

芝麻绿豆 经济学 ECONOMICS

人人都是
经济学家

别说你不懂经济，其实一点就通
别把经济学当作“天书”，它也可以是“备忘录”

夏树◎著



湖北出版传媒集团
湖北人民出版社

芝麻绿豆 经济学 ECONOMICS

夏树◎著

别说你不懂经济，其实一点就通
别把经济学当作“天书”，它也可以是“备忘录”

图书在版编目 (CIP) 数据

芝麻绿豆经济学/夏树著. —石家庄: 花山文艺出版社, 2014. 6

ISBN 978-7-5511-1931-3

I. 芝… II. 夏… III. 经济学—通俗读物 IV. F0-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 120387 号

书 名: 芝麻绿豆经济学

著 者: 夏 树

责任编辑: 李 爽 刘燕军

责任校对: 杨丽英

美术编辑: 许宝坤

封面设计: 博雅工坊

出版发行: 花山文艺出版社 (邮政编码: 050061)

(河北省石家庄市友谊北大街 330 号)

销售热线: 0311-88643221/29/35/26

传 真: 0311-88643225

印 刷: 北京雁林吉兆印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787 × 1092 1/16

印 张: 15.25

字 数: 190 千字

版 次: 2015 年 8 月第 1 版

2015 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5511-1931-3

定 价: 29.80 元

(版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换)

前言

芝麻绿豆
经济学

Economics



别把经济学当作“天书”，它也可以是“备忘录”

在生活中，有这样一种普遍的观念存在：经济学那是富翁们的“炼金术”，是学者们的“西天经书”，是投资者的“锦囊妙计”，我是个普通人，跟我根本没有关系！

是不是经济学真的和我们毫无关联呢？

很遗憾地告诉你，非但不是这样，而且我们就在经济学的密密的网中穿梭生活着。

经济学看似冰冷的数字、公式和文字，究竟在生活中扮演着什么样的角色呢？如果你一味相信它高高在上决意把我们普通人的大脑搅成一堆糨糊，那么你就错了，其实，它是生活的每一种体验和经历的总结，或许可以成为我们追求幸福生活的一把钥匙。

都说爱情会把人变成傻瓜，为爱痴狂，迷失自我。所以，爱需要一座灯塔。

当你陷入爱情的两难选择中不知所措时，可明白如何拨开云雾，找到更接近你内心需要的真实选择吗？

当你在爱情中患得患失的时候，可真正了解你身边的那位TA究竟是有



着何种爱情的观念？

当你谈恋爱的时候，可知道你的一举一动比往常更能牵动国家经济的运转，而爱情也是一件国家大事？

当你无奈想要分手，该如何作出抉择，分手费是不是也内藏玄机？

诸如此类的问题是不是让许多经营爱情的人们都困惑不已，不得章法？多数人往往只能钻牛角尖，希望顺其自然，时间可以解决一切；但如果还是懵懵懂懂在爱情里挣扎，永远也只能是拿赌徒的运气来和爱情博弈了。

爱情，总该让人学会些什么，懂得一些什么。或许用经济学来演绎，更加浅显易懂。

说到爱情，在多数人看来它是需要条件的，比如有房遮阴避暑，于是买房也成了许多人人生的一大追求。

可是买房可不是像到市场中挑选青菜萝卜一般随意，那是一项浩大的资金投入，精打细算是必须的。

买房前，我想先问问，你可知道房地产中的“大饼效应”“饥饿营销”“楼房效应”“吸引法则”等都是什么意思吗？

这些看上去玄乎的名词跟是否买房子，能否买到称心如意的房子，如何购买等问题都是紧密相关的。

买房者和卖房者就像拔河的一方，如果你不明白对手的底细和章法，那么只能有赌徒的精神，期盼能有赌圣的运气。

当然，毫无疑问，买房是一笔巨大的投资，有许多工薪族，每月拿着固定的工资，只能勒紧裤腰带，省吃俭用，少聚餐，少出门，保持公司和家庭两点一线，过着艰苦的生活。

到头来，一场辛苦的、勤勤恳恳的付出，会为生活赢得什么？是租一间过得去的房子过活，还是按揭一套房子住得开怀？

生活中就存在这么多的亟待解决的问题和难题。

听过一句犀利的话：所谓的选择困难症，不过就是没有钱。这句话赤裸裸地揭示出唯一出路就是多挣一些钱。

富者想更富，屌丝也想翻盘，于是在挣钱这条路上总有一些需要提前明白的法则，或许这些东西懂一些，能够在未来的努力生活中赢得多一些的好时机，跳过那些吞钱的沼泽。

大生意和小生意总有相同的东西值得借鉴。知己知彼百战不殆，商家只有切实明白自己的消费者群体和消费者的需求，才能生产出适销对路的产品，才能经营有道，赢得钵满盆满。

除了挣钱，免不了开销，消费者和经营者之间有一层隐形的屏障，如果不掀开它，或许你吃了亏还以为自己省了钱。俗话说无奸不商，任何商人在经营过程中都不可能做赔本的生意，那么如何才能将钱省得最多的同时又买到想要的商品，如何才能看穿商家的“迷魂术”，不盲目消费？

这些问题难道不是你心头横亘的难题吗？

人生细枝末节中都落实了经济学的存在，它自然而然，像空气一般地在生活中扮演着重要的角色。

书店里厚厚的经济学书籍，严肃而教条地拿出那些晦涩难懂的名词来定义生活常态，勉强读上几段，真的忍不住因大脑的退堂鼓的轰鸣而放弃了。

所以，它是人们心中的“天书”，而我希望以生活中芝麻绿豆的小事来告诉大家这门深厚的学问其实那么平易近人，如果能多和经济学“做朋友”，生活或许会幸福更多。

最后，期盼它能够对你有用。

目 录

芝麻绿豆

经济学

Economics



第一章

如果不懂这些，就别恋爱了

001

第一节 机会成本：女朋友可不是衣服 / 001

第二节 男人谈恋爱就像做生意 / 006

第三节 女人谈恋爱就像炒股票 / 011

第四节 谈恋爱，国家是不是会给我们买单 / 016

第五节 找女朋友？你就是国家 CPI 增长的中流砥柱 / 021

第六节 恋爱的一般均衡理论 / 026

第七节 为什么分手总和赌博差不多 / 031

第八节 选女朋友也是一件“国家大事” / 036

第九节 分手费里的经济学 / 041

第十节 循环经济学：如果和前女友同桌吃饭 / 046



第二章

如果不懂这些，就别买房了

051

- 第一节 买房远比租房划算吗？ / 051
- 第二节 有房是幸福生活的前提？ / 056
- 第三节 大饼效应只是你够也够不着的美好憧憬 / 061
- 第四节 买不起房 or 买房总是没位置 / 066
- 第五节 中国房地产总爱饥饿营销 / 071
- 第六节 分期偿还后，购房压力更小吗 / 076
- 第七节 楼王效应，你跟风了吗？ / 081
- 第八节 中国式传统经济捆绑术 / 086

第三章

如果不懂这些，就别赚钱了

091

- 第一节 富人的规模效应 / 091
- 第二节 为什么黄鱼越吃越少，而猪却越吃越多 / 096
- 第三节 时机不对，也能大卖口红 / 101
- 第四节 永远不要相信你身边的投资达人 / 106
- 第五节 两只手表永远无法确定标准时间 / 111
- 第六节 冷门投资，获利热门 / 116
- 第七节 买一送一，亏了吗？ / 121
- 第八节 免费续杯商业会赔钱吗？ / 126
- 第九节 为什么赚钱的店铺都是 24 小时营业 / 131
- 第十节 好酒也怕巷深 / 136



第四章

如果不懂这些，就别消费了

141

- 第一节 为什么可乐罐是圆的，牛奶罐是方的？ / 141
- 第二节 产品差异让冰箱有灯，而冷柜只有冰 / 146
- 第三节 如果外汇像菜价一样飞涨 / 151
- 第四节 裙带效应很重要，别以为那些真的是免费 / 156
- 第五节 当一只被烹煮的“青蛙”消费者，快乐吗？ / 161
- 第六节 超前消费，是不是所有东方人都适合？ / 166
- 第七节 眼球效应让 0.99 特别顺眼 / 171
- 第八节 市场是一只大手，政府你掌握不了 / 176
- 第九节 物美价廉的消费观，永远 10 元的打折相框 / 181

第五章

如果不懂这些，就别销售了

187

- 第一节 别让你的顾客决定你的价值 / 187
- 第二节 卖东西，卖东西，就是把商品从东卖到西 / 192
- 第三节 人无我有，人有我优，人优我贱 / 197
- 第四节 销售控制——别让你的东西供不应求 / 203
- 第五节 葡萄藤效应——让你的关系网越来越大 / 208
- 第六节 病毒营销——让口碑自己传染 / 213
- 第七节 明白一个东西有价值与否在于它所在的位置 / 218
- 第八节 一定记得别被鳄鱼咬了还挣扎 / 223
- 第九节 城市农夫有块田——销售的最高境界就是自产自销 / 228

第一章

如果不懂这些，
就别恋爱了

第一节 机会成本：女朋友可不是衣服

机会成本，为了得到某一种东西必须作出决定放弃其他东西的最大价值。通俗一点来说，就是二选一或多选一需要承担的风险。

若能充分合理地运用机会成本原理，便可在左右为难的关键时刻以最快速度作出最佳选择。

当年，刘备霸气地说道：“兄弟如手足，女人如衣服。”这句话被许多男人引为圣经，不小心或存心和女友分手的人认为“天涯何处无芳草”，“此处不留爷自有留爷处”，纷纷作出不为了一棵树放弃一片森林的抉择。

其实这个说法存在许多漏洞。如果用经济学中机会成本原理，我们就可以好好地分析一下其中的奥义。

首先，我们做出这样的一个假设题目：

小刚 25 岁，是一个刚刚大学毕业一年的小伙子，英俊潇洒，个性开朗，



是某家国营企业的员工，工资稳定。由于表现突出，故而被列为重点培养的管理人员。同时他有个交往两年的女朋友，她温柔可爱，对他百依百顺的。所以小刚可谓是事业和爱情双丰收。

最近公司业务拓展，来了一批实习生，他担任实习生的小组长，一段时间下来，团队中的一个小女生向他频频示好，弄得小刚有些春心萌动，摇摆不定。

这时候他有三个选择：

第一是明确立场，让这个女生知道自己是有女朋友的人。在聚会和平常让女友出现在众人面前，在工作中果断地去除那些可能造成这个小女生误会和暧昧的举动，从而继续稳定经营他和女友的爱情，在年底可能就会和女友结婚。

第二是隐瞒女友，暗中接受这个女生的喜欢，从而满足内心的虚荣感，体会一下偷来的吻有多甜蜜的激情。如此一来，小刚的感情生活似乎“加餐”了，不仅能够拥有一份稳定感情，同样还能够平淡中感受到一些刺激，“丰富”整个感情生活。但这一旦形迹败露，小刚很可能身败名裂，而且女友可能直接离开他，那么他将一无所获。

第三是和女友分手，分手后大方接受这个女生的爱意。有人就说过暧昧是爱情最美的时刻，可以细细品味。如果这样做了，就抛弃了女友和他多年的感情，周围的人肯定会在背后议论他是“负心汉”，同时经营这段感情，他又需要面临更多压力和风险。

无论小刚做出哪一个选择，都将面临着放弃其他两个选择的危险。我们首先可以了解到小刚之所以可以做出选择的前提是他同时被这个女孩和女朋友所喜欢着，在她们眼中他是珍贵的角色，故而他便有了选择决定权了。

倘若小刚选择第一个，那么他将面临这个女生对他灰心丧气，恢复到简单的同事关系；另一种可能是这个女生会因为他的专一而对他抱有更大

的好感，穷追不舍。但不论是这两者的哪一个，对于小刚而言都是百利而无一害。他会得到来自女友、这个爱慕的小女生以及身边人士的精神认可。

此外从经济上做出选择。在放弃女友的同时，可能会面临分手费用的清算，接受新的女友需要一段时间过渡，培育过程中需要耗费一定的金钱作为投资，“看电影、吃饭、买礼物”，恋爱中的三样必备品都是需要资金的，当中还存在如果对方不喜欢的问题。而另一方面，女友已经交往两年了，在性格和生活习惯上都比较了解，在消费方面可以更加经济而实惠。

因而这个在选择上是最优秀的方案，因为它所承担的风险是最小的，也就是机会损失最小。

第二种选择当隐瞒女友，进行地下恋情的时候，其实面临着三重的精神压力，第一，重是来自于自己的内心，需要不停地隐瞒女友，从而让她不生疑心。其次，需要一定的精神投入，在交往过程中还需要时刻保持警惕心，不露出蛛丝马迹，保证自己能够得以周全。第三，一旦情况被女友和爱慕者察觉，那么小刚的个人形象将被直接毁灭掉，难以修补。

此方案如同走钢丝，脚踩两条船毕竟是杂技演员才能有的技巧，一旦摆在生活里，那么难度将更大，故而要承担的风险成本是多方面的。

第三种选择是小刚放弃和女友之间的感情，把感情留出空白，大方接受这个女生的爱意，能将爱情维持在一个新鲜而好奇的水平，彼此都能够觉得新鲜有趣。但一旦放弃女友，就等于放弃一段恒久维持的感情，而需要重新获得另一份新鲜的爱情，这需要重新努力尝试和磨合。

这一切的选择前提在于小刚足够优秀和有能力，这才能够拥有做选择的权利。

与此同时，绝对不能忽视的是，在中国，乃至全世界，男性和女性之间的人口数量比例是有些失调的，男性的数量远高于女性数量。有人打趣说，十个男人五个光棍，一个女人五个追。



男性数量庞大因而就决定了他们在感情上可能面临的选择风险和难度。在他们放弃女友的同时，面临的也许是五分之一的机会，而女友面临的机会却可能是百分之五百的机会。

一旦小刚放弃了这段稳定的感情，投身到未知的恋爱中，有两种可能。

一是收获另一份爱情，虽然他在身边人群中的评价会有所下降，个人社会形象也会因此走向负面，但他顶住压力，找到了一个自己深爱的女孩。

二是他在和这个小女生相处一段时间后，发现来自外界的压力很大，与此同时，身边的这个女孩根本不合适他，于是他选择放弃了。

然而此刻他倍加思念自己女友，企图能够重新回到女友身边，但在经历被男友像抛弃衣服一般的遭遇之后，女友与他很难再破镜重圆。再环顾女友身边，此刻应该有备选的几个男友选择，他只能排在队伍末尾，干瞪眼。

他也想在身边重新找寻一个女生相爱，可是因为他之前的形象太负面了，故而没有哪个女孩子愿意接受他的青睐，多半逃离得远远的，偶有几个想要逢场作戏的女生，也只是徒增小刚内心抑郁罢了。

机会成本在小刚面临的选择中体现得比较具体，当小刚选择了其中一种，就将面临着放弃其他两种选择的机会。这时候选择不同，机会成本也是不同的，必须依照情况做出最好的判断。这要求当事人对事件有着清楚的认识和判断，能够有条理地分析自身资源的优劣势，判断由此衍生出来的选择价值究竟如何，从而再进行最好方案的选择。

在经济学上，机会成本又称为择机成本和择一成本。

在恋爱的过程中，不要为了爱情失了聪明，要以自己的得失作为客观判断的出发点，切实地联系到自身情况，弄清自己想要得到的是什么样的感情，分析为了得到爱情所牺牲的有什么样的价值，并且能够付出什么样的努力，从而才能做出相对不后悔的选择。

其实，在爱情里，真没有谁是大牌老大，也没有跑堂店小二。要想拥



有一份合适的专属爱情，机会成本的原理一定多少得懂一些。记住，冲动是魔鬼，男人们想要随意脚踩两条船或者随便分手的时候，一定要心里默念：凡事三思再定。



第二节 男人谈恋爱就像做生意

做生意的最初和最终目的是盈利。

经营妥善了，就能够盈利丰收，经营不妥，可能砸锅卖铁。

这就要求在做生意前必须发现客户的潜在需求，在市场寡淡的前期，必须进行相应的市场需求引导，从而培养用户的需求；在一定时期后，投入的成本会有一定的产出。

黄金定律是投入不一定有产出，但不投入永远得不到产出，这是必然的规律。

其实，这不难理解。我们可以从男人谈恋爱的过程来进行深入了解。

男人谈恋爱的过程就是一个做生意的过程。男人在恋爱中注重结果，在第一节中，我们谈到了男女比例的问题，故而男士在恋爱中多为主动追求的角色。

都说大学是最好的恋爱场所，为了不虚掷时光，一上大学后，小丁便开始积极寻找适合的恋爱对象。

这并不是一件容易的事情，作为一个机械工程学院，不说美女，就是女生都是非常稀有的，每个女生平均都有十个以上男生觊觎。

为了能够有效快速地在这样激烈竞争环境下赢得一个女友，完满大学生活，小丁对周围的女生都进行了相应的了解和分析。

在男生圈子里，他始终保持着低调，默默无闻的样子，在男生们都对心中女神发出猛烈进攻的时候，他显得格外交脱，好似他根本无心于这场争夺。

一段时间下来，男生们都觉得小丁根本不是自己的对手。一个在谈论女生话题的时候，沉默不语并且还知道哪个女生是谁的男生，关注点肯定不在女生身上，于是大家也就对他百无禁忌，因此，他了解了很多女生的信息。

其实，从这点来看，小丁并非真的对女生无感，而是他在“示弱”。说明小丁有非常好的风险意识，他意识到规避风险的最佳办法就是在男生圈子里，表现出对谈恋爱这件事情的淡漠，渐渐树立一个“非竞争对手”的形象，从而博得了许多男性同胞的统一战线，获取了许多“商业机密”。

在女生圈子里，他也实行着淡如水的关系，对于女生他总是浅浅交谈。故而在女生中，他也比较受欢迎，总有几个女生特别喜欢找他聊天，但他始终维持着一种绅士风度，也不表现出热烈追求的态度，维持着恰到好处的距离。

每天在校园上演的男生蹲点献花、操场蜡烛告白、横幅大张旗鼓求爱等等激烈的剧情里，他一如既往地过着清汤寡水的生活。在男生眼里，他就是书呆子，不解风情；在女生眼里，他就是好好先生，清心寡欲。

殊不知，小丁的目标一直都很清晰明确，就是找寻到目标，在这之前按兵不动。很快，他发现班上的小丽正是适合他并且发展可能性很大的女生。

但让他苦恼的是，小丽是属于“三好学生”式的人物，平时除了去图



书馆看书，就是在教室和宿舍，保持着三点一线的生活状态。据说，小丽在大学期间已经决定不谈恋爱了。

不过，小丁设定好小丽这个目标后，他暗自在心里安抚焦躁不安的情绪，只要功夫深，铁杵也能磨成绣花针。

不上图书馆的小丁开始一本正经地出现在那里，每次都刚好坐在小丽位置的对面，不动声色地读书，虽然偶有眼神定格到小丽身上，但绝对不会让她发现。两个人就这样维持着固定的座位。

有一天，小丁看小丽发呆，他也作沉思状，不经意间，他和小丽眼神对焦，此刻，他当即露出一个训练许多遍的风轻云淡式微笑，而小丽也回应了他一个。

久而久之，小丁便会对小丽偶尔做出奇怪的鬼脸，逗得小丽忍不住大笑。两个人终于有了第一次交谈。虽然小丁内心汹涌澎湃，但是表面上还是谦谦君子，并不表现出同其他男生一样的过分热情，这一点明显得到了小丽的好感。

两个人在谈过话之后，互留了联系方式。在那之后，小丁常去图书馆帮小丽占座，有时，也发短信让小丽帮忙占座，两个人的关系好像就这样淡淡的。

有天夜里，小丁突然给小丽发来求救信号：“有个高中女同学一直跟我示好，她说很喜欢我，但我想大学期间一心好好读书，你说我该怎么回答她呢？”

针对这个问题，小丽为他想出了许多方面的回复，两个人你来我往聊得非常开心。渐渐地，从这个话题聊到了对未来另一半的设想，话题也渐渐更加私人化。

小丁暗自记下小丽透露的这些信息，在两个人的日常生活中，小丁和小丽的相处越来越如鱼得水了，而他也能明显感觉到小丽对他有好感。