

房价上涨, 股市震荡, 医疗改革, 教育调整……是一针见血的批判, 还是故弄玄虚的噱头?

——抛开数字与图表, 换个角度学经济!

咖啡馆里的 哈佛经济学

在轻松幽默中感悟经济学智慧,
掌握赚钱和成功法则!

“经济学不是一种教条, 只是一种方法、一种心灵的器官、一种思维的技巧,
帮助拥有它的人得出正确结论”。

——经济学大师 约翰·梅纳德·凯恩斯

闫 岩◎著

*Kafei Guanlide
Hafeo Jingjixue*

台海出版社

咖啡馆里的 哈佛经济学

在轻松幽默中感悟经济学智慧
掌握赚钱和成功法则！

闫 岩◎著

*Kafei Guanlide
Hafa Jingjixue*

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

咖啡馆里的哈佛经济学 / 闫岩著.--北京:台海出版社,2014.6

ISBN 978-7-5168-0376-9

I. ①咖… II. ①闫… III. ①经济学-通俗读物
IV. ①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 153250 号

咖啡馆里的哈佛经济学

著 者:闫 岩

责任编辑:俞滢荣

装帧设计:天下书装

版式设计:通联图文

责任校对:宁 煜

责任印制:蔡 旭

出版发行:台海出版社

地 址:北京市朝阳区劲松南路 1 号, 邮政编码:100021

电 话:010-64041652(发行,邮购)

传 真:010-84045799(总编室)

网 址:www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail:thcbs@126.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京高岭印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误,请与本社联系调换

开 本:680×960 1/16

字 数:210 千字

印 张:17

版 次:2014 年 9 月第 1 版

印 次:2014 年 9 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5168-0376-9

定 价:35.00 元

版权所有 翻印必究



前言

1

经济学并不是独立在生活之外的科学,正好相反,经济学的力量归根到底是生活的力量。

经济学大师约翰·梅纳德·凯恩斯曾经说过,经济学“不是一种教条,只是一种方法、一种心灵的器官、一种思维的技巧,帮助拥有它的人得出正确结论”。

同样,经济学家熊彼特也曾说过:“我们需要承认,经济学研究有着区别于其他学科的特殊困难之处,因为在这门学科中,相对于其他任何学科而言,普通常识比人们能够积累的科学知识要走得远得多。”

这就说明了不论是谁,多了解一些经济学常识对生活都是有好处的。

2

虽然说经济学和我们的生活密切相关,但是很多关于经济学的书都是十分难以理解的,人们因而本能地把经济学视为一种高深莫测,甚至有点枯燥的东西。

而本书并非大部头学术巨作,它只是一些经济常识加上生活小智慧。不同于传统经济学著作中充斥着艰涩的数学公式,本书中一个个妙趣横生的生活事例,将经济学化繁复为精妙。当你阅读了这本书后,就会发现,其实经济学正生动地编织着生活的方方面面,而我们身边的大事小事都可以用经济学原理来一一破解。

比如,当面对商家疯狂的“跳楼价”时,如果具备一些经济学的常识,



懂得从成本与利润的角度分析这种现象,就会变得理性起来。

比如,当你在跳槽与否的十字路口上张望的时候,如果你了解机会成本和权衡取舍的原理之后,你的选择可能就会变得更加容易并且明智。

还有最常见的,人们最关心的问题——房价会不会降,股票会不会涨,身边的伴侣能否白头到老?人们常自命不凡地认为自己很聪明,但事实上,即便是像格林斯潘这样的金融高手也难免掉进非理性选择的陷阱,因为我们的身上存在着太多的人性弱点。所以,当我们知道了该如何根据经济学的方法进行理性选择的时候,我们还必须考虑到那些引诱我们做出不理性选择的人类身上固有的弱点。

而本书在以经济学视角来揭示这个世界本来面目的同时,也试图传递一种让我们面对人性弱点的方法。

3

总之,从日常生活中发现重要经济理论的例子举不胜举。就如在咖啡馆里喝一杯咖啡,也能体会哈佛大学的精神一样——无论看起来多么高深复杂的理论,其“原型”大部分都是非常简单纯粹的。

让我们多学习一些经济学的原理和规律,这样我们面对生活中的选择时就会更加清醒、客观,有更多的信心去克服各种困难,迎接各种挑战!



目录

Contents

第一章 三分钟读懂经济学——经济学原来这么有趣 1

经济学并不意味着复杂的数学模型和演算公式，也并不仅仅充斥着晦涩的专业术语，让我们带你进入通俗易懂、简便快捷、生动形象的“经济学聊天室”吧！

1. 吃第一个面包和第三个的差别	2
2. 看电视的“适度时间”应该是多少？	3
3. 为什么工资永远追不上房价？	5
4. 美女和巫婆该要哪一个？	7
5. 两坨狗屎和一个亿的GDP	11
6. 鹬蚌相争，渔翁一定能得利吗？	13
7. 千差万别的理性经济人	15
8. 愚公移山成本高，收益低？	18
9. “朝三暮四”和“朝四暮三”还是有区别的	19
10. 郑人买履——交易成本实在是太高	21
11. 从“田忌赛马”中学习资源配置	23

第二章 不懂经济学，18岁以后的未来将无比艰辛 26

18岁之前，你的经济条件由你的父母决定。而等到18岁之后，贫穷还是富有，就由你自己负责了。

激起你的斗志，即便你的理想不是成为大富翁，只要你



想成为在经济上比较自由的人,就必须尽早积累经济知识,
并把它应用在日常生活中,享受拥有财富带给你的喜悦!

1. 贝尔效应——想着成功,成功的景象就会在内心形成 26
2. 昨天是张作废的支票,明天是尚未兑现的期票,只有今天是
现金 28
3. 因果定律——任何一种结果的出现,都不是偶然 31
4. 世界上最先进的运输系统设计,由两匹马屁股的宽度决定? 33
5. 奥卡姆剃刀定律——将复杂的对象简单化 35
6. 隧道视野效应——视野开阔,方能看得高远 38
7. 特里法则——要勇于承认错误 41
8. 卡贝定理——在未学会放弃之前,你将很难懂得什么是争取 43
9. 杜根定律——如果你只接受最好的,你最后得到的往往也是
最好的 45

第三章 学些街头经济学,别让商家掏空你的口袋 48

为什么在星巴克要买大杯咖啡才划算? 有时候明明买贵了,你为什么还会感到高兴? 积分卡真的能换得优惠吗? 团购真的可以省钱吗……

这些都是日常生活中我们司空见惯的事情,你知道其中隐藏着最基本的经济学原理吗? 经济学并不单单是学校课堂里讲的那些理论,而是实实在在发生在你我身边的事情。

1. 明明买贵了,你为什么还感到高兴? 49
2. 羊群效应——有选择地相信外界的信息 51
3. 示范效应——你买,我也跟着买的“盲目消费” 53



4.认识会员卡背后的“价格歧视”	56
5.和商家斗智斗勇:合理看待捆绑消费	58
6.珠宝和木碗的价值悖论——自相矛盾的商家	60
7.为什么买的永远没有卖的精?	62
8.注意品牌效应——不是东西越贵就越好	65
9.天下没有免费的“续杯”	67
10.AA制——别让不好意思害了你	69
11.成就财富与成功的品质:信用	71

第四章 辛苦一辈子攒几个钱,看看有什么办法让钱生钱 74

许多人辛苦一辈子才攒下那么几个小钱,没理由不动脑筋仔细思考怎样利用它。该存银行还是去炒股?买商铺还是买黄金?这都不是那么简单的一回事。

其实,有专门的一门学问,用经济学的术语来讲叫投资学。无需研究那些运用高等经济学才能解开的投资学难题,我们可以用更简单便捷的方式,看看该如何理财,了解在理财过程中该遵守哪些规则。

1.财务自由——你是在为金钱而工作吗?	75
2.创造财富的同时,学会保护已有的钱财	75
3.要发现你生活与投资的优势所在	78
4.杯子哲理——理财中的固执、马虎和懒惰只能使你越来越贫穷	80
5.“九一”法则——哪怕你只收入一块钱,也要把10%存起来	82
6.储蓄就像“按揭”——教你储蓄的技巧	84
7.房奴、卡奴必须知道的一个数字:35%	85



8.口袋里留多少应急钱才合适?	86
9.每个月花多少算合理?	87
10.如果你的投资没有赚到钱,你会怎么想?	88
11.赚钱不怕晚,小钱不嫌少	90

第五章 陌生人经济学,让每一次感动都产生最大效益 95

如果一家餐厅,有十张限量版的赠券,哪些消费者可能会得到呢?其中一些人到底跟服务生说了什么,竟能在得到免费赠券的同时,还得到对方的珍贵礼物?

从陌生人那里得到实惠前,你首先应该做出怎样的反应?如果你先向一位陌生人给予积极的鼓励,那得到的回报是否也是积极的?

1.自己动手,不一定能丰衣足食	96
2.小狗经济——团队分工与合作	97
3.看菜吃饭、量体裁衣——要了解办事对象	100
4.从语言了解对方,是取得胜利的关键	102
5.首因效应——进入人们大脑的捷径	104
6.期待效应——他会成为你想象中的那种人	110
7.在任何谈判展开之前,准备得越充分,对自己越有利	112
8.光环效应——最好的办法就是找名人为你做广告	114
9.他山之石,可以攻玉——别人会做,等于自己会做	116
10.互惠效应——既要让自己受益,又能让对方受益	119
11.适当出点小洋相,可以拉近彼此间距离	121
12.多谈一谈对方的得意之事,更容易赢得对方的赞同	123
13.让别人占点小便宜,你将收获人心	127



第六章 人生何处不销售？不要忽视无形商品的价值 129

无论你从事什么行业，其实每个人都是销售员。画家销售美感、政治家销售政见、作家销售故事、发明家销售发明、男人销售自己的才华和魄力、女人销售自己的美丽和学识……人生何处不销售？正因如此，我们更应该活学活用经济学常识，不要拘泥于传统观念，许多时候，无形商品往往具有更高的价值！

- | | |
|------------------------------|-----|
| 1. 奥美原则——服务到位，利润自来 | 130 |
| 2. “100-1=0”——好就是全部，不好就是零 | 132 |
| 3. 250定律：善待一个人，你就赢得了250个人的好感 | 134 |
| 4. 二八原理——只要目标对象够精准，就成功了一半 | 136 |
| 5. 青蛙效应——温水“煮”顾客，让对方难以招架 | 138 |
| 6. 不轻易放弃——越不易攻破的客户越有可能成交 | 141 |
| 7. 自己人效应——是“自己人”，什么都好说 | 144 |
| 8. 双赢使生意越做越大 | 147 |
| 9. VIP待遇人人喜欢，要适当送给“上帝”一些实惠 | 148 |

第七章 不必拼狠劲，利己不损人——将经济学运用在办公室151

“优秀”已经是个相对过时的概念，在竞争激烈的职场，连“卓越”都变得岌岌可危。你的学历高，还有人的学历比你更高；你的资历长，还有人的资历比你更长；你的责任心强，还有人的责任心比你更强；你的销售业绩好，还有人的销售业绩比你更好……此时，我们若能认识并能够充分利用经济学知识为企业服务，那么无论你是老板，中层还是普通员工，你都可以做到“利己不损人”的资源最大化！



1.走出职场的“内卷化”效应,别让自己止步不前	152
2.收入越高的人,薪水涨得越快	154
3.运用替代效应,做个聪明的“经济型”员工	156
4.让自己变好,又不会使别人变差——实现“帕累托最优”	159
5.蘑菇原理,同羽化成蝶息息相关	162
6.吉格定理——没有任何才能不需要后天的锻炼	164
7.奥格威法则——善于用人,才能成就伟业	165
8.弥补自身的“短板”,消除限制自身发展的不利因素	167
9.刺猬理论——亲密要有间	170
10.鲶鱼效应——生机在于竞争	172
11.南风法则——温暖胜于严寒,得人心者才能得天下	174
12.艾森豪威尔定律——想让他表现得更好,就给他正面激励	177
13.阿罗不可能性定理——有时候需要“多数服从少数”	179

第八章 生命诚可贵,爱情价更高,而婚姻则是理性的投资 181

许多人认为,爱情是无私的,根本就不应该同讲究功利的经济学牵扯到一起。不可否认,爱情的出现,将在一定时间、一定程度上影响甚至改变人们的某些偏好(或许只是一种“移情偏好”),但是它并非免费的午餐,而是“有价”的。

当然,经济学家揭示出爱情的这一特征,是为了更好的维护爱情。如果我们不知道爱情“有价”的特性,那么,当爱情的神秘面纱被揭开,往往它就不容易持久。

1.互补效用:爱情须“你情我愿”才能实现	182
2.焦大绝对不会爱上林妹妹——爱情是“有价”的	183
3.契可尼效应——不成功的初恋总是让人刻骨铭心	185



4.恋爱中的沉没成本——该分就分	187
5.影响力定理——如果你不走近,就无法感受温暖	189
6.不值得定律——选择你所爱的,爱你所选择的	192
7.利益的最大化——人为什么要结婚?	194
8.“门当户对”暗合经济规律,得到家长支持的婚姻幸福指数 更高	198
9.经济学博士的清单——婚姻到底需要多大的“交易成本”	201
10.两个相爱的人一定要算账,还要学会正确地算	204

第九章 金钱力≠幸福力,在经济学的思维中实现幸福 208

有首打油诗这样写道:“他人开宝马,我独骑单车。回顾拉车人,顿觉好一些。”骑单车的人,看到有人开着宝马名车从身边威风而过,心里很不是滋味,但当他回头看到身后还有拉车卖煤球的人,心里顿时觉得豁然开朗。

马克思也说过:“马有大有小。只要邻居家的马比较小,居民的一切社会要求就满足了。”显然,通过比较优势,个体的幸福感得到了极大满足,这就是经济学中蕴涵的奥秘——经济学中有比较优势的理论,而幸福的感觉可以从比较中获得。

1.弗里德曼公式:懂经济更容易抓住幸福的真谛	209
2.卡尼曼定律:财富仅仅是能够带来幸福的小因素之一	213
3.萨缪尔森的幸福方程式:幸福=效用/欲望	215
4.马斯洛需求层次理论——因价值感而获得的幸福,最为珍贵	216
5.康德哲学——生气是拿别人的错误惩罚自己	219



6. 齐加尼克效应——有些压力很正常,不必为此太紧张	220
7. 毕达哥拉斯定律——愤怒从愚蠢开始,以后悔告终	223
8. 破窗效应——人们的行为总是受某种暗示的潜在影响	226
9. 比伦定律——失败也是一种机会	228
10. 甜柠檬心理——接纳自己,找到自身优势	231
11. 真正的幸福,不需要给别人看	233

第十章 小数字、大秘密——看懂“经济规律”背后的含义 237

可以说,“经济规律”是一只看不见的手,它在默默地指挥着经济的运行和变化。我们可以不是经济学专家,但是不能不懂经济学常识,更不能不了解与我们日常生活息息相关的经济规律。

1. 要努力捕捉到那些有益的“蝴蝶”,从而为自己赢得一个更好的未来	238
2. 我们能保证百分之百就业吗——自然失业率	241
3. 温饱、小康和富裕之间的分水岭——恩格尔系数	244
4. 经济大师们能预测股票价格吗?	246
5. 全球变暖背景下的挑战和机遇	249
6. 30年后到底需要多少钱养老,真的是1000万吗?	251
7. 打工不如自己开个小店?	253
8. 月有阴晴圆缺,经济也有盈亏涨跌	256



第一章

三分钟读懂经济学——经济学原来这么有趣

经济学并不意味着复杂的数学模型和演算公式,也并不仅仅充斥着晦涩的专业术语,让我们带你进入通俗易懂、简便快捷、生动形象的“经济学聊天室”吧!



1.吃第一个面包和第三个的差别

假如,给非常饥饿的人吃面包。在吃第一个的时候,他会感觉非常幸福。接着给他吃第二个、第三个……直到吃完第五个的时候他已经很撑了。如果我们还继续让他吃,相信他不但一点幸福的感觉都没有,甚至还会心生厌恶。

这就是“边际效应”最典型的案例。

经济学上说的“边际效应”,有时又称为“边际贡献”,是指其他投入固定不变时,连续地增加某一种投入,所新增的产出或收益反而会逐渐减少。也就是说,当增加的投入超过某一水平之后,新增的每一单位投入换来的产出量会下降。

消费者在逐次增加一个单位消费品的时候,带来的单位效用是逐渐递减的(虽然带来的总效用仍然是增加的)。我们向往某事物时,情绪投入越多,第一次接触到此事物时情感体验也越为强烈。但是,第二次接触时,会淡一些,第三次,会更淡……以此发展,我们接触该事物的次数越多,我们的情感体验也越为淡漠,一步步趋向乏味。一如霍曼斯所说:“某人在近期内重复获得相同报酬的次数越多,那么,这一报酬的追加部分对他的价值就越小。”

了解了边际效应的概念,你就可以尝试在实际生活中去运用它。

举例说,一杯水对井边的人来说,即使倒掉,他也毫不在乎。但是如果对于沙漠旅行者来说,水壶中剩下的最后一杯水,拥有了它,则如获甘泉玉液。

道理很简单,如果你给亿万富翁几千元,产生的作用就相当一杯水对井边的人。因此,给亿万富翁送去几千元,几乎等于做无用功。同理,给农民送去大米,很多时候也只能算锦上添花,一样产生不了多大效用。

人际交往中,有时需要主动去帮助对方,感情才能得以加深。有的人



为了讨好上司,付出了很多,可是却达不到效果。其实之所以效果不理想,往往是付出的方向有误。

事实上,每个人都有缺少的东西。虽然富人不缺钱,或许给他送一些钱起不到什么作用,但是可能他在精神方面却很匮乏,你便可以从这方面下功夫。

拿学生时代来说,帮助同学也是有讲究的。对于家庭经济困难的同学,你在经济上帮一下他,他一定会十分感激;对于学习差的同学,就应该在学习上帮助他。

归根结底,雪中送炭的关键是要看清楚,对方是否在雪中,自己才能把炭送出去。

不可否认,每个人都喜欢金钱,但是喜欢的程度有所不同。即使同一个人,在不同阶段,对金钱追求的程度也是不同的。一个人在贫穷的时候,可能愿意为了换取金钱而付出较大代价,而当他富有了之后,或许就不愿意再为之付出那么大代价了。因此,只有把金钱运用得当,才能产生效用最大化。

2.看电视的“适度时间”应该是多少?

如果电视是一件“好东西”,那么看电视的适度时间应该是多久?如果炸面圈是种“好东西”,那么应该吃多少个才恰到好处呢?如果棒球是一件“好东西”,那么打多长时间的棒球才算适可而止呢……

对于这样一系列问题,经济学家回答说:任何一件东西的最佳均衡量,都是当边际收益等于边际成本时的那个消费量。换句话说,如果边际收益恰好等于边际成本,那么这个时候的消费量一点也不多、一点也不少,才可以说是“恰到好处”;在这个消费量上停下来,就叫“适可而止”。



为了更好地理解问题,我们举个例子来说明。

假设你现在已经在电视机前坐了76分钟,目不转睛地观看着棒球比赛,现在要让你做出决定,是继续看下去呢还是关掉电视机?你如果能像经济学家一样思考,那么你就会这样琢磨问题:我再看下去,边际收益是大于还是小于边际成本呢?如果你觉得是“大于”,那你就会选择继续看下去;如果你回答是“小于”,你就会减少看电视的时间(少于76分钟,比如说70分钟、60分钟,等等);如果你觉得既不“大于”也不“小于”,二者正好“相等”,那么你一定就会在此停下来,不会选择再继续看下去。这样,76分钟就是你看电视的最优均衡时间。

尽管绝大多数活动有成本也会有收益,但有些活动似乎并非如此。比如,一个人用棒槌敲打自己的脑袋,似乎只有“成本”,很难说有什么“收益”(除非他想以此让别人误以为他是个傻子)。显然,这是一项零收益但有成本的活动。

那么,用棒槌敲打自己脑袋这件事,是不是也有一个“最优均衡次数”的选择问题呢?是敲打三下最佳呢,还是只击打一下就停止,或者一下也不敲击(零次)?很显然,如果按照边际成本等于边际收益的原则,正确的答案是零次。

回想一下,一个人继续从事一项活动,其前提条件是边际收益大于边际成本。

在这个棒打脑袋的例子中,由于只有成本而无收益,也就是说,成本大于零,收益为零,在这种情况下,边际收益绝不会大于边际成本。所以,用棒槌敲打自己脑袋的最优均衡量自然应该是零,即最佳选择答案是:你最好不要敲打自己的脑袋!

