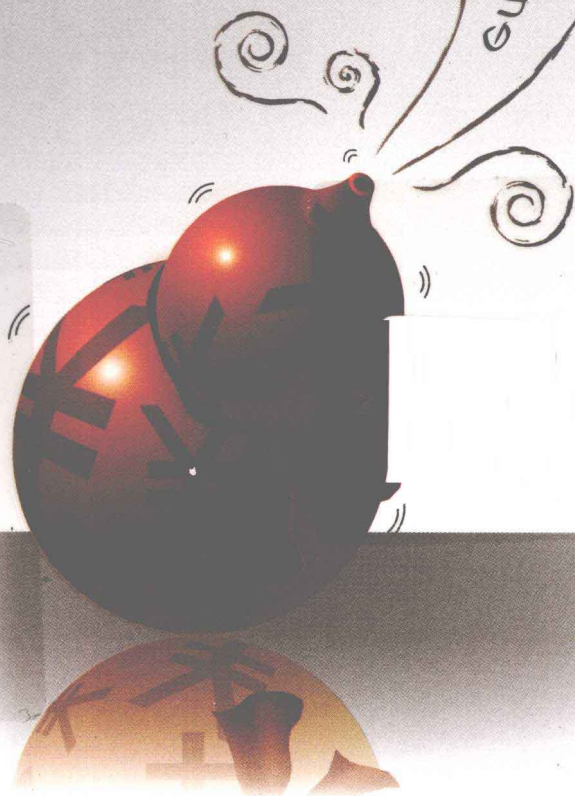


故事里的经济学

GUSHI LI DE JINGJIXUE

从前有个山
山里有座庙
庙里有个和尚……




首都经济贸易大学出版社
Capital University of Economics and Business Press

欧阳吉强◎编著

故事里的经济学

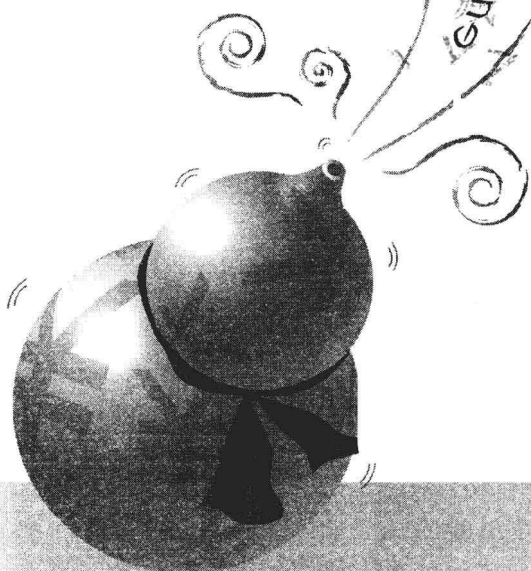
欧
阳
吉
强
编
著



首都经济贸易大学出版社
Capital University of Economics and Business Press

· 北京 ·

欧阳吉强 ○ 编著



图书在版编目(CIP)数据

故事里的经济学/欧阳吉强编著. —北京:首都经济贸易大学出版社,2011.9
ISBN 978-7-5638-1936-2

I. ①故… II. ①欧… III. ①经济学—通俗读物 IV. ①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 168477 号

故事里的经济学

欧阳吉强 编著

出版发行 首都经济贸易大学出版社

地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)

电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)

网 址 <http://www.sjmcbs.com>

E-mail publish@cueb.edu.cn

经 销 全国新华书店

照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部

印 刷 北京地泰德印刷有限责任公司

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

字 数 215 千字

印 张 12.5

版 次 2011 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5638-1936-2/F·1103

定 价 23.00 元

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

前言

无论你是否是一名公司员工，还是政府官员，或是企业领导人等，都不可避免地会被“经济”所“挟持”，因为你要生存，就必须与他人发生经济利益关系，你绝对不可能置身“经济”之外。

可以说，经济学能够解决人类社会中几乎所有的重大问题。无论是谁，离开了经济学，都将寸步难行。例如，每个人都需要考虑吃、穿、用的费用，交通费、物业管理费、手机电话费、煤气水电费、孩子上学的费用、人情往来的费用、房贷等，这些生活成本逼得你一天都不敢懈怠，你不得不为生活疲于“算计”。为了能“算计”更明白一些，也让自己的生活轻松一些，最有效的方法是学点经济学知识。

那么，什么是经济学呢？

简单地说，经济学是研究如何“调配资源”的学问。为什么需要“调配资源”？其本质就是“资源稀缺”，这也是经济学研究的出发点。俗话说“人心不足蛇吞象”，人的欲望总是无限的，而满足这种欲望的资源却是有限的，“无限”和“有限”之间就产生了矛盾。经济学就是为更好地调和这种矛盾服务的。

最通俗的解释是，经济学是一门在现有条件下帮助人们如何生活得更幸福、更快乐的学问。这样看来，它是一门能给人们的生活带来诸多好处的学问。对个人来说，经济学可以帮助你花更少的钱办更多的事；对家庭而言，经济学可以指导你更正确的投资理财；对政府而言，经济学可以用来制定国家的经济政策。

为了让经济学更好地为自己的现在和未来服务，你必须马上去做的，就

是学点经济学。

可是,在很多人看来,经济学是一门晦涩难懂的学问,需要储备足够的专业知识才能读懂。这也是很多人对经济学望而生畏的原因。

为了让每个人都能轻松地学习经济学,我们编写了本书。本书的特色之一就是将一些看似艰深的经济学原理融入各种有趣的故事当中,通过一个个活泼生动的故事来解释日常生活中的经济现象,以此引导读者领略经济学的魅力和智慧。

20 世纪,曾有一位全球知名的社会学家预测:21 世纪将是“说书人”讲故事的世纪!今天看来,此言不虚。在已经进入 21 世纪的今天,用讲故事的办法在大众中推广经济学知识,是一种最可行的方式。事实上,西方的《圣经》为什么能长久地深入人心,靠的就是里面一个个生动的故事。

本书便是用一个个生动的故事告诉读者,其实经济学的很多理论都是很有意思的。事实上,经济学本来就是简单的,它只是为了解释人们日常经济生活中的各种现象才产生的,而每个人本身就是经济活动的主体或客体,所以每个人都可以从经济学中学到一些东西。

即使你以前从来没有接触过经济学,那也没有关系,只要用心阅读本书中的故事,完全有能力领悟经济学的智慧,理解经济学的真谛。

写作是一件辛苦的事,但如果能让读者通过这本书领略到经济学的魅力,并且让未来的生活过得更幸福、快乐,那将是我们的最大欣慰!



第一章 日常生活中的经济学 / 1

1. 棘轮效应:由俭入奢易,由奢入俭难 / 2
2. 节俭悖论:理性消费的积极意义 / 6
3. 机会成本:在鱼和熊掌之间选择 / 9
4. 囚徒困境:避免两败俱伤的选择 / 14
5. 边际递减:让人生厌的杰米扬的汤 / 19
6. 智猪博弈:做一头聪明的小猪 / 23
7. 正和博弈:团结才是力量 / 28
8. 心理账户:金钱没有贵贱之分 / 30
9. 斗鸡博弈:狭路相逢时,勇者胜还是智者胜 / 34
10. 家庭预算:有备才能无患 / 38

第二章 提高身价的经济學 / 41

1. 马太效应:积累更多的财富优势 / 42
2. 稀缺效应:让自己不可替代 / 44
3. 诚信效应:诚信就是财富 / 49
4. 蘑菇定律:坚强走过黎明前的黑暗 / 54
5. 品牌效应:打造属于自己的品牌 / 57
6. 注意力经济:酒好也怕巷子深 / 60
7. 比邻而居:穷也要站到富人堆里 / 64
8. 内卷化效应:别让生活在原地踏步 / 68
9. 木桶效应:加长自己的短板 / 73
10. 比较优势:发现并放大自己的优势 / 75



第三章 市场交易中的经济学 / 81

1. 消费者剩余:如何让顾客更开心 / 82
2. 朝三暮四:效用往往比价值更重要 / 85
3. 信息效应:不做井底之蛙 / 88
4. 禁果效应:让顾客主动购买的理由 / 93
5. 策略欺骗:千万不要被“眼前的假象”所迷惑 / 96
6. 价格歧视:小心被商家占了便宜 / 99
7. 信息不对称:买的总是没有卖的精 / 103
8. 羊群效应:理性消费不跟风 / 109
9. 免费午餐:吸引顾客的诱饵 / 112

第四章 高效管理的经济学 / 115

1. 鲶鱼效应:忧患意识激发出活力 / 116
2. 规模经济:做大然后才能做强 / 119
3. 压力效应:有压力才有动力 / 122
4. 制度效应:制度的力量 / 125
5. 二八定律:办事情要抓关键 / 131
6. 帕累托最优:对资源进行最佳配置 / 135
7. 奥卡姆剃刀:简单就是美 / 139

第五章 国计民生中的经济学 / 141

1. GDP:经济活动的核心和陷阱 / 142
2. 汇率:为什么能喝到免费的啤酒 / 144

目录

CONTENTS

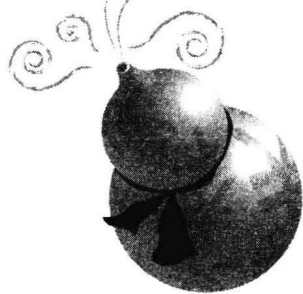
- 3. 税收:一个国家的立国之本 / 148
- 4. 产权:有妈的孩子像个宝 / 151
- 5. 通货膨胀:筐比筐里的钞票值钱 / 156
- 6. 长尾理论:小需求能催生出大产业 / 159

第六章 投资理财中的经济学 / 163

- 1. 储蓄:最稳妥的理财方法 / 164
- 2. 复利:让财富快速增长 / 169
- 3. 股票:玩一场风险游戏 / 173
- 4. 基金:把钱交给理财专家最省心 / 177
- 5. 保险:给未来提供一份保障 / 181
- 6. 博傻理论:别做那个最大的笨蛋 / 185

第一章

日常生活中的经济学



1. 棘轮效应：由俭入奢易，由奢入俭难

品读小故事：

商朝时，纣王不仅天资聪颖、领悟力奇高，还是少见的大力士，其初登大位时，所有人都相信，在这位英明神武的国君治理下，商朝的江山一定会坚如磐石。

有一天，纣王得到了一双象牙制作的筷子，十分高兴地用它就餐。纣王的叔父箕子见了，便劝他把象牙筷子收藏起来，而纣王却对此满不在乎，满朝文武大臣也不以为然，觉得这不过是一件很平常的小事而已。

箕子为此忧心忡忡，有的大臣觉得很奇怪，便问他原因，箕子回答说：“纣王用象牙做筷子，必定再不会用土制的瓦罐盛汤装饭，肯定要改用犀牛角做成的杯子和美玉制成的饭碗，有了象牙筷、犀牛角杯和美玉碗，难道还会用它来吃粗茶淡饭和豆子煮的汤吗？大王的餐桌从此顿顿都要摆上美酒佳肴了。吃的是美酒佳肴，穿的自然是绫罗绸缎，住的就要求富丽堂皇，还要大兴土木筑起楼台亭阁以便取乐了。对这样的后果我觉得不寒而栗。”

当时，听了箕子的话，很多人都觉得是杞人忧天而已，并没有过多在意。然而，仅仅5年时间，箕子的预言果然应验了，商纣王恣意骄奢，断送了商汤绵延500年的江山。

经济学解读：

纣王的故事，便是“棘轮效应”的体现。

所谓棘轮效应是指消费具有不可逆性，容易向上调整，而难于向下调整。棘轮效应也叫“制轮效应”，最初来自对前苏联式计划经济制度的研究。在计划体制下，企业的年度生产指标根据上年的实际生产不断调整，好的表现反而由此受到惩罚，所以，聪明的经理用隐瞒生产能力的办法来对付计划当局。这种标准随业绩上升的趋向被称为“棘轮效应”。其实，这种现象普遍存在于经济、管理领域。

美国经济学家杜生·贝利把这一概念引进了他的相对收入假说中,强调长期平均消费倾向的稳定性对短期消费减少的抑制作用。这种理论认为,消费不取决于现期收入的绝对水平,而取决于收入的相对水平,即消费者在国民收入分配中的相对地位与消费者过去所达到的最高收入水平。古典经济学家凯恩斯主张消费是可逆的,即绝对收入水平变动必然立即引起消费水平的变化。针对这一观点,杜生·贝利认为,这实际上是不可能的,因为消费决策不可能是一种理想的计划,还要受消费习惯的影响。而消费习惯又受许多因素影响,如生理和社会需要、个人的经历、个人经历的后果等。特别是个人在收入最高期所达到的消费标准对消费习惯的形成有很重要的作用。杜生·贝利认为,对于消费者来说,增加消费容易,减少消费则难。因为一向过着高水平生活的人,即使实际收入降低,多半不会马上因此降低消费水准,而会继续保持相当高的消费水准。即消费“指标”一旦上去了,便很难再降下来,就像“棘轮”一样,只能前进,不能后退。

实际上棘轮效应可以用宋代政治家和文学家司马光一句著名的话“由俭入奢易,由奢入俭难”来概括。司马光写这封家书的目的就在于告诫儿子要保持俭朴清廉的家庭传统,不可沾染纨绔之气。

“棘轮效应”是出于人的“生而有欲”的本性,人一旦有了欲望,就会想方设法地寻求满足。人生而有欲,我们不主张禁欲,但一定不能放纵欲望,因此有必要节制欲望,不要有贪得无厌的欲望。如果一个人不能对自己的欲望加以限制,没有培养俭朴清廉的生活习惯,过度地放纵欲望,必然会出现“君子多欲,则贪慕富贵,枉道速祸;小人多欲,则多求妄用,败家丧身。是以居官必贿,居乡必盗”的情况。

在生活中,“棘轮效应”也是随处可见。例如,一个不懂得节俭的人,爱慕虚荣,喜欢攀比,花钱大手大脚,挥霍无度,过度消费,这种奢靡的生活方式会产生“棘轮效应”,让家庭理财陷入困境;相反,如果一个人善于理财,能够勤俭持家、适度消费、精打细算地过日子,就会产生良性的“棘轮效应”,使家庭财富不断聚集,生活越来越丰富多彩。

“棘轮效应”有两方面的含义:一方面,坏习惯会毁灭掉我们的生活,这是“棘轮效应”的负面效应;另一方面,良好的习惯能改善我们的生活,

让我们的财富越积越多,这是“棘轮效应”的正面效应。因此,在生活中,我们要充分利用“棘轮效应”的正面效应,养成良好的理财消费习惯,同时纠正自己的坏习惯,改善不良的理财消费习惯,这样,你的家庭财务状况将会大为改观!

我们对于欲望既不能禁止,也不能放纵,对于过度的及至贪得无厌的奢求,必须加以节制。如果对自己的欲望不加限制的话,过度地放纵奢侈,没能培养俭朴的生活习惯,必然会出现“君子多欲,则贪慕富贵,枉道速祸;小人多欲,则多求妄用,败家丧身。是以居官必贿,居乡必盗”的情况。

全球首富比尔·盖茨一直过着精打细算的生活,他在乘坐飞机出行时从来不坐头等舱。有一次,有人看到比尔·盖茨坐在经济舱里,非常不理解,便问他:“你有那么多钱,为什么还要坐经济舱,不坐头等舱呢?”

比尔·盖茨笑了笑,反问道:“你认为经济舱会比头等舱飞得慢一些吗?”

如此看来,比尔·盖茨是一个更注重结果和实用性的人,而不会在意头等舱所带来的虚荣。这一良好的生活习惯帮他赚取了更多的财富,并最终创造了微软神话,这是充分利用“棘轮效应”正面效应的一个例子。

有一次,福特公司的创始人亨利·福特应邀赴宴,在掏口袋时有一枚硬币掉了出来,他急忙蹲下来在地毯上四处寻找,身边的人都对此感到非常惊讶,以汽车大王的财富竟然还会介意这么一枚小小的硬币?

亨利·福特面带微笑,不紧不慢地说:“我能拥有今天的财富,正是由于平时这一枚一枚的积累。”像比尔·盖茨、亨利·福特那样的富豪都这么节俭,我们有什么理由浪费呢?

俗话说:“大富由天,小富由俭。”今天节省下来的钱,将决定你明天生活的质量。因此,要想早日成为大富大贵之人,不要轻视分文小钱,也不要忽略身边的小事。

我们要养成俭朴的习惯,要从以下几点做起:

首先,要学会控制花钱。有些钱是必须花的,但有些钱花出去明显就是一种浪费,这就需要控制。我们尽量减少那些可有可无的花费,做到不

乱花钱。为了让自己不乱花钱,可以把需要花钱的项目分为必花费项目和可节俭项目。

其中必花费项目包括房租、房贷、人寿保险、汽车保险、税金等,这些都是为维持日常生活必须花费的,所以需要为此准备好足够的资金。可节俭项目包括衣食、水电煤气、电话费、上网费、交通费等,每月金额多少全视个人消费能力而定,这就需要你加以控制,尽量减少这类花费。你可以选择一些价格更低廉的替代性项目,例如出行,你可以选择乘公交车,比坐出租车能减少一笔费用。此外,还有一些花费也属于可节俭项目,例如,交际应酬或者娱乐等临时开销等,如果把这些花费都节省下来,就能省下一大笔钱来,因此,在保证生活质量不降低的前提下,我们应该尽量减少这方面的花费。

其次,要学会储蓄。正如经营之神王永庆所说的那样:“赚的一块钱不是自己的,存到的一块钱才是自己的。”把每个月节余的钱存起来,当积累存款到一定水平之后,通过复利的惊人效果,用钱生钱的方式,让财富迅速增长起来。

经济学应用:

在家庭理财规划中,我们要尽量做到未雨绸缪、防患于未然。正如人们常说的那样,在粮食还没吃完的时候,就要想起买米,不要等到没钱的时候,才去想着要赚钱。对那些“月光族”来说,专家建议他们准备三个账户,即花销账户、医疗保障账户、储蓄投资账户。

(1)花销账户。把每个月的生活花费和相应数目的钱用一个信封装起来,作为当月的花销费用。养成预算和记账的习惯,做到每个月都有预算,促使自己每月都能攒下钱来。

(2)医疗保障账户。每个人都有可能患病或遭遇各种意外,一旦发生这些不幸,就可能会失去工作能力和生活来源,因此应每月拿出收入的10%~15%购买医疗保险和意外保险,作为自己未来的生活保障。

(3)储蓄投资账户。如果每月有节余,就应该把钱存起来,或用于各种投资。

我们一定要把目光放长远一点,在现阶段努力做到对自己吝啬一点,

合理地控制自己的消费,养成节俭的生活习惯,然后在储蓄的基础上再适当进行一些投资,就可以做到稳定地理财,让自己未来生活得更好。

2. 节俭悖论:理性消费的积极意义

品读小故事:

有一个蜂窝,里面的每一只蜜蜂从出生开始就很爱挥霍,但是一直以来都很繁荣兴隆。直到有一天,有一只颇有见识的蜜蜂站出来说:“同志们,我们不应该这么大的浪费资源,那多可惜啊!”其余的蜜蜂听了之后,觉得它说得很有道理。蜂王便下达命令,要求全体蜜蜂改过自新,开始节约。

蜜蜂们逐渐改变了原来的生活方式,厉行节约,这样就少了很多开支。也就这样,大家因为不需要挣那么多了,所以每天都不需要那么起劲干活了。不久后,这群蜜蜂因为改变了习惯,不追求奢侈的生活,反而推崇节俭,这样,这群原本兴旺发达的蜜蜂,却变得一点生气也没有了,日子过的是一天不如一天,从而使整个蜜蜂社会由兴盛转向了没落。

经济学解读:

这是18世纪时,荷兰的曼德维尔博士在《蜜蜂的寓言》一书中讲的一个很有意思的故事。这则寓言故事告诉我们的是“节俭的逻辑”,在经济学上称“节俭悖论”。我们都知道,节俭是我们中华民族的一种传统美德,有利于我们用有限的资源来创造更多的财富,但是蜂群为什么挥霍反而比节约更有利于发展呢?

对此,凯恩斯给出了经济学解释,他认为,从微观意义上来说,某个家庭省吃俭用,勤俭持家,可以节省开支,增加积蓄,常常能发家致富;但是,从宏观意义上来说,对于经济增长,节俭并没有什么好处,为什么呢?首先,公众的节俭会使社会的总消费支出下降,然后,社会的商品总销量也跟着下降;其次,厂商的生产规模就将缩小,失业的人口就会随之上升,紧

接着,国民收入就会下降,人民自己可支配的收入也会下降,那么,社会的总消费支出也会跟着下降等。凯恩斯于1931年1月在广播中声明,节俭会导致贫困的“恶性循环”,他还声明说:“假如你们储蓄五先令,就会使一个人失业一天”。

我们由节俭悖论得知:节俭减少支出后,逼迫厂家减少产量,减少劳动力,从而减少收入,最终导致减少储蓄。而储蓄是为我们个人致富铺平道路的,假如整个国家都加大储蓄,那么,将会导致整个社会陷入一片萧条与贫困。

上面的推理看上去不真实,不合情理,但是,如果与我们每个人的日常生活联系起来,就能发现它的合理之处。

(1)“过分节流”错过了获取更多财富的可能性,它看上去好像积累了很多的财富,实际上却把“开源”忽略了。我们靠着节衣缩食,精打细算地过日子,只可以做到小富即安,而且这种状态有时候是要以牺牲生活品质作为代价的。收支缺口最多只能用控制欲望的方法来缩小,但这一缺口却无法填平。

(2)节俭也许可以让我们对眼前的状况心安理得,不求上进,却没有动力去投资理财。人们常说,心有多大,天就有多大。当我们对目前的消费水平心满意足时,自然不会再花费更大地精力去挣更多的钱。

(3)对某一些日常生活用品的反复使用,我们觉得每次都很省钱,可是,如果把它们都加在一起的话,我们就会发现这是多么的浪费啊!在中学里,MP3与随身听已经成了很普遍的东西。可是,大家为了省钱,贵的耳机都舍不得买,而是花上十几元钱在地摊上买便宜的。结果是线断个不停,隔段时间更换耳机成了家常便饭。没几年,在便宜耳机上花的钱要比买品牌耳机花的钱多得多,并且还要忍受很多时候耳机的音效不好或者只有一只耳机有声音等状况。像耳机消费的事,在我们的生活中是无处不在的。

(4)投资方面的过分稳健与保守,常常可以从消费上体现出来,如果在个人的投资组合中,一项积极的理财产品都没有,那么,想获得高收益的可能性几乎为零。如果一天到晚坐在那儿等着天上掉馅饼,来完成我们的财富积累,那一般是不大可能的,就算保守投资再有“魅力”。就像

足球比赛一样,假如其中的一方全部是后卫,不管他们有多努力,平局是最好的结局。想要战胜对方,只能指望对方球员把球门踢错。

任何经济理论都是以一定的条件为前提的。凯恩斯针对 20 世纪 30 年代世界性的经济大危机,提出了有效需求不足的理论。他认为,只有增加有效需求,就是居民增加消费,减少储蓄,可以让国民经济恢复增长。在这种情况下,“节俭悖论”是有道理的。

我国经济发展的一个突出特点是储蓄率过高而消费率过低。因此,正确理解节俭悖论,有助于提高我们对高储蓄可能带来的不良后果的认识。居民消费需求不足,造成大量商品生产过剩,企业开工不足,失业人员增加,经济增长受到影响。在国际金融危机的背景下,为了刺激消费扩大内需,国家采取了积极的财政政策,扩大“低保”范围和提高“低保”标准,采取一系列措施鼓励大家消费,这些措施都是以扩大国民消费来带动经济发展。节俭悖论使许多经济学家接受了反储蓄的心理状态,特别是在经济滑坡、商家和消费者变得悲观的时候。

解决节俭悖论的这一现实存在于经济是否处于萧条的水平这一问题之中。在一个古老的社会中,我们总是处在充分就业状态;所以,我们把国民产品用于当前消费越多,可用于资本形成的产品就越少。如果产出可以假定总是处在其潜在水平,那么传统的节俭理论就是绝对正确的,就是从个人和从社会角度来说都是正确的。也就是说,节俭悖论的存在,是有它的社会经济条件的特定条件的,并不是说任何时候都如此。

在经济学中一加一不一定等于二。也就是说,对单独个人有益的事情不一定就对全体有益;在有些情况下,社会成员个人的精明可以是整个社会的愚笨。对于我们国家这样一个推崇节俭的社会来说,把“节俭悖论”的内涵弄明白了,那是具有积极意义的,我们在节俭与消费的问题上,要一分为二地看待,把握住一个度,那是最主要的。我们中华民族的传统美德是节俭,虽说是美德,但也并不是说不能去消费;但消费也不是过分地去浪费。我们既要大力地提倡理性消费,同时也要理直气壮地反对盲目消费。因为只有扩大消费量,才可以真正拉动一个国家的经济,提高综合国力,因此,我们必须刺激国内的消费。

“节俭悖论”同样也适应个人。过分节俭的人,就只可能会时刻想着

怎样去节省钱,而不会想着怎样去进行适当的消费以及进行合理的投资,随着物价的上涨,最终肯定也会成为一只失败的蜜蜂。但是,我们也不能过度地进行消费,如果那样的话,就没有剩余的资金去进行其他的投资,同时,也会对自己的生活不利。这就需要我们适度地“节俭”,把握好这个度是最关键的!

经济学应用:

人的欲望是多种多样、无穷无尽的。如果人的欲望是单一的并且一旦满足就不再会有新的欲望产生,那么人类的生产和创新就会失去动力,整个社会就会停滞不前。“知足者常乐”对于一个人来说可能是有益的,但对于一个组织或社会来说,绝对是一个灾难。

但是,“节俭悖论”并不是要求我们选择一种奢侈的生活方式,我国是一个人口众多的国家,自然资源尤其是能源非常紧缺,这非常有可能成为制约我国未来经济发展的主要因素,所以理性的选择是“有选择的节俭”,而不是一味的、不分场合的节俭。所以,我们不仅要让自己合理增加消费,也要大力提倡理性消费,理直气壮地反对浪费,这样对自身、对社会都具有积极作用。

3. 机会成本:在鱼和熊掌之间选择

品读小故事:

很久很久以前,有一户人家,他家里有一个女儿,来求婚的男子同时有两个。村子西头的那位男的长得英俊潇洒,可是家徒四壁;村子东头的那位男的虽然长得很丑,但是家里却非常富有。

这可把两位老人给难住了,实在拿不定主意,没办法,只好去征求女儿自己的看法,看她自己乐意跟谁。母亲跟她说:“假如你要是觉得难于启齿的话,就把你的一只胳膊给露出来,这样我们也能弄明白你的意思:若喜欢村子西头的男人,你就把右胳膊露出来;若喜欢村子东头的男人,