

别以为你懂 经济学

赵 飞 ● 编著

轻松、通俗、理性是本书的精髓
层层深入、循循善诱是本书的特点

BIE YIWEI NI DONG
JINGJIXUE

一本从**身边事**开始解读
经济学的智慧读本

当日常的经济活动与书本上的经济学原理发生碰撞时，就会擦出火花！

每天学一点经济学
在思考中做成熟、理性的经济人

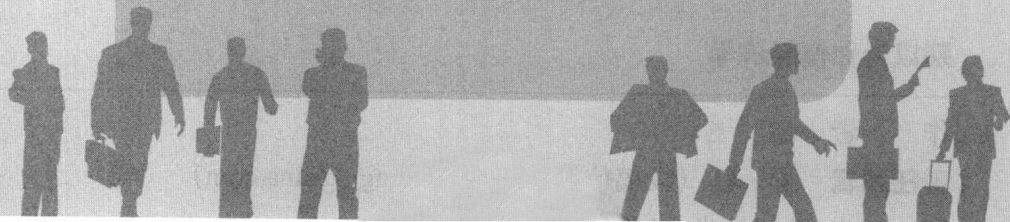


金城出版社
GOLD WALL PRESS



别以为你懂 经济学

赵 飞 ● 编著



BIE YIWEI NI DONG
JINGJIXUE



 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

别以为你懂经济学 / 赵飞编著. —北京: 金城出版社, 2013.1

ISBN 978-7-5155-0639-5

I. ①别… II. ①赵… 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272211号

别以为你懂经济学

作 者 赵 飞

责任编辑 梁一红(投稿邮箱: liangyihonggg@sina.com)

开 本 710毫米×1000毫米 1/16

印 张 15

字 数 160千字

版 次 2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-5155-0639-5

定 价 32.00元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)64210080

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

序言

在社会的各个领域，我们都离不开经济学。在日常生活中，我们也越来越感觉到经济学的重要性。

面对超市里收款台前一条条长队，我们需要判断哪一支队伍速度较快，能迅速交款，节省自己的时间；在选举时，我们需要决定投票给哪一位候选人，使将来自己在这位候选人的领导下，得到最大的利益；为了争取一份满意的合同，我们需要与对方讨价还价——要知道，在做出种种决定时，我们都在有意无意地运用着一些经济学知识。

有些人觉得经济学不过如此，自己了解一点之后便觉得自己无所不知。其实，他们不知道，自己了解的少得可怜。因为如今的经济学并不是谁想学就可以学的，它生硬的术语系统、满篇的数学模型，让即使受过一般高等教育的读者也敬而远之。经济学因此成了少数经济学家课堂上和书斋里的阳春白雪式的欣赏品，令大众可望而不可即。

一本好的经济学作品，会让读者在轻松阅读当中，来了解经济学的基本知识；一本好的经济学作品，会让读者在阅读之后，合上书本，会记住当中的故事，根据故事来加深知识的理解。

本书就是从这个角度出发，用一些生动有趣的小故事，来诠释经济



学中那些让人头疼的专业知识。将经济学知识用另一种有趣的形式表达出来。相信通过这本书，你会从“别以为你懂经济学”转变为“原来你也懂经济学”，成为一个真正的经济学智者！

BIEYI 目录
weinidong jingjixue

第1章 流通经济学——怎么收益怎么来

- “电子钱包”的好处 / 2
- 赌徒的口袋 / 5
- 磨洋工的西方人 / 6
- 谁说借钱就要还 / 9
- 海盜分金 / 12
- 200元办企业 / 14

第2章 经济学思维——心眼比别人多一点

- 美丽的女人不愁嫁 / 20
- 渔夫的哲学 / 22
- 长线、中线与短线 / 24
- 日本人在纽约 / 28
- 破坏不一定是坏事 / 30
- 扁鹊的医术 / 33
- 分蛋糕的学问 / 35
- 聪明的小猪 / 37
- 不可思议的沉船事件 / 38
- 包饺子的效率 / 41
- 踩不起的草坪 / 43



第3章 市场经济学——供需矛盾这么解

- 天价吉祥号码 / 46
- 精明的日本人 / 48
- 八分钱的机票 / 50
- 超市的“猫腻” / 52
- 现代伯乐的反思 / 55
- 姚明的广告合同 / 58
- 贝克汉姆的身价 / 61
- 合作与共谋 / 63
- 理想猪的完美主义 / 65
- 猎狗的故事 / 67
- 从马屁股到现代铁路 / 70
- 洗澡的故事 / 72
- 分粥的故事 / 74

第4章 消费经济学——这样的“精明”你会吗

- AA制，经济又实惠 / 78
- 爱情与雪糕 / 79
- 8盎司冰淇淋 / 81
- 大话广州美食 / 84
- $1+1>2$ 的学问 / 86
- 贫者越贫，富者越富 / 88
- 大闸蟹的差价 / 90
- 彩电价格大跳水 / 92
- 春节放假多少天 / 94
- “口红”里的经济学 / 96
- 春运涨价的“怪圈” / 98

第5章 生意场经济学——做最成功的“王婆”

- 折扣狂潮里的秘密 / 102
- 多收了三五斗 / 105
- 吝啬的古人 / 108
- 迈克尔·乔丹的草坪 / 109
- 名牌彩电的价位 / 111
- 沃尔玛的“天天平价” / 113
- 蜘蛛结网的艺术 / 116
- 冷库老板的生意经 / 117
- 尼泊尔的买酒少年 / 120
- 小矮人的教训 / 123
- 狐狸的无奈 / 126
- 国王的奖励 / 128

第6章 博弈经济学——谁胜谁负谁知晓

- 哥伦布的契约 / 132
- 麦肯锡的牧羊犬 / 134
- 不正常的全民炒股 / 138
- 简单的秘密 / 141
- 聪明的赌博 / 145
- 快鱼吃慢鱼 / 148
- 蒙牛的速度 / 150
- 不拉马的炮兵 / 152
- 合作还是背叛 / 154
- 为什么要“合作第一” / 157
- 夫妻看球 / 158



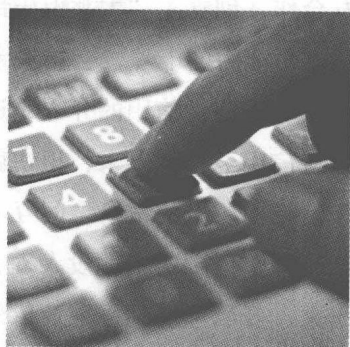
第7章 管理经济学——企业成功的“宝典”

- 裤子与飞机之争 / 164
- 微软与盗版 / 166
- 笨拙的老鼠预言家 / 169
- 一枚子弹的威力 / 171
- 中国奥迪的成功 / 174
- 卡耐基的炼铁炉 / 176
- 兔子的生存逻辑 / 178
- 如何卖掉生鱼片 / 180
- 路遥知“骡力” / 182
- 奇怪的狗名 / 184
- 一日厂长制 / 187
- 谁能赢得养蜂竞赛 / 189
- 司马穰苴军令如山 / 190
- 无敌的非洲军蚁 / 193

第8章 日常生活经济学——钱要花在刀刃上

- 昂贵的维修费 / 196
- 悬赏抓小偷 / 198
- 惊人的彩礼钱 / 202
- 百万富翁的感觉 / 205
- 女人憎恨经济学 / 207
- 一场电影的评估 / 210
- 迷失自我还是强化自我 / 212
- 帕累托的发现 / 214
- 狗屎中的经济学 / 217
- 平价药店的“黑洞” / 220
- 灯塔的故事 / 223
- 小镇的烟火 / 226
- 纽约的治安 / 228

——第 1 章 流通经济学 ——怎么收益怎么来





“电子钱包”的好处

关于信用卡的产生有过这样一段趣事：有一天，美国商人麦克纳马拉在纽约一家饭店请客吃饭。结账时才发现没有带钱包，他深感难堪，不得不打电话叫妻子带现金来结账。这事让他产生了创建信用卡公司的想法，并于1950年与朋友合作，创立了“大莱俱乐部”。该俱乐部为会员提供一种证明其身份和支付能力的卡片，会员凭卡片可以记账消费。

这种商业信用卡在后来随着银行信用的介入，逐渐转变成了以银行信用为特征的信用卡。自从信用卡面世以来，很快就风靡起来了。但是很快就出现了问题，由于发行信用卡的银行之间互不联系，持有它的人只能在一定地区使用，超出一定范围根本就没人理它。为了解决这个问题，美洲银行率先站了出来，开始和加利福尼亚以外的一些银行签订合同，主要就是准许它们发行美洲银行卡。

1976年，美洲银行卡改名为VISA卡，即我们常说的维萨卡。这就是VISA卡组织的由来。随后，在与VISA卡组织的垄断竞争中，许多银行发奋图强，组建了一个新的组织，该组织的成员也像VISA卡组织的内部成员一样相互之间建成了一个网络。从而组成了Master Card组织，即我们常说的万事达组织。随着时间的推移，VISA和Master Card两个组织日臻壮大，许多银行不再试图建立新的组织，而直接加入这两个组织中的一个，加入的条件之一就是要在卡上标上它所加入的信用卡组织的徽记。这就是为什么我们在使用信用卡或与信用卡相关的金融工具时，都会看到这两个标志的原因。这两个组织在当今的信用卡组织中始终充当着领路人的角色，而且相互之间的竞争与垄断也在如火如荼地进行着。

可见，信用卡的出现，其初衷就是要为人们提供一种信用凭证，使

得人们可以凭借自己的经济收入和信用，从银行获得一定的信贷额度。

所以，真正意义上的信用卡能够为你提供一定限额的消费信贷。这是信用卡的一个根本标志。也正是这样一个功能，信用卡具有了名副其实的“信用”意义。万事达卡国际组织的一位负责人认为，真正的信用卡首先要有免息期，持卡人花银行的钱，只要在免息期内还款就没有利息；其次不需要担保，不需要担保人也不需要质押；第三是信用额度可循环使用。只有具备了这三个条件才算是真正意义上的信用卡。而准信用卡没有免息期，也没有信用额度。也就是说，真正意义上的信用卡，是兼具借记功能和贷记功能于一身的。因此，只有借记功能的信用卡，虽然能给人们带来一定的便利，但它充其量只是一个电子钱包，人们更希望的是能够获得它的透支功能，把电子钱包变成具有超值功能的钱包。

普通民众一般需要进行的金融行为无非是三类：储蓄、投资和资金周转。对于储蓄和投资行为，人们都好解决。但是，在需要资金周转时，国家统计局的六次调查中发现，40%的被调查者还是愿意跟自己的亲友借钱。但现在已经有越来越多的人认识到向朋友借钱不方便，人们希望从一个“非亲非故”的银行来借钱。信用卡的透支就能够让你在短时间内急需一笔不太大的资金时，直接从信用卡上“无声无息”地取得，只要在免息期内把款还清，你就可以“无声无息”地通过银行解决你的燃眉之急，而不用在亲戚朋友面前表现出任何没面子或难为情了。同样是一笔借与还的交易，在亲戚朋友面前和在银行面前却是截然不同的两种感受，是两种截然不同的后果。因此，这样的一个功能确实是十分诱人的。尤其是对那些需要解决燃眉之急的人来说，更是雪中送炭。

另外，即使你有足够的钱来消费，你也可以利用信用卡。因为信用卡的信贷消费有一个免息期限，至少可以等到一个月后才付账——从签账到收到账单，当中可能隔了几个星期，从收到账单到真正需要付账，当中又隔了几个星期。在这段时间里，这笔钱可以继续放在银行里多生几个星期的利息。比如有的持卡人要出国用钱，可以先通过信用卡花银行的钱，而自己的美元存在银行里继续生利息。银行的信用卡免息还款期是20天到50天不等，只要在这个期限内将银行的钱还上，就不用付利

息，而自己的存款就可以赚到银行利息了。因此，鼓励市民用信用卡消费，也就是在教市民如何赚银行的钱。尽管银行赚不到利息的钱，但会从持卡人的消费上收取佣金，这就是发卡行与商户之间的事，与持卡人没有关系。

目前，我国除少数信用卡如招商银行的一卡通、上海浦东发展银行的普通东方卡等不允许透支以外，多数信用卡发卡行都允许用户善意透支。可透支金额从1000元到10000元不等，一般普通卡多为1000元~5000元之间，金卡多为5000元以上。透支通常需经发卡行的同意。透支期限最长不得超过60天。透支利息自银行记账之日算起，15天内按日息万分之五计算；超过15天的，按日息万分之十计算；超过30天的，按日息万分之十五计算。透支计息不分段，按最后透支时间的最高利率计算。广东发展银行在1995年就推出了信用卡，利用透支功能开展个人信用业务。根据持卡人的资信等级分为普通卡、金卡、白金卡。用信用卡可以不用存钱，只要有卡，就可以先用钱，再还钱。广发行提供了50天的免息还款期。也就是说如果短期用钱，信用卡是很好的选择。



一句话经济当：

信用卡的普及，可以让银行、持卡人、商家之间达到“三赢”的局面。就持卡人来说，他不仅可以很方便地在银行网络所及的许多地方实现存取款项，以避免携带现金之苦，而且可以从银行获得相当于其月收入2至4倍的信贷资金。既可以解决许多的燃眉之急，又能够利用银行账单的传送时段和免息期来获得一定的利息收入，赚取银行的钱。另外还可以在网络基础上进行邮递购物和网上购物，实现“足不出户”式的购货。实在是便捷之极！

赌徒的口袋

钱就是钱。同样是100元，是工资挣来的，还是彩票赢来的，或者路上捡来的，对于消费者来说，应该是一样的。可是事实却不然。一般来说，你会把辛辛苦苦挣来的钱存起来舍不得花，而如果是一笔意外之财，可能很快就会花掉。

为什么会这样呢？

钱和钱是不一样的。虽说同样是100元，但在消费者的脑袋里，分别为不同来路的钱建立了两个不同的账户，挣来的钱和意外之财是不一样的。这就是芝加哥大学萨勒（Thaler）教授所提出的“心理账户”的概念。

比如说今天晚上你打算去听一场音乐会，票价是200元。在你马上就要出发的时候，你发现你把最近买的价值200元的电话卡弄丢了。你是否还会去听这场音乐会？实验表明，大部分的回答者仍旧会去听。可是如果情况变一下，假设你昨天花了200元钱买了一张今天晚上的音乐会票，在你马上就要出发的时候，突然发现你把票弄丢了。如果你想要听音乐会，就必须再花200元钱买张票，你是否还会去听？结果却是大部分人回答说不能去了。

可仔细想一想，上面这两个回答其实是自相矛盾的。不管丢掉的是电话卡还是音乐会票，总之是丢失了价值200元的东西，从损失的金钱上看，并没有区别。没有道理丢了电话卡后仍旧去听音乐会，而丢失了票之后就不去听了。原因就在于，在人们的脑海中，把电话卡和音乐会票归到了不同的账户中，所以丢失了电话卡不会影响音乐会所在账户的预算和支出，大部分人仍旧选择去听音乐会。但是丢了的音乐会票和后

来需要再买的票都被归入同一个账户，所以看上去就好像要花400元听一场音乐会了。人们当然觉得这样不划算了。



一句话经济当：

把不同的钱归入不同的账户，这就是为什么赌徒的口袋里永远没钱的道理——输了，当然没什么好说的；赢了，反正是“不劳而获”来得容易，谁愿意存银行啊？从积极的方面讲，不同账户这一概念可以帮助制定理财计划。

磨洋工的西方人

这是一位中国访问学者在西方的亲身见闻。

张教授来到美国的一所大学，住进了学校的专家楼。第二天，他出门看到，在这个专家楼的门前台阶旁，有一个新建无障碍（即不再有台阶）通道的施工现场。这个无障碍通道约1.5米宽，3米长，为的是方便残疾人和客人搬运行李用。这里原来是台阶通道，现在是要改造成有坡度的无障碍通道，并在通道两边加装一个不锈钢的扶手栏杆。

施工现场每天只有两个人，但现场堆有很多的机械工具和—部小型客货两用车。最引人注目的是地上那本夹着图纸和合同文件的蓝色公文夹。张教授暗自感叹：“好家伙，改造这么一个简单的通道，还煞有介事地玩起图纸来了，好一个幽默的小品素材！”于是，每次出门或者进门，看到这个现场，张教授都觉得特别好笑。

在张教授住进这个专家楼的时候，他们就已经在安装扶手栏杆了。教授注意到，这个栏杆是一个不锈钢制成品，只需要用电焊焊接就行

了。整个通道的表面砌上了大理石，扶手栏杆的基座外围刷上了白色的涂料。而且，工程结束后，无障碍通道仍然被黄色荧光的安全带围着，还不能使用。又过了一段时间，来了一位质量检查员，手里拿着照相机对着这个无障碍通道连拍了几张照片，并在扶手下的一个地方用红色水笔做了一个提示性的记号，然后开着车走了。

这些现象令教授有些惊讶。为什么在发达国家里竟有建筑速度如此之慢的情况呢？

这样的例子张教授见过不少。他在华盛顿某大学访学期间，看到校园里的一家书店门前不远的地方有一个很小的工地，据说是要造一个可以放置自行车的约2米高的单墙车棚。每天教授路过此地时总是看见有三位泥瓦工在现场施工。可是，一直到第二年的3月，这个简易的自行车车棚还没有完工。后来他访问英国时，在伦敦东区的住所也碰到过类似的情况。那条街的尽头拐角处有一个搭起来的脚手架，是在改造一个民宅的屋顶。那个时候，张教授每次路过这个拐角的地方，几个施工者总是坐在工地上和他搭讪，他们的手上似乎永远都不会忘记端着一杯加牛奶的英国茶。几个月后，张教授搬离了这个地方，却见他们还在为那个屋顶忙碌呢。

可以说，在某些经济发达的国家里存在这样的情况，即搞施工建设，无论工程大小难易，其速度之慢犹如蜗牛爬行。要说这些人在磨洋工，一点也不过分。

而在中国，速度从来不是一个问题。20世纪80年代我们就有“深圳速度”之说，到了90年代，上海的城市建设实现了“一年一个样，三年大变样”的目标。我们现在的城市，高楼大厦早已超过了美国。机场、地铁、高速公路、跨海跨江大桥等基础设施的建设日新月异，这样讲一点都不夸张。当下，无论你怎么怀疑中国的统计数字，你都不得不相信这建设速度是真实的。

中国的一个机场、地铁、桥梁等大型基础建设工程也不过几年时间就可以完工投入使用。相比之下，西方一些大都市的地下交通改造工程挖了几十年了，还在挖。

其实这中间的奥妙，就是劳动力成本的差别。



在发达国家，劳动力成本很贵，他们在建设施工中多用机器，少用劳力，从而使建设速度反而受到制约。而在我国搞建设时有源源不断的廉价农村劳动力可以进入建筑工地，轮流作业足以保证24小时不间断地施工。所以，在中国建设工程是可以突击完成的，原因就在于，我们在劳动力的投入方面有足够的弹性。同样的建设工程，我们的施工技术包含着更高的劳动密度，而在发达国家里，他们的施工则含有更高的资本密度。他们主要靠机器设备在施工，虽然机器可以不间断地工作，但有限的人力却要休息。

这就是我们所说的，资源的禀赋差异导致了对技术类型的不同选择。这个差异背后还有许多可以玩味的线索。比如，因为劳动力短缺，建筑公司就不可能事无巨细地包揽所有的施工项目。于是，施工的任务被分解得越来越细致，市场的分工和企业的专业化也就越来越密集。因为分工密集细致，企业之间的协调也就会变得非常重要和艰巨。因此，承包商之间、承包商与分包商之间就会对合同有越来越大的需求，书面合同也就会越来越多，越来越复杂。久而久之，这个密集的分工格局和对合同的依赖就变成了习惯做法或者所谓的规范。一旦成为规范，哪怕是一个简单的施工工程，人们也习惯于依赖分工和合同来组织了。从某种意义上讲，这种习惯导致了对合同的过分依赖。所以在发达国家里连搭起一个小小的车棚、改建一个3米长的无障碍通道也需要有一本设计图纸和合同。因为过度依赖分工和合同，一个工作被分成了数个“市场交易”，工程自然就会慢下来，因为完成好这数个交易肯定比一个公司全包要更耗时。

从整个社会经济来讲，对合同依赖越多，越要有完善的社会规则。有社会规则，就要有强有力的执法部门。合同多了，纠纷就会增加。有纠纷，就要有仲裁机构，就要有律师和律师事务所。总之，为了使分工密集化之后的合同交易变得更加顺畅，就需要不断造就所有这些服务于市场交易的部门和岗位。这么说来，分工的密集和对合同的过度依赖不仅仅大大放慢了发达国家的建设工程的速度，而且实际上也改变着这些发达国家里的GDP的来源和构成。