

每天懂点 好玩经济学

幽默+实用+时髦の

另类解读版经济学

看500页教科书不如品150个小笑话


梁素娟 黄晓林·著





每天懂点好玩经济学

梁素娟 黄晓林●著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

每天懂点好玩经济学 / 梁素娟, 黄晓林著. —北京:
新世界出版社, 2010.6
ISBN 978-7-5104-0999-8

I. ①每… II. ①梁… ②黄… III. ①经济学—通俗读物 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第092349号

每天懂点好玩经济学

作 者: 梁素娟 黄晓林

责任编辑: 杨艳丽 许长荣

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京中印联印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710 × 1000 1/16

字数: 265千字 印张: 16.25

版次: 2010年7月第1版 2010年7月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-0999-8

定价: 29.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

自打《牛奶可乐经济学》、《魔鬼经济学》开启妙趣横生的经济学课堂后，经济学的神秘面纱就被揭开，正襟危坐的经济学家也从神坛走下，繁复的公式不见了，一本正经、高深莫测也都被撵到九霄云外。

经济学？经济学家？难道可以难倒我们？

“群众的眼睛是雪亮的，群众的脑袋是无敌的！”用我们天生的无法遮挡的福尔摩斯般的敏锐和我们烂熟于心的周星星式的文法，再用我们先进的剥茧抽丝技术从经济学、社会学、爱情学、婚姻学、管理学、博弈学、动物学等众多的笑话中博采众长，勾勒出一幅幅经济学的快乐画卷！

在这里，你会找到生活的真谛：

小蜜蜂向蝴蝶求婚，蜜蜂说：“嫁给我吧！我每天都让你吃上最甜的蜂蜜。”蝴蝶说：“你天天忙来忙去就知道吃！甜食会让我变笨的，我要嫁给蜗牛！”蜜蜂问：“为啥呀？”

蝴蝶说：“你看你整天都住集体宿舍，人家蜗牛好歹有个一居室。”

在这里，你会找到爱情的真谛：

“别跟我谈感情，多伤钱呐！”

当然了，你还会明白经济学家的真相：

学生问：既然经济学家说市场是万能的，那么我们还要经济学家有什么用？

老师答：因为经济学家能给我们带来快乐，而市场做不到这一点。

最后，你还会明白经济学的真相：

经济学家最新研究成果表明，庆祝生日是一件有益身心健康的事。经过对大量统计数据进行分析，经济学家们发现，一个人一生中欢度的生日越多，他就能越长寿。

我们为什么要如此关心经济学？除了避免被经济学家忽悠之外，重要的借口之一就是，“经济”和“财富”是一脉相承的。虽然只懂经济学不会让你成为富翁，虽然金钱不能解决所有的问题，但这世上像金钱一样能左右人的生活的物品还是少之又少的。“钱不是万能的，没有钱却是万万不能的。”看懂经济学，会让你离金钱更近一步！

总之，“经济学是一门使人感到幸福的艺术”。这是英国文学家肖伯纳的名言，希望所有喜欢这本书的读者都可以受用。

了解经济的人越多，个人、国家就越富有。如果你希望随心所欲地享受优越丰富的物质生活，就应该像经济学家一样思考，以经济学的思维来看周围世界的发展和变化，让自己更具智慧和眼光。那么，现在就开始我们好玩的经济学之旅吧。

序篇

摘下玫瑰色眼镜，看清经济学

- 理性开道，利己先行 / 2
- 我们具有同样的自私基因 / 4
- 推动经济运行的神奇力量 / 6
- 天下没有免费的午餐 / 9
- 这是一个欲望与稀缺并存的年代 / 11

第一篇

每天懂点好玩微观经济学

- 第一章 跟着经济学家漫游市场 / 14
 - 懂得供给与需求，鸚鵡也能成为经济学家 / 14
 - 干掉竞争对手，生活就是一种幸福 / 16
 - 一不留神，市场失灵了 / 18
 - 你痛恨垄断吗 / 20
 - 与对手狭路相逢，竞争不如结盟 / 22
 - 在售价之外，你注意到了什么 / 24

●●● 第二章 经营的是智慧，不是生意 / 26

你能把鸡蛋竖起来吗 / 26

树立品牌比打劫更挣钱 / 28

危机了，裁员么 / 30

一对石蛙相亲和一万对石蛙相亲的区别 / 33

定价需要怎样的智慧 / 35

顾客买的不是商品，而是虚荣 / 37

●●● 第三章 消费者在为谁埋单 / 40

你的蜜糖是他人的毒药 / 40

拿瓶矿泉水去麦当劳吃汉堡 / 42

你注意到自己的消费惯性了吗 / 43

都是聪明人，为何买涨不买跌 / 46

跟在别人后面永远不会吃亏 / 48

花钱如流水，都是冲动惹的祸 / 49

为什么购物多花钱了还会很高兴 / 52

●●● 第四章 信息总是和我们“躲猫猫” / 54

信息不对称，上帝也无法帮你 / 54

信息不仅是信息，更是制胜法宝 / 56

我们的世界本就信息不对称 / 58

劣货驱逐良货，柠檬市场全是便宜货 / 60

皇帝杀重臣的根源 / 62

同样的信息，不同的结果 / 64

●●● 第五章 缔造经济生活中的秩序之美 / 66

没有产权的李子必然很苦 / 66

分粥人是谁不重要，分粥制度最重要 / 68

制度让皇帝也无可奈何 / 69

- 好的制度鼓励人们说真话 / 71
- 少数服从多数的原则为何失灵了 / 73
- 都是“公共”惹的祸 / 75
- 懂得激励，让你成为“人精” / 77

第二篇

每天懂点好玩宏观经济学

●●● 第一章 复杂的经济指标其实并不玄乎 / 80

- 吃狗屎了，所以国家GDP增加了 / 80
- 你是否已达到传说中的小康 / 82
- 物价涨跌与你何干 / 84
- 测量你与富翁间的差距 / 85
- 你的人均可支配收入是多少 / 87

●●● 第二章 是谁导演了经济活动 / 90

- 货币到底是什么 / 90
- 钱不够，为什么不多印钞票 / 93
- 神奇的利率魔棒 / 95
- 等到通货膨胀时，就不担心小偷偷钱了 / 97
- 疯狂的除了石头，还有通货膨胀 / 99
- 资金市场的供给与需求 / 101

●●● 第三章 资本时代，在风险中学会淘金 / 103

开公司还是炒股票：传统文化决定差异 / 103

你会成为那个最大的笨蛋吗 / 105

正确理解金融产品后再投资 / 107

你注意到“世界第八大奇迹”了吗 / 109

让钱流动起来，穷人才会变成富人 / 111

买房战略，从二十几岁开始设计 / 112

“新吝啬主义”成为时尚 / 115

●●● 第四章 听政府的话，不一定多多益善 / 117

我们离不开“看得见的手” / 117

政府的“好心”有人欢喜有人忧 / 119

法律不是稻草人，不能成为摆设 / 122

为什么有的设施只能由政府建设 / 124

以和坤为鉴，不做贪污之王 / 126

●●● 第五章 效率PK公平，一场你死我活的较量 / 128

平等和效率，取谁弃谁 / 128

公平，看上去很美好 / 131

已经最好，无须更好 / 133

三个和尚没水喝的偷懒逻辑 / 134

仇富有理？那富人该咋办 / 136

大锅饭下的滥竽充数 / 138

●●● 第六章 是地球变小了，还是我们长高了 / 140

法国的香水意大利的鞋，最后是谁获利 / 140

人民币升值背后的“小算盘” / 142

踏入国家贸易的入门公式 / 144

促进开放经济学快速增长的秘密 / 146

“非常6+1”，中国产业链如何升级 / 148

第三篇

每天懂点生活中的好玩经济学

●●● 第一章 婚恋中的“探戈兵法” / 152

经济基础决定浪漫与否 / 152

美貌、青春与金钱，你想要的到底是什么 / 154

为什么美女总要配丑男 / 156

最美的爱情只能以悲剧结尾吗 / 158

婚姻不过是一场各取所需的交易 / 160

能否离婚，与法律无关 / 162

谁说一定要“男主外、女主内” / 164

●●● 第二章 幸福在狗尾巴上，有心才能看到 / 167

幸福，与金钱无关 / 167

幸福的计算方程式 / 169

得到越多，为什么越不幸福 / 171

做人不能太聪明 / 173

吃亏是福 / 175

不比较，才幸福 / 177

●●● 第三章 罪与罚：社会另一面的经济运行规律 / 179

让罪犯终止犯罪的最大因素是什么 / 179

坏人总是欺凌弱小，成本收益考虑是根本 / 181

寒冷冬天里的监狱梦 / 184

公了与私了有什么差别 / 186



●●● 第四章 道不尽人情冷暖：是交往还是交易 / 189

从吃饭埋单看礼尚往来 / 189

投资人脉是人生运筹的必修课 / 192

帮忙，更要帮到点子上 / 194

有的人注定是你一生的朋友 / 196

你对朋友的信任度是多少 / 198

●●● 第五章 工作中没有男人女人，只有职业人 / 201

谁偷了你明天的早餐 / 201

别拿健康换薪水，健康是1，其他都是0 / 203

市场中，你价值几何 / 205

只有“我为人人”，才会“人人为我” / 207

盲目就业让你远离成功 / 209

别让“短板效应”拖你的后腿 / 211

奥卡姆剃刀定律：复杂事情简单做 / 213

●●● 第六章 用博弈论“测量”生活 / 215

遇见女持刀劫犯该怎么办 / 215

精明小猪、可怜大猪和想搭便车的人 / 217

网恋就是场囚徒困境 / 220

无法选择时，除了命运，你还有概率 / 222

肯德基和麦当劳其实是合作 / 224

两兵对峙，为何两败俱伤 / 226

为什么最后一次交易中大多数人会道德松懈 / 228

●●● 附录一 不可不知的经济学原理 / 231

为什么说世界上没有免费的午餐 / 231

为什么选择的同时意味着放弃 / 231

为什么“新增”的一个如此重要 / 232

- 为什么说激励是幸福之源 / 232
- 为什么贸易能使每个人状况更好 / 233
- 为什么“看得见的手”影响“看不见的手” / 234
- 为什么各国的生活水平会出现差异 / 235
- 为什么纸币发行会引起通货膨胀 / 235

●●● 附录二 经济学大师排排坐 / 237

- 无心插柳，开创现代经济学 / 237
- 用“中国的蒜”和“葡萄牙的酒”改变经济学世界 / 238
- 只受过两年教育的政治经济学之父 / 240
- 将政治从经济学中抹除的经济学家 / 241
- 让古典经济学走向现代经济学的“投机家” / 243
- 一个对发展中国家无偏见的经济学家 / 244

序 篇

摘下玫瑰色眼镜，看清经济学

从广义上来说，经济学是对人类各种经济活动和各种经济关系进行理论的、应用的、历史的研究。从狭义上来说，经济学是关于资源配置的学问，是一个社会如何利用稀缺的资源以生产有价值的物品和劳务，并将它们在不同的人之间进行分配。

每个人时时刻刻都面临着稀缺的问题。工薪阶层总是发愁为数不多的零花钱是用来买衣服还是买挎包，而有的富人可能在发愁今天是打高尔夫还是打桥牌；穷国发愁的是不多的经费用于基础设施建设还是投资教育，富国发愁的是税收用于国防还是社会福利。所有的人或团体，不管贫富，都在整日辩论不休，因为相对于人们无尽的欲望来说，稀缺永远存在。

在经济学家眼里，千差万别的活生生的人都是理性经济人——不懈地追求自身最大限度满足的理性的人。一切事情都遵循着“理性开道，利己先行”的原则。



理性开道，利己先行

经济学家的儿子和数学家的儿子是同班同学。一天，教师提出这样的问题：“如果一个人一只铲，在十天内挖一水渠，请问十个人用一只铲，需要多少天才能掘好同样的水渠？”

教师问数学家的儿子，答案是十天。

教师问经济学家的儿子，答案是要看情况而定。

看来，经济学家的儿子得到了父亲的“真传”。认识经济学的第一步，就是要认识经济学的理性人假设。经济学家认为，理性人假设是经济学最根本的假设。整个经济学大厦都是建立在这一假设基础上的。如果否认这个假设，就等于取消了经济学本身。

假设什么呢？就是将所有人都看做利己的理性经济人，唯一试图获得的好处就是力图以最小的经济代价去追逐和获得最大化的经济利益。

有一句歌词唱“你可以说我冷漠，或是怪我刻薄”，这或许是经济学家对理性人假设最贴切的写照。在经济学家的眼里，千差万别的活生生的人都是理性经济人——不懈地追求自身最大限度满足的理性的人。一切事情都遵循着“理性开道，利己先行”的原则。

于是，经济人决策的第一个因素就出现了——摆脱不了的权衡取舍。

在人世生活几十年，即使再笨拙，我们也明白，这个世界是不会让我们随心所欲的，“心想事成”、“一切为己”更是难上加难。一般情况下，只要你选择了某个物品，就必须放弃另外一件或多件物品，正所谓“鱼与熊掌不可兼得”。

以一个白领安排宝贵的周六时间为例，她想去商场买一套梦寐以求的衣服，她还想和男朋友去咖啡屋聊天、浪漫晚餐，她还想和很久不见的闺蜜一

起去做美容，她还美美地睡个“美容觉”，她还想抽空去上一堂英文课，她还想去健身俱乐部练瑜伽……

作为一个总想追求自身最大限度满足的理性经济人，此刻就面临着无法摆脱的权衡取舍。用经济学的理性去分析和思考问题，就能避免生活中许多无意义的冲动和疯狂，让我们有限的生命能够发挥出最大的能量。

那么，到底该如何选择呢？

经济人决策的第二个因素——机会成本。

经济学家把人们为了得到一种物品而放弃的东西叫做机会成本。例如，每个经济人做决策时都有很多种可供选择的方案，每个方案也都有各自的成本和收益，也有很多隐性的成本，当你选择一个方案后，其他被你放弃的方案所可能获得的收益，就是你的机会成本。例如，当你大学毕业后，可以选择继续读研究生，也可以选择毕业工作。继续读研究生会让你得到更丰富的知识和技能，研究生毕业后可能获得更好的工作，但成本也不低，包括读研所需的学费、书费、住宿费、伙食费，因为没有去工作所失去的薪水，还有最宝贵的成本——时间。如果你去工作的话，可以很快改善生活条件，但失去了深造的机会。不管你选择哪个，那个被你放弃的选择所带来的收益，就是你的机会成本。

根据理性经济人的假设，所有人都希望付出最小的成本，获得最大的收益，即选择最小的机会成本让自己受益。

经济人在决策时的第三个因素——边际效应，指某个经济变量在一定的影响因素下发生的变动量。有一个笑话讲的就是边际效应递减。

有个农夫，干完农活回家后非常饿。他老婆给他烙好了大饼，他抓起就吃，一连吃了七张才饱，这时他懊恼地说：“早知道这样，我一开始就吃这第七张大饼得了。”

从这个笑话中，我们可以看出边际效应的变化。在农夫吃第一张大饼时，效应是最大的，可以让他免于饿死。从吃第二张开始，效应逐渐变小，到第七张的时候，吃饱了，再增加就吃不下去了，边际效应就是零，甚至为负数。

所谓的“新官上任三把火”也是这个道理：刚来了要树立威信，所以拼尽全力，在所不辞。日子一久，劲头也慢慢消减了。这就是边际效应递减。

对一个社会也是如此，社会总财富在一定时期是一定的，但社会的贫富分化太严重的话，就会使社会总财富的效用达不到最大化。因为，对于富翁来讲，增加3000元似乎无所谓，效应几乎可以忽略不计，但对于极其贫困的家庭来讲，3000元所带来的边际效应就很大，可以让他们免于被饿死，或者使孩子的学费得到解决。因此，很多富人将金钱捐出来也是这个原因，让财富发挥它最大的效用，用到最需要它的地方去。

经济人在做决策时的第四个因素——激励。

当客观事物的成本或者利益发生变动时，人们的行为也会发生改变，换句话说，就是人们对激励会做出反应。

这个非常容易理解，当你面临两个选择时，其中一个选择可以具有物质激励或者精神激励，肯定会影响到你的选择结果。因为人们对物质与精神的需求越来越迫切，每个人都渴望得到更多的物质奖励，渴望得到爱，得到尊重、认可、赞美和理解。

所以，每个经济人在做决策时，都会本着理性的原则，做出权衡取舍，考虑机会成本和边际效应，同时参考激励制度，最后才得出自己的最优解。理性不是不带任何感情地看待问题，而是以最优的方案去解决问题，让自己过得更好。



我们具有同样的自私基因

经济学的基本假设是人人具有“利己心”，即人们凡事都会从自身利益出发，采取相应的对策。一位经济学家对此提出异议，他认为，并不是每一个人都是如此，例如他就不是自私的人。

一天，这位经济学家乘公交车上街购物。他刚一上车，就见一个漂亮女士起身，于是经济学家说：“您坐下好了。”到了下一站，该小姐欲站起来，经济学家连忙说：“您不必起来。”又到了一站，这位小姐又想站起来，这位经济学家又说：“您坐下好了，不必为我让座。”该小姐说：“先生，我已错过三站了。”

这位经济学家为了满足为自己的定位——不自私的人，而让美女错过三站路。从经济学上讲，一切交往的实质是交易，每个人都希望以最小的成本来获得最大的收益，不管是在恋爱、婚姻、工作，还是商业活动中，都是如此。当我们正确理解交易、运用交易时，就可以在日常的生活中获得更多的利益。正如经济学家曼昆所说：“交易可以使每个人的生活状况都变得更好。”

因为人的欲望是多种多样、无穷无尽的，经济学家承认欲望是人的本性，每个人都希望尽可能地满足自己的欲望。在满足欲望的过程中，人本身获得不断的提高，社会获得不断的进步。很多人希望自己生活在一个没有欲望、没有自私的社会中，似乎这样就能省去很多烦恼，事实真的是这样么？

清代小说《镜花缘》一书中，有一个君子国。

在君子国里，人人利他而不利己。君子国里也存在交易行为，不过，与正常的市场规律不一样的是，在这里卖家会少要钱，而买家会多付钱。

君子国的市场上，两个人正在进行一场交易。买家说：“你的东西这么好，我只给你这么点钱，你还说多，我心里过意不去。”

卖家回答道：“我的货很普通，没有别人家的好，你却给这么多钱，我只能收你付价的一半。即使这样，我觉得自己已经很过分了。”

买家坚持要多付钱，说道：“我能识别好货物，你卖的货非常好。这样的货物只收半价，我占太多便宜了。这样有失公平。”

卖家有些急了，大声说道：“你要真想买，就出半价，这样最公平。如果你要付全价，我是不会卖给你的，你还是去别家买吧。”

双方就这么争执不下，互相谦让，围观的人越来越多。最后，买家付了全价，只拿了一半货物就要离开。卖家坚决不同意，围观的路人也纷纷指责