

经济学 就要 这么玩

看微博，
每天学点经济学

唐睿◎编著



挖掘微博里的**经济学智慧**
教你**超级实用**的经济学

通俗易懂的微博形式+幽默风趣的另类解读



化学工业出版社

经济学 就要 这么玩

看微博，
每天学点经济学

唐睿◎编著



化学工业出版社

·北京·

经济学与我们的生活息息相关。但有人研究经济学，引经据典让人不知所云，以致让我们很多人一听见经济学三个字头就大。其实，经济学很简单，也很有趣——只要你从全新的角度去看它。本书以生动有趣的语言，将一些经济学常识和生活现象融合起来以“微博体”的形式向读者进行了介绍，一定让你在捧腹之余，掌握经济学的知识。

图书在版编目(CIP)数据

经济学就要这么玩：看微博，每天学点经济学/唐睿
编著. —北京：化学工业出版社，2012.9
ISBN 978-7-122-15021-9

I. ①经… II. ①唐… III. ①经济学-通俗读物
IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第174635号

责任编辑：张焕强
责任校对：陈 静

装帧设计：IS溢思视觉设计工作室

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码 100011）
印 装：三河市双峰印刷装订有限公司
710mm×1000mm 1/16 印张13 字数141千字 2012年11月北京第1版第1次印刷

购书咨询：010-64518888（传真：010-64519686） 售后服务：010-64518899
网 址：<http://www.cip.com.cn>
凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价：29.80元

版权所有 违者必究

“经济学”其实很简单

在世界历史上，有两位伟大的经济学家，一位是亚当·斯密，一位是约翰·梅纳德·凯恩斯，他们都是实践经验非常丰富的人。亚当·斯密长期在税务机关工作，边工作边思考，白天大量实践，晚上写《国富论》书稿；凯恩斯在印度事务部工作，在研究经济的同时，会直接进行投资。

经济学与我们的生活息息相关，这就是为什么经济学能成为当今的一门显学，因为它是如此的适用。

然而现如今，在普通大众的眼中，经济学离得自己有些远，经济学家也都是住在“象牙塔”里的人物，可望而不可即。多数人都觉得，只有足够聪明，才能研究得透那些高深的经济学。

有人研究经济学，一会儿公式，一会儿理论，让人一听见“经济学”三个字就晕。也有很多学经济的人都会皱着眉头说：经济学一点儿也不好玩。那是因为大多数经济学著作总试图把人的思维变得更加训练有素、更复杂，然而复杂的东西并不一定是人们想要的。

其实，经济学并不是多么深奥的学科，专家的本事就是用专业、深奥的语言来解释一些生活中的现象。我不是专家，所以我只有尝试把复杂的东西说得更简单。本书将枯燥、复杂的经济学还给经济学家，将风趣、幽默、实用的微博体经济学送给对经济学心存恐惧的普通大众。

本书正是秉承着这样的宗旨，以轻松的形式将深奥的经济学变得更好玩、更易懂、更给力！幽默风趣的微博体+通俗易懂的另类经济解读是本书的特色。对于那些要想搞懂经济学但又总是搞不懂的人，此书不容错过。



第一章 经济学，就这么点事儿！

@ 简单经济学

英文中的economy，源自古希腊语“家政术”，最早的经济指的是“掌管一个家庭的人”。一个家庭要面临许多决策，而整个社会同样需要很多决策。但由于社会资源并不是应有尽有，正因为资源的稀缺性，才使得社会资源的管理显得非常重要。于是，经济在社会中的作用也就举足轻重。

一分钱没花却还清了债务	002
次贷危机的启示：千万不要迷恋LV包包	005
真正值得自豪的是绿色GDP	008
税率越高，税收收入不一定越高——拉弗曲线	011

第二章 为什么iPhone 4涨价后反而畅销了

@ 市场经济学

我们都知道“物以稀为贵”，当某些东西稀缺的时候，无形中就提升了它的价值。苹果出了iPhone 4S之后，iPhone 4面临着停产问题。在

iPhone 4S还没有正式上市，iPhone 4又面临马上买不到的现状，苹果的粉丝们便蜂拥购买。况且，乔布斯走了，苹果还有没有更好的产品了呢？

天下没有免费的午餐	016
女人的裙长牵动着股票的K线图	019
为什么淘宝网那么多“便宜货”	022
为什么房子越贵越有人买	025
安慰剂效应：贵的一定就是好的吗	028
捆绑销售：买一赠一不等于赚到	031
定价策略：为你量身定做的商品价格	034

第三章 爱情经济学：女人们更应该嫁给谁

@ 婚恋经济学

有人说会花钱的女人败家，其实会花钱的女人才是家里的财神。人们总认为节俭的才是好女人，但节俭往往让男人安于现状。女人适度花钱，是在推动男人去赚更多的钱，生活得更好。所以，花钱也是一种贡献。

嫁人一定要嫁有钱人吗	040
为何不能一夫多妻或者一妻多夫	043
先动优势——先说“我爱你”更有机会赢得爱情	046

决定购买的是品牌效应带来的“心理价格”	049
路径依赖——为什么你总是遇人不淑	052
有些人为什么喜新厌旧	055
逆向选择：为什么有时会是美女配丑男	058
家庭主妇与职业女性谁的价值更高	061

第④章 消费经济学：小心走进商家的陷阱

@ 消费经济学

历史发展到今天，有两个苹果功不可没。一个苹果砸醒了伟大的物理学家牛顿，人类开始了发展消费；另一个苹果则被握在乔布斯手中，人类开始了享受消费。可以说，消费促使人类加快进步。

买不起名牌包包，就买名牌的包装袋	066
边际成本——麦当劳的免费续杯会赚更多	069
电影院的烂片，是继续看还是马上走人	072
贝勃定律——打折促销里的秘密	075
为什么股票市场里输的占大多数	078
越省越穷，越穷越省——节俭的悖论	081
棘轮效应——由俭入奢易，由奢入俭难	084

第 ⑤ 章 职场经济学：办公室升职加薪潜规则

@ 职场经济学

一只鼯鼠向一只狮子提出决战，狮子果断地拒绝了。鼯鼠说：“你害怕了吗？”狮子说：“如果答应你，你就可以得到曾与狮子比武的殊荣；而我呢，以后所有的动物都会耻笑我竟和鼯鼠打架！”在成功的道路上，不要被无谓的事耽误时间，要学会抓住目标不放！

别人的成功不可复制	088
墨菲定律：事情总有变坏的可能	091
职场的经历比出身更重要	095
在公司里可有可无？被踢开的日子不远了	098
核心竞争力——成为公司里无可取代的人	101
二八原理：做事情要抓住关键	104

第 ⑥ 章 萧何月下追韩信，为什么不追其他人？

@ 管理经济学

一个工作价值有6000元的人，不要讨价还价付他5500元。看似省了500元，其实却伤了他的心，一旦有更好的机会，他会拔腿就走。假如你痛快快付他8000元，他会拿出双倍的能耐为你卖命干。所以说，哪怕花两个人的钱去招一个好人，也不要用一个人的钱去招两个差人。

虎毒不食子VS自吃幼崽	110
阿罗不可能性定理：不可能让所有人都满意你的决策	113
一个无能的领导会有一群无能的下属	116
踩着别人肩膀往上爬，谁也爬不上去	119
发泄不满情绪有助提高工作效率	122
水桶效应——谁拖了团队的后腿	125
及时换血，让队伍“活”起来	128

第七章 营销经济学：客户永远是你的上帝

@ 营销经济学

有一条街上同时住着三个裁缝。第一个裁缝在门前挂出“全市最好的裁缝”招牌。第二个裁缝看到，赶紧在自家店门挂上“全国最好的裁缝”。第三个裁缝想了想，挂上了“本街最好的裁缝”招牌，不久生意就远远超过了前两家！要想在营销中取胜，除了玩文字游戏，还要知道客户最想要什么。

250定律：每个顾客身后都有250个潜在客户	132
哥卖的不是咖啡，是情调	135
了解客户最真实的需求	138
长尾效应——亚马逊、当当和阿里巴巴的成功秘诀	141
鳄鱼法则——舍得割肉才有机会赚更多	144
能在冬天卖好冰淇淋，就不怕夏天的竞争	147

名人效应——不请杨幂，就请姚晨	151
抓住眼球就等于抓住了市场	154

第 八 章 人脉经济学：有人脉，成功就像坐电梯

@ 人脉经济学

在人脉决定成败的时代，朋友当然是越多越好。可很多人发现，平时朋友确实不少，真正要用到他们的时候却一个也没了。这是怎么回事呢？其实道理很明显，朋友多了，我们在每个朋友身上花费的精力就少了，交情自然就浅了，这才会出现“朋友越多，知心越少”的情况。

甜到哀伤的豆腐脑之争	158
没有永恒的敌人，只有永恒的利益	161
疏者密之，密者疏之——人际交往的最佳距离	164
要想别人认可你，就先把自己变成一颗珍珠	167
富在深山有远亲——利益导向原则	170

第 九 章 博弈论的诡计——零和与共赢的游戏

@ 博弈论的诡计

伍子胥在逃亡途中被守关的人抓住。伍子胥说：“楚王知道我有一颗宝珠，一心想得到它，但宝珠已经丢失。楚王不相信我，我便只好逃跑。

假如你把我交给楚王，我会说是你夺去宝珠，并吞进了肚子里。楚王为了得到宝珠一定会将你开肠破肚。”这样的威胁管用吗？结果，“博弈高手”伍子胥顺利过关。

逆向思维——倒过来想就对了	174
鸟笼逻辑——惯性思维的怪圈	177
囚徒困境——人人为己，天诛地灭	182
重复博弈——锤子买卖与天长地久	185
千万不要做零和游戏	188
正和博弈——鱼与熊掌可以兼得	191

后 记



第一章

经济学，就这么点事儿！

@ 简单经济学

英文中的economy，源自古希腊语“家政术”，最早的经济指的是“掌管一个家庭的人”。一个家庭要面临许多决策，而整个社会同样需要很多决策。但由于社会资源并不是应有尽有，正因为资源的稀缺性，才使得社会资源的管理显得非常重要。于是，经济在社会中的作用也就举足轻重。



一分钱没花却还清了债务



@ 资金流动的神奇力量

一游人到小镇一旅馆，拿出1000元给店主，挑了个房间。他上楼时，店主拿1000元给屠户支付了欠的肉钱；屠夫去猪农那还了猪钱；猪农还了饲料款；饲料商还清了赌债；赌徒赶紧去旅馆还了房钱；这1000元又回到店主手里。这时游客下楼说房间不合适，拿钱走了，但全镇债务都还清了。

看到这个小故事，有人说老板亏了！

其实，老板不亏，因为他本来欠人家1000元的猪肉钱呢！一个也不亏，这就是流动资金的力量，有了这1000元，一批债主都不需要跑路了，如果没有这1000元流动资金，后果是不堪设想的。

经济生活中我们同样离不开钞票。如果没有这些钞票，可想而知，我们的生活将是多么乱糟糟！是资金流动让社会焕发生机，流动资金之所以重要，就在于它每周转一次就能产生营业收入及创造利润，所以说，流动资金是企业盈余的“直接”创造者。

小本生意不好做，大鱼吃小鱼一天比一天激烈，要想在这样的环境中生存下来，着实不易！小许开了一家饰品公司，产品非常畅销。这本来是件高兴的事，可现在却陷入了危机。怎么回事呢？签了合同，货发出去了，账款却收不回来。而原材料的货款、员工的工资、生产用的水电却都支付了出去。公司资金链眼看就要断了，账款回收也不是一时半会儿就能解决的事。最后关头，只有把公司低价转让！

现金只有流动起来，才能产生神奇的力量。现金流才是企业的血

液，只有血液充足并且流动起来，才会促进企业健康成长。如果一个企业没有充足的现金便无法运转，甚至可能危及企业生存。

所以说，钱不是坏东西，就看你怎么用它，只要用得好，就能产生神奇的力量。

西方有句谚语：让有钱的人进天堂，比让骆驼穿过针眼还难。但在利欲熏心的人看来，只要有钱，天堂的门就会为你打开。因为钱，罗马帝国在腐朽和堕落中分崩离析。因为钱，一切只因为钱，似乎钱就是万恶之源。然而，经济学就是研究人类行为的，人类跟动物的不同，就在于每件事都是有目的性的，人类是为了最大限度地获得幸福。但无论是要周游世界，还是弄个研究、搞个发明，或是获得自由，都需要钱，没有钱，一切都是白日做梦。所以说，金钱又是重要的。

我们每个人都在为金钱努力，没有钱，谁都清高不起来，风花雪月也只有吃饱了才能谈，那些视金钱如粪土的人要么是穷光蛋，要么是有了足够多的钱。鲁迅先生曾说过：“你去摸摸他的肚皮，就知道里面还有多少未消化的鸡鸭鱼肉。”他们一边说着金钱是万恶之源，一边想着如何赚更多的钱。

但有钱并不意味着幸福，当GDP增长过快而且总量过大，人均GNI却又跟不上的时候，矛盾就会出现。贫富差距的扩大使许多人产生了仇富心理，豪门恩怨的源头大多也是金钱。而且，GDP的快速增长会带来更多的环境问题，当环境越来越差，患病的风险越来越大时，人们也是谈不上幸福的。当然，经济学不是要研究环境问题，而是要研究如何使用金钱。

对一个人来说，用自己的努力赚足够的钱，然后再花掉就是幸福，就算没有很多钱的人，这个奋斗的过程也是值得的。那些贪官得不到幸福，因为他们天天晚上做梦都害怕东窗事发，钱越多心越不安；那些打家劫舍的人也不会幸福，因为等待他们的是牢狱之灾；那些沉迷于声色犬马的人也不幸福，因为他们已经失去了感知幸福的神经。幸福是一种

高层次的自我需求，经济学家亚当·斯密认为，人的本性中是有同情心的，所以比尔·盖茨等人把财富捐给慈善事业时不是痛苦的，而是幸福的。就像那个旅客，当他知道他这1000元解决了这么多人的问题时，他的幸福感也是可想而知的。

有钱不是坏事，当我们拿着手中的钱去帮助贫困儿童，看到他们能受正常教育，拿我们的钱挽救一条生命的时候，我们怎能不幸福？！但如果我们把钱都放进地窖里，那它就跟泥土无甚差别。消费能刺激经济，经济增长又能使我们赚得更多，所以，不要做一个只会赚钱不会花钱的守财奴，让你手中的钱，展示它神奇的力量吧！



TIPS >>>

◆ 上面故事里的人，除了旅客以外，都同时既是债权人又是债务人。这个旅客无意中扮演了一个清算的角色，把他们相互间的债权及债务都相互抵消了。社会就是这么一个状况，多数人都同时扮演着债权人及债务人的角色。这也说明了一个问题：社会中的任何一个人，看似跟你毫无关系，其实会给你带来许多影响。就像那位旅客，谁也不认识他，可是他却清算了所有人的债权及债务。所以，任何时候都不要对别人说：你跟我毫不相干。因为，说不定你们关系就大了去了！

次贷危机的启示：千万不要迷恋LV包包



@次贷危机

房价涨到一定的程度就涨不上去了，因为后面没人接盘。此时房产商急得像热锅上的蚂蚁：房子卖不出去，高额利息却要不停地付。终于到了走投无路的一天，他们把房子甩给了银行。此时违约就发生了，接下来引起了一场地动山摇的金融风暴。

有一天，一位长得既不高也不帅的男士，带着一个美女到了一家LV店，他为美女选了一个价值6.5万元的手袋。买单时，这位男士掏出支票本，十分潇洒地签了一张支票。

店员为难了，因为他们是第一次来店里购物。男士看穿了店员的心思，十分礼貌地说：我觉得，你可能担心这是一张空头支票，对吗？今天周六，银行不营业。我建议你把支票和手袋都留下，等周一银行开门后，把支票兑现再把手袋送到这位小姐的府上，你看如何？

看到这位男士说得这么诚恳，店员悬着的心放下了，接受了这个建议，并承诺他会亲自把这件事情办妥。

周一，店员拿着支票去银行，发现这张支票是张空头支票！他愤怒地给那位男士打电话，可是男士不紧不慢地说：“这没什么呀！你跟我都没有损失，上周六那个女孩已经跟我好了。对了，多谢你的合作！”

这个故事从另一个层面清晰地向我们揭示了次贷危机的本质。当人们对于未来收益充满了幻想的时候，对于风险就缺少了防范意识。美女认为周一的时候6万多的LV包包就到家了，自然也就放松了警惕，认为跟这个男人好是值得的。