心生愧疚计划在将来补偿你的对方,也因为你的抱怨(特别是内心的怨恨)而释除了心中的愧疚,不会在未来给你补偿。

当然,凡事无绝对,确实还是有“吃亏是福”的情形存在,但这样的福利只属于那些具备“感恩”美德的人——特别是那些都认为其吃了亏但自己并不认为吃亏的人。

这种吃亏叫做“无相吃亏”。意思是,从公正的角度讲,确实有些吃亏,但当事人并不认为自己吃亏,那么这种吃亏才是“福”。

有人或许会担心:“这样吃亏会不会白吃亏了?”坦率地讲,当你这样认为时,还真就是白吃亏了,因为你已经“住相”了。

其实,你根本吃不了亏,凡事自有运行之道,放在一个运行周期内,你所吃的亏只是一种投资,未来会带给你更大的回报;反之,如果你一时占了便宜,未来则会减少更大的收获,甚至遭受更大的损失。

社会很单纯,复杂的是人。利他自然单纯,利己必然复杂。

单纯时,不会吃亏,吃了亏也是福,无相吃亏是福;复杂时,经常吃亏,吃了也白吃,住相吃亏不是福。

WACANG
伟昌门窗

三万元开店,年赚三十万
全川征集社区店

品牌简介 BRAND PROFILE



荣誉见证 ENGINEERING CASE



门窗店赚钱的4大要素 FOUR ELEMENTS OF MAKING MONEY

- | | |
|--|---|
| 品牌力 BRAND POWER
大品牌 大营销 全城推广 品牌口碑 | 社区运营 COMMUNITY OPERATION
五投入、零回报、操作简单、三万元开店、年赚三十万 |
| 爆品 POPULAR PRODUCTS
客户来源广泛,可行无门槛,能真心经营,让利消费者 | 门店服务 SERVICE
上到五金材料,下到售后,全方位、一站式服务 |

门店展厅一览 LIST OF STORE EXHIBITION HALLS



团队风采 TEAM STYLE



139 0818 5291
中国·广州