

---

图书在版编目(CIP)数据

成语中的经济学 / 王正华编著. —北京: 金城出版社,  
2006.7

ISBN 7-80084-854-X

I.成... II.王... III.经济学 - 通俗读物  
IV.F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 058448 号

---

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平里 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)84254364 (总编室)64228516

(编辑部)64210080

网址:www.jccb.com.cn

中国文联印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/16 16 印张 214 千字

2006 年 7 月第 1 版 2006 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-80084-854-X/F·71

定价:26.00 元

## 前 言

中华民族有着悠久的历史和丰富的文化底蕴，而成语就是这一文化底蕴中璀璨的明珠，在汉语词汇中闪烁其耀眼的光芒。

成语，历来是人们喜闻乐见的语言形式。它所具有言简意赅、耐人寻味的特点和丰富的表现力，是其他词语所无法代替的。作为中华民族独特文化的象征，成语早已在我国灿烂的文化长河中画下了深刻的一笔。

成语的来源不一，有来自宗教经典的、有来自历史典故的、有来自诗文语句的、有来自民间口语的、有来自神话寓言的……由此可见，成语和日常生活密切相关。

《成语中的经济学》这本书正是通过分析成语与经济学之间的内在联系而撰写的。我们知道，成语中的故事讲的是为人处世的道理，而经济学用逻辑推理阐述的是人类的行为。无论是成语故事，还是经济学，为人处世的道理是有其内在联系的。我们不妨举例而言：成语中“水涨船高”是比喻一种东西涨了价，另一种东西的价格也跟着提高，这与经济学中提到的价格体系是相关的；“正本清源”是比喻有计划的政策，乃是和平社会的本源，这与经济学中的政府



角色和公共政策是相关的；“洛阳纸贵”比喻一个人的著作大受欢迎，这反映了产品的供给与需求的关系……还有更多的成语与经济学有着密切的关系。这些都囊括在本书中。

长久以来，人们一提到经济学，头就变大了，其实经济学并没有我们想像的那样“恐怖”。在经济高度发达的社会，经济学是一门最贴近人们生活的学科。正如 19 世纪伟大的经济学家马歇尔在他的《经济学原理》一书中这样写道：“经济学是一门研究人类一般生活事务的学问。”可以说，经济学与我们生活息息相关，它存在于我们每天的工作、学习与生活中，它是从现实中总结出来的。

经济学并不是什么高深的定律，而是简单的生活道理与逻辑。而聪明人的生活却往往要从对经济学基本原理的认识与理解开始的。《成语中的经济学》一书正是用了 58 则哲理深刻而又有趣的成语故事来分析经济学原理。

本书并不是教你如何成为经济学专家，而是要教会你如何更理性、更舒适、更精彩地生活！



# 目 录

## 1 经济与价格篇

1. 画龙点睛——价格的作用 / 2
2. 曲高和寡——价格要定在边际成本上 / 6
3. 一钱不值——实行价格歧视的条件 / 10
4. 九牛一毛——经济过度繁荣引发通货膨胀 / 14
5. 水中捞月——谨防“泡沫经济” / 19

## 2 经济与政府管理篇

6. 讳疾忌医——莫让悲剧再重演 / 24
7. 竭泽而渔——“竭泽”而无鱼 / 28
8. 克勤克俭——浪费与节俭 / 32
9. 滥竽充数——“滥竽”为什么能够“充数” / 37
10. 盲人摸象——GDP 并不能代表“大象” / 41
11. 内助之贤——不可忽视社会保障 / 46

- 12. 雪中送炭——穷人更需要“雪中送炭” / 50
- 13. 因势利导——允许一部分人先富起来 / 54
- 14. 刻舟求剑——经济学的第一前提 / 58

### 3 经济与市场交易篇

- 15. 东床坦腹——如何成为“好女婿” / 62
- 16. 东施效颦——西施的示范效应 / 66
- 17. 各得其所——最优美的理论 / 71
- 18. 洛阳纸贵——需求与供给的关系 / 75
- 19. 三人成虎——信息如何传递 / 79
- 20. 舍生取义——机会成本决定选择方向 / 83
- 21. 守株待兔——让成本最小化 / 87
- 22. 螳螂捕蝉,黄雀在后——螳螂捕蝉的不确定性及风险 / 22
- 23. 一箭双雕——盯紧一箭背后的利润 / 95
- 24. 愚公移山——高昂的移山成本 / 99
- 25. 凿壁借光——合理利用外部性 / 102
- 26. 郑人买履——昂贵的交易费用 / 106
- 27. 不入虎穴,焉得虎子——没有投入就不会有回报 / 110
- 28. 狡兔三窟——把鸡蛋放在几个篮子里 / 114

### 4 经济与资源配置篇

- 29. 一字千金——资源的稀缺性 / 120
- 30. 按图索骥——路径依赖的结果 / 124



31. 狐假虎威——增强自己的不可替代性 / 129
32. 韩信将兵,多多益善——合理运用人力资本 / 133
33. 流水不腐,户枢不蠹——让社会“流动”起来 / 138
34. 奇货可居——像吕不韦一样运用经济学 / 142
35. 一鼓作气——调动人的积极性 / 146
36. 一木难支——只有团结才会有力量 / 150
37. 夜以继日——合理利用时间的经济学 / 154
38. 待价而沽——孔子的寻租行为 / 158
39. 囫囵吞枣——社会分工与市场化 / 161

## 5 经济与企业管理篇

40. 初生牛犊不怕虎——企业家的冒险精神 / 166
41. 二桃杀三士——激励机制的两面性 / 170
42. 覆水难收——沉没成本的无关性 / 175
43. 邯郸学步——技术模仿与技术创新 / 179
44. 后来居上——竞争才能“居上” / 183
45. 买椟还珠——包装要适度 / 187
46. 一诺千金——信用的成本与收益 / 191
47. 一网打尽——垄断与竞争的关系 / 195
48. 一叶障目,不见泰山——不要让短期行为遮住眼睛 / 199
49. 朝三暮四——创新赢得市场 / 204
50. 物以类聚——产业集群的经济功能 / 208
51. 井底之蛙——青蛙是否应该跳出井 / 213



## 6 经济与人性篇

- 52. 唇亡齿寒——虞公损人利己的代价 / 218
- 53. 见利忘义——求利,以其道而得之 / 222
- 54. 毛遂自荐——自信的美丽 / 226
- 55. 揠苗助长——一口吃不成胖子 / 231
- 56. 鹬蚌相争,渔人得利——渔人的道德风险 / 235

## 7 经济与自然环境篇

- 57. 居安思危——预则立,不预则废 / 240
- 58. 杞人忧天——要有“忧天”意识 / 244



# 1 经济与价格篇

美国麻省理工学院经济学终身教授保罗·萨缪尔森说：“市场中，是价格在协调生产者和消费者的决策。较高的价格趋于抑制消费者购买，同时会刺激生产；而较低的价格则鼓励消费，同时抑制生产。价格市场中起着平衡的作用。”

## 1. 画龙点睛——价格的作用

### 【成语出处】

唐代张彦远《历代名画记》：“金陵安乐寺四白龙不点眼睛，每云：‘点睛即飞去’。”

### 【成语典故】

南北朝时期，梁朝的张僧繇擅长画龙。他画的龙已经到了出神入化的程度。当时的皇帝梁武帝信奉佛教，修建了很多寺庙，都让他去作画。

传说，有一年，梁武帝要张僧繇为金陵的安乐寺作画，在寺庙的墙壁上画4条金龙。他答应下来，仅用3天时间就画好了。这些龙画得栩栩如生，惟妙惟肖，简直就像真龙一样活灵活现。

张僧繇画好后，吸引了很多人前去观看，都称赞画得好，太逼真了。可是，当人们再走近一点看时，就会发现美中不足的是4条龙全都没有眼睛。大家纷纷请求他，把龙的眼睛点上。张僧繇解释说：“给龙点上眼珠并不难，但是点上了眼珠后这些龙会破壁飞走的。”

大家听后谁都不相信，认为他这样解释很荒唐，墙上的龙怎么会飞走呢？日子长了，很多人都以为他是在说谎。张僧繇被逼得没有办法，不得不答应给龙“点睛”。

这一天，在寺庙墙壁前有很多人围观，张僧繇当着众人的面，提起画笔，轻轻地给两条龙点上眼睛。谁知刚一点上，顿时乌云翻滚，雷电交加，两条龙突然破壁而起，飞走了。



不一会儿,云散天晴,人们被吓得目瞪口呆,一句话都说不出来了。再看看墙上,只剩下了没有被点上眼睛的那两条龙,那两条被“点睛”的龙已经飞得无影无踪了。

成语“画龙点睛”比喻说话或写文章,在关键处加一两句重要的话,使内容更加生动有力。



这一天,在寺庙墙壁前有很多人围观,张僧繇当着众人的面,提起画笔,轻轻地给两条龙点上眼睛。

## 【经济学分析】

在故事中,龙的眼睛被点上之后就会飞走了。这个故事与当代社会中“如果一件商品被标上合适的价格,就会被顺利地卖出去的做法”颇为相似。可见,价格决定着某种商品的销售情况,价格在其中起到了“画龙点睛”的作用。

在市场经济中,价格传递着一种信号,如果消费者需要更多数量的某种物品,该物品的价格就会上升,从而向生产者传递出供给不足的信号;如果消费者对某种物品的需求下降,该物品的价格就会下跌。在市场经济体系下,价格可以自动地调控整个社会的商品供求,也就是说市场经济中存在价格机制。下面这个例子可以更好地说明这一点。

作为消费者,你希望在购买鸡蛋时它的价格越低越好,经过一段时间高价消费之后,鸡蛋价格就会慢慢降下来。然而随着鸡蛋价格的下降,供应鸡蛋的养鸡者一旦发现鸡蛋这一领域无利可赚,他们就会把鸡卖掉。因为卖鸡蛋不赚钱,养鸡对于他们来说意义就会变小。

当人们品尝完廉价鸡蛋的美味后,接着又该品尝高价鸡蛋所带来的“苦味”了。为什么这样说呢?当鸡蛋价格过低,养鸡的人为了减少损失就会大量地卖鸡。当鸡卖到一定的数量时,鸡蛋的生产量和供应量就会相对减少。然而,人们毕竟还是要吃鸡蛋的。当鸡蛋的销售量降低到一定程度时,鸡蛋的价格就会上升,并且鸡蛋的生产量越小,其市场价格就越高。

可见,如果鸡蛋的价格过高,不仅会扰乱了鸡蛋市场,而且还会影响消费者。幸亏存在价格机制。过高的鸡蛋价格会诱导人们去饲养更多的鸡,从而生产出更多的鸡蛋,于是鸡蛋的价格又开始下降了。市场的价格机制很好地调节了这一现象。



正如美国麻省理工学院经济学终身教授保罗·萨缪尔森所说：“在市场中，是价格在协调生产者和消费者的决策。较高的价格趋于抑制消费者购买，同时会刺激生产；而较低的价格则鼓励消费，同时抑制生产。价格在中起着平衡的作用。”

### 【经济学启示】

在市场经济条件下，价格只有在交换中才能体现出来。价格一般有三个作用。首先它传递信息，它的这一作用对于经济活动的协调一致来说是必不可少的。价格传递着关于爱好、关于资源的可得性、关于生产的可能性信息等等。其次，价格是向人们提供一种刺激，使他们采取成本最低的方法生产，并将可得资源用到价格最大的用途上。价格之所以能发挥这一作用，是因为价格的第三个作用：决定谁能得到什么东西，得到多少。

明确了价格的三个作用以及它们之间的相互关系，我们可以看出，价格在交换中起到的作用有多么重要。价格对于商品，就像龙的眼睛一样重要，点好这一笔，商品交易就像上述故事中主人公笔下的龙一样，腾空而起。



## 2. 曲高和寡——价格要定在边际成本上

### 【成语出处】

战国宋玉《对楚王问》：“客有歌于郢中者，……是其曲弥高，其和弥寡。”

### 【成语典故】

宋玉是我国历史上著名的文学家，与唐勒、景差等人同继屈原之后，光大楚辞传统。他虽不及屈原，却在同代人中成就最为显著。由于他文才出众，有些人因此不满，在背后说他为人孤傲。

楚王听得太多了，就把他找来问道：“现在不少人对你有意见，你是不是有什么不对的地方？”

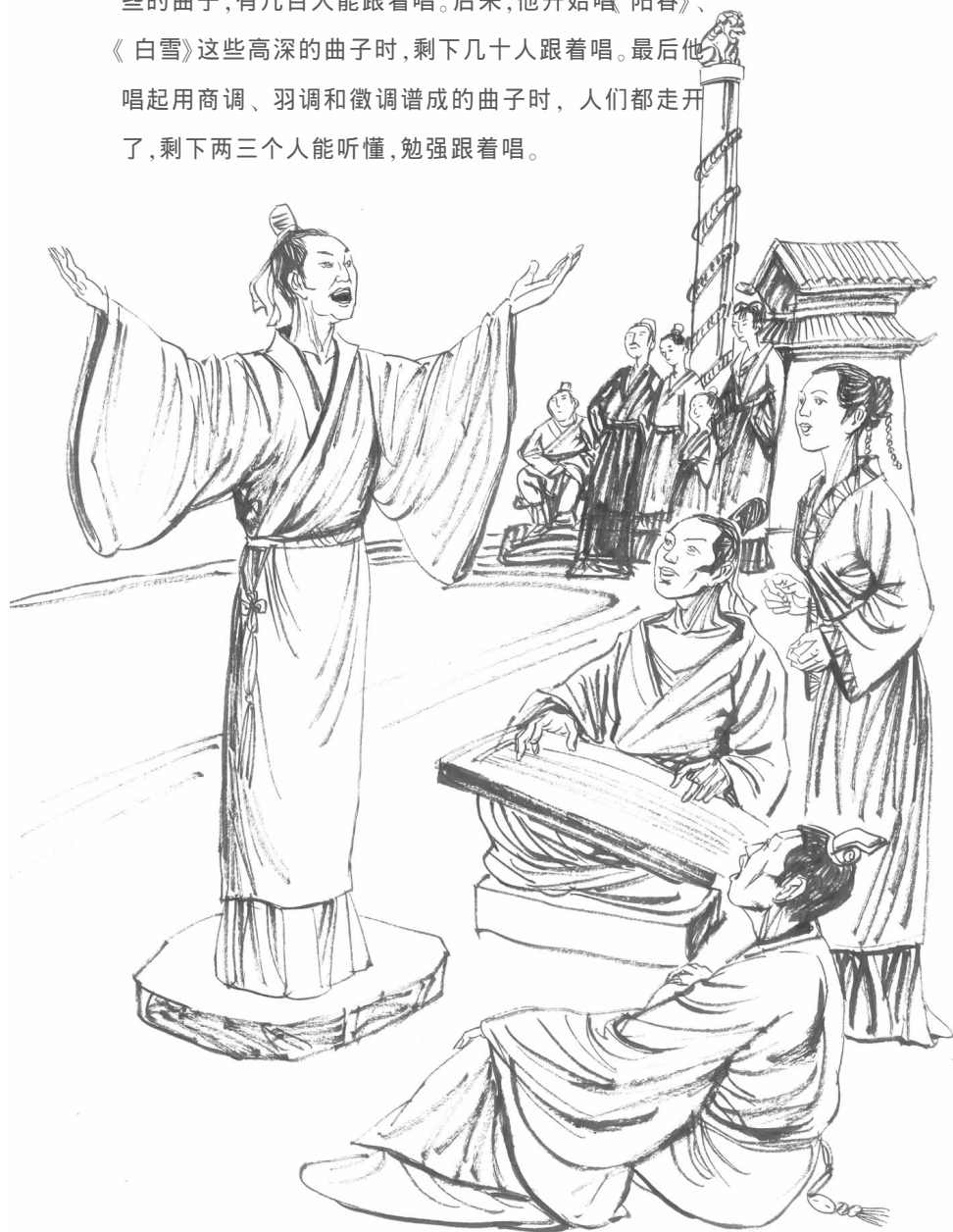
宋玉非常聪明，而且能言善辩，回答说：“有一个人在市中唱歌，他先是唱《下里》、《巴人》一类的通俗民谣，人们很熟悉，有几千人都跟着唱起来。后来，他唱起《阳阿》、《薤露》等意境较深一些的曲子，有几百人能跟着唱。后来，他开始唱《阳春》、《白雪》这些高深的曲子时，剩下几十人跟着唱。最后他唱起用商调、羽调和徵调谱成的曲子时，人们都走开了，剩下两三个人能听懂，勉强跟着唱。可见，曲子越深，跟着唱的人就越少。”

宋玉用这个事例比喻自己的文章深奥，有些人看不懂，才会惹来他们的非议。楚王听了这一番话，也就无话可说了。

后人用这个成语比喻文章或作品深奥，能理解的人少。人们也常用“下里巴人”和“阳春白雪”来分别指代通俗作品和高雅作品。



有一个人在市中唱歌,他先是唱《下里》《巴人》一类的通俗民谣,人们很熟悉,有几千人都跟着唱起来。后来,他唱起《阳阿》《薤露》等意境较深一些的曲子,有几百人能跟着唱。后来,他开始唱《阳春》、《白雪》这些高深的曲子时,剩下几十人跟着唱。最后他唱起用商调、羽调和徵调谱成的曲子时,人们都走开了,剩下两三个人能听懂,勉强跟着唱。



## 【经济学分析】

宋玉用“曲高和寡”这个成语比喻自己的文章太深了,没有几个人能看得懂,虽引来不少非议,但又不无道理。如果我们出售一种产品把价格底线订得太高,我想无论是商家也好,还是广大消费者也好,肯定也会出现“曲高和寡”的现象。

凡是代表厂家参加过价格谈判的人都知道,出售一种产品有一个价格底线,低于此线的价格是不能接受的。这个底线一般就是产品的全部成本(包括风险成本)。在谈判时这个底线并不泄露给对方,而是试图按对方的购买能力及承担水平尽量抬高价格。

从经济学来分析这一现象,说明商品有两种价格,一是它的生产成本;二是消费者愿意出的价格。前者位于商品的边际成本线上,后者位于消费者的需求线上。这两种价格是彼此独立的,互相不发生影响。微观经济学的全套理论证明了一条重要原理,即价格应定在边际成本上(边际成本就是指在一定产量水平下,增加或减少一个单位产量所引起成本总额的变动数,用以判断增、减产量在经济上是否合算),这样的定价可以避免浪费,使商品得到最大的产出,造福于社会。

例如,某企业生产某种产品 100 个单位时,总成本是 5000 元,单位产品的成本是 50 元。若生产 101 个单位时,其总成本为 5040 元,则所增加一个产品的成本为 40 元,边际成本即为 40 元。当产量未达到一定限度时,边际成本随产量的扩大而递减,但当产量超越一定限度时,就转而递增。所以,当增加一个单位产量所增加的收入高于边际成本时,是合算的;如果低于边际成本就是不合算的。因此计算边际成本对制定产品决策具有极其重要的作用。

相反,如果价格高于成本,虽然仍有一些消费者愿意出高价购



买,但损失了经济效益,对社会是不利的。如果价格定在了成本上,利润等于零,企业还会去生产吗?确实,在效率最高的经济活动中,利润是趋近于零的。但企业也不必担心,它的一切生产开支都可以被回收,因而它也不会赔本。

一个企业为了赢利,当然不会自动把价格定在成本上。这就需要我们通过竞争的手段来使企业把价格降到接近成本的水平。特别是让消费者能获得充分的价格信息,有机会充分地比较同一产品不同厂家的价格和质量。拍卖、各种交易所、报纸、电台传递的信息都能促进竞争,提高社会的经济效益。

当然,保证公平竞争的条件是竞争的起码要求,要反对凭权势经商,让进入市场和退出市场有充分自由,反对欺行霸市,严格取缔假冒伪劣产品。

### 【经济学启示】

贯彻按成本定价,政府应起带头作用。如果在政府的允许下,一些企业经常抬高各种服务收费标准,按需求一方的负担能力来索取高价,这就起了不良的示范作用。在这种不良的示范作用下,企业不仅严重地损失了经济效益,而且还会造成对整个社会的不良影响。因此,政府应该整合调控好成本定价,把成本定价的“曲调”放低一些,而“只有曲调低一些,能‘和’的人也就多了”。



### 3. 一钱不值——实行价格歧视的条件

#### 【成语出处】

《史记·魏其武安侯列传》：“夫无所发怒，乃骂临汝侯曰：‘生平毁程不识不值一钱，今日长者为寿，乃效女儿咕啜耳语’。”

#### 【成语典故】

灌夫，字仲孺，汉朝人；本姓张，因为他父亲张孟曾是汉初大臣灌婴的“舍人”（侍从官），后就改姓灌。灌夫为人性情刚直，不畏权势，和他结交的人，多是豪侠之士。他常侮辱那些地位比他高的官员，而对地位比他低的，越是贫贱，他越敬重。因此，当时很多有才能而无地位的人都喜欢接近他。

灌夫非常喜欢喝酒，并且常喝得醉醺醺的而大发脾气。丞相田蚡结婚的时候，他喝了不少酒。一会儿，他走到田蚡的面前敬酒，田蚡说：“我不能喝满杯。”灌夫见他不肯痛快喝酒，便语带讽刺地说：“你虽是一个贵人，但也应喝完我敬的这杯酒。”田蚡还是没有干杯。灌夫自讨了一个没趣，就走到临汝侯灌贤面前敬酒。

这时，灌贤正与程不识（曾任边境太守，后改任大中大夫）耳语，没有对他表示出欢迎的样子。灌夫心里本来有气，加上酒也喝得太多了，看见这情形，再也忍不住了，立即骂灌贤说：“我一向都说程不识不值一钱，今天在这里你竟和他学妇人们的样子咬耳根子！”

自此以后，人们对于别人有轻视鄙弃的意思，而要说这人一无长处，或是一无是处，就说“一钱不值”或“不值一钱”，亦即是毫无价值之意。

