

经济学可以很有趣

在幽默好玩中修炼经济头脑，提升你的经济正能量

你可以不懂当红明星的名字，但你一定要懂经济学！

不懂明星的名字，最多被人笑不懂时尚，但不懂经济学，则可能沦为穷光蛋！

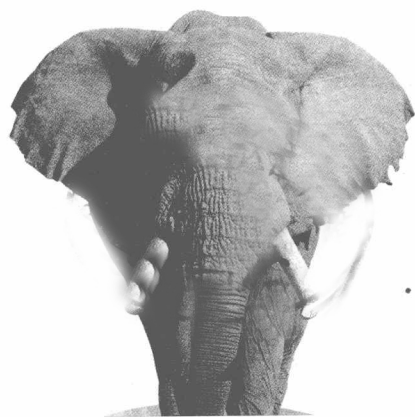
张 兵 张超美◎著



光明日报出版社

经济学 可以很有趣

张 兵 张超美◎著



光明日报出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

经济学可以很有趣 / 张兵, 张超美著. -- 北京:
光明日报出版社, 2013.5
ISBN 978-7-5112-4463-5

I. ①经… II. ①张… ②张… III. ①经济学 - 通俗
读物 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第073703号

书名: 经济学可以很有趣

著 者: 张 兵 张超美

出 版 人: 朱 庆

终 审 人: 孙献涛

责任编辑: 庄 宁

策 划: 张 兵

封面设计: 回归线视觉传达

责任校对: 张 翀

责任印制: 曹 诤

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市东城区珠市口东大街5号, 100062

电 话: 010-67022197 (咨询), 67078870 (发行), 67078235 (邮购)

传 真: 010-67078227, 67078255

网 址: [http: //book.gmw.cn](http://book.gmw.cn)

E-mail: gmcbs@gmw.cn zhuangning@gmw.cn

法律顾问: 北京市洪范广住律师事务所徐波律师

印 刷: 北京嘉业印刷厂

装 订: 北京嘉业印刷厂

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710 × 1000 1/16

字 数: 238千字

印 张: 16.5

版 次: 2013年7月第1版

印 次: 2013年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5112-4463-5

定 价: 35.00元

版权所有 翻印必究



在这个世界上，什么东西最具影响力？

自古以来，影响人类生存的最大因素就是财富！

谁拥有了最多的财富谁就是社会的主人，谁就有了影响现在和未来的资本。所以，儒学祖师孔子说：“如果富贵可以求得的话，就算是给人赶马执鞭，我也会去干。”（原文：富而可求也，虽执鞭之士，吾亦为之。出自《论语·述而第七》）史学祖师司马迁说：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”改革家祖师管仲说：“仓廩实而知礼节。”目前，心理学家普遍认同，“一个人的财富拥有的数量改变了，他的性格和处世态度就会发生巨大的改变。”对照一下您周围的某些人，想想是不是如此这般？所以，从古至今，无论是贫民还是皇帝，无论是娼妓还是贞女，无论是吝啬鬼还是慈善家，他们穷其一生所追求、所醉心、所扬名的无非是来源于财富，靠着财富，为了财富。更别提街头百姓挂在嘴边的俗话了，什么“没有钱万万不能”，“有钱能使鬼推磨”之类，等等。

财富有着如此巨大魅力，所以，无论是一个人还是一个国家都对获取财富和有关财富的秘密有着浓烈的兴趣。这样，“经济学”就如同马歇尔所说，“一门研究财富的学问，就在众多学科体系中脱颖而出，比化学、生物学、心理学等很多学科诞生的都要早，都要完善。”

学习经济学，能不能就让我们挣很多钱，拥有很多财富呢？

一些人可能会回答，“不能。”看看一些首富排行榜我们就知道，世界上著名的经济学家并未上榜，甚至连富人都不是。所以，有人就认为经

济学是无用的知识。如果您这样认识，那真是大错特错。因为，“经济专家并非富翁，但富翁一定是经济专家。”无论是盖茨，还是巴菲特，还是您周围那个靠着经营而致富的邻居，靠着炒房而发家的商人，他们对市场规律的认识，对经济常识的了解一定比您我高明很多。

所以，学习和掌握一些经济常识，掌握一些财富产生的规律和秘诀，一定会对增加您的财商，使您对复杂的商业环境和商业机遇产生合理的认识和判断。这样，无论您是创业经营，还是理财投资，还是营销购物，还是职场谋生，事业成功的机会将大大地提高。

“读书，对于聪明人来说，真是每日的必修课。”但是，对于大部分人来说，一看到理论书、学术书籍就头大头晕了。什么《资本论》、《国富论》、《经济学原理》、《宏观经济学》、《微观经济学》，这些书，数学符号一堆，专业术语过多，真是难以下眼，对某些人来说，这些书对治疗失眠顽症还有奇效。为了提高您的财商，启发您的智慧，又不产生“安眠效应”，张兵先生历经无数日夜，黑发熬成白丝，写出了这本搏君一笑，助君一臂之力的著作：《经济学可以很有趣》，实在是功莫大焉。

翻阅本书，希望您能在兴致盎然中，在开怀大笑中，在对知识的饥渴中，拓宽现代商业视野，激发潜藏的财富智慧，洞悉财富秘密，获得本该属于您的累累资产！

兹为序。

——社会观察家、国内知名心理学家 李 抗



第一章 在伊甸园里，吝啬鬼也会变成天使

在现实生活中，吝啬鬼则无处不在。而在伊甸园里，吝啬鬼也会变成大方的天使。因为那里买什么东西都不需要花钱。

GDP与两坨狗屎 003

GDP与驴子 006

在伊甸园里，吝啬鬼也会变成天使 007

穷人没有钱，但有的是时间 009

经济基础决定上层建筑 010

高效率来自合理的社会分工 011

库存品是没有用的 013

什么情况下，金条才会变得一文不值 015

第二章 假牛为什么比真牛还值钱

画家将一头牛画成一幅油画，后来在画廊卖了5000美元。一年以后，画家碰上了牛的主人，告诉他那幅画卖了5000美元。牛的主人惊奇万分，大声说“太奇怪了！我那10头真牛也卖不了你那一头假牛的钱！”

挂着羊头卖狗肉 019
价值和价格——被偷了还高兴 020
等价交换才能顺利成交 021
物超所值是挡不住的诱惑 023
只要肯出高价，没有买不到的东西 024
天上掉馅饼，不可轻易上当 026
假牛为什么比真牛还值钱 028
劳动时间和商品价格有暧昧关系 029
收入永远没有物价跑的快 031
男人是女人最大的买方市场 033

第三章 把拐杖卖给腿好的人

“我知道你是一个非常成功的医生，病人没什么毛病你也有办法告诉他的有什么毛病。”妻子对丈夫说。

“那算什么，”丈夫显得很得意，“我的成功就因为我是个专科医生，我能训练病人在我的诊所里生病。”

无中生有，创造需求，把拐杖卖给腿好的人，这才是操纵市场的最高境界！

这才是世上最伟大的推销员 037
把拐杖卖给腿好的人 039
古董到底是如何被打破的 040
让人们节约用水的最有效办法 042
美女推销员的制胜秘诀 043
选择你的目标市场，否则你会死得很难看 045
边际效用——再好的美食吃多了也腻歪 046
门当户对与“帕累托最优” 048

额外价值让客户心痒难耐 050

第四章 这样做生意会越来越大

一天某推销员按门铃：太太，我这边有一本书《丈夫晚归的500种借口》，你一定要买！

某太太：笑话！我为什么一定要买？

推销员：我刚卖给你先生一本！

人的需求是有层次的 053

不同的人不同的时间，就会有不同的个性需求 054

每个人都有自己独特的口味——消费者偏好 056

细分市场做生意，保证没有漏网之鱼 058

邻居往往是最好的推销员 060

有时候商品的价格越高，购买的人就会越多 061

消费者剩余——吸引客户的有效动力 064

市场需求原来是这样创造的 065

潜在需求会“伪装” 067

从繁荣到冷落 069

这样做生意会越来越大 071

外销的东西一定要做好包装 072

过度包装就会起到负作用 074

第五章 放长线钓大鱼可以，但不可以把线扯的太长

一个人热衷于放债收利，把家里的东西全借出去，弄得家里很穷。最后只剩下一斗粮食，还打算煮粥放债。别人问他：“都放空了，你靠什么生活收利息！”他答道：“讨饭。”

漂亮不如有个性 079

巧妇难为无米之炊——劳动是财富之父，土地是财富之母 080
放长线钓大鱼，但不可以把线扯的太长 082
告诉你什么是产品附加值 083
太贪心的人最终什么都得不到 085
穷人的理想是消费，富人的理想是投资 087
规模不经济与女人 088
企业唯一的出路就是不断提高劳动生产率 089
资金周转越快越好——快餐吃慢点 091
“惊险的一跳”——关键一步决定你的输赢 092
定价决定成败——你为什么找不到女朋友 094
哪一种组合方式是最优的——不可随处小便 095
机会成本——汽车诚可贵，自由价更高 096
覆水难收，不要为失去的东西而后悔 098

第六章 把市场垄断，乞丐也能变富翁

有一个乞丐，喃喃地对天祈祷着什么。

“喂。”有人问他，“你为自己祈祷什么呀？”

“我祈祷自己是这座城市里唯一的乞丐。”

鱼和水的对话——约束条件 103

有限的资源用在可以带来最大收益的地方 104

棘轮效应——由俭入奢易，由奢入俭难 106

空手套白狼的游戏——风投的秘密 107

人人有事做，事事有人做——资源配置的效率 109

资本运作原来是这么玩的 110

为什么公共资源总是被大家破坏 112

市场是一只看不见的手 114

用限制竞争来规范市场是幼稚可笑的 115

竞争不是打败对手，而是壮大自己 116

抵押贷款——犹太人为什么能赚钱 117

把市场垄断，乞丐也能变富翁 118

等车定律——机不可失失不再来 120

搭销是为了推销滞销产品 122

手中我有权利资源，随时可换成利益 123

出口补贴到底便宜了谁 125

第七章 为什么装灯泡要转圈

两个人装灯泡，一个踩在另一个人的肩膀上。

上面的人说：“转圈。”

下面的人不明白，就问：“转圈干什么？”

上边的人不耐烦地说：“你这个人怎么这么笨！这灯泡是螺丝口的，你不转圈我怎么能拧上呢？”

娃娃亲背后的人口经济学 129

经济增长是有极限的 131

传统经济模式与跨越式经济模式 132

是什么阻碍了可持续发展 134

不管白猫黑猫，只要捉住老鼠就是好猫 135

知识就是生产力——一根螺丝钉价值5000元 137

马瘦了20公斤——“回荡效应” 138

瞎子的“绝对优势” 140

不抽烟、不喝酒就长寿吗——理论和现实之间的矛盾 141

外贸依存度和旅游指南 143

路径依赖——要想成功，路子要选对 145

为什么装灯泡要转圈 146

骑白马的不一定是王子，也有可能是唐僧 148

- 如何在行业洗牌中提高座次 149
- 货币政策的连锁反应 151
- 猴哥被冤枉了——货币政策的滞后性 152

第八章 30以后钱赚钱——你是提桶者，还是管道建造者

上班好比木桶提水，提就有，不提就没有；而投资则好比修管道，管道修好了就会带来源源不断的水。管道可以一天24小时、一周7天、一年365天不停地运行。当你睡觉时，当你玩乐时，当你退休时，当你生病时，或者在紧急情况下，管道继续付钱给你。

- 挥霍导致繁荣，节俭导致萧条 157
- 阿罗不可能性定律——看似合理的决定，可能根本行不通 158
- 洋葱的妙用——外部的经济性 160
- 调音师的回答——外部不经济性 161
- 你是提桶者，还是管道建造者——打工与投资的区别 163
- 相对胜出就能有饭吃 165
- 投资者都希望回报时间越短越好 166
- 我不是教你玩阴的——股市内幕消息让傻瓜都能赚大钱 167
- 放眼长远利益，必要时牺牲短期利益 169
- 一次性付款并不一定比分期付款更划算 171
- 波浪理论与爱情 172
- 投资动机与求婚 174
- 风险面前，投资人的反应不一样 175
- 选股票就像选老婆 177
- 抄底可能会要了你的命 179
- 股市中，谁才是最大的傻瓜 180
- 不要把鸡蛋都放在一个篮子里 182
- 买股票就像养孩子，太多会让你忙不过来 183

第九章 消灭敌人的最好办法是和他成为朋友

有人批评林肯总统对待政敌的态度：“你为什么要试图让他们成为朋友呢？你应该想办法去打击他们，消灭他们才对。”

“我难道不是在消灭政敌吗？当我使他们成为我的朋友时，政敌就不存在了。”林肯总统温和地说。

寻找已经消失或即将消失的行业——技术性失业 187

孤男寡女是一种浪费——结构性失业 188

人才可以让地狱变天堂 190

间谍是这样炼成的 192

金钱多少与效率有关——信息素质 193

劣质品为何能打败优质品 ——不娶美女的6大理由 195

为什么越有保险越不保险 196

负和博弈——我没好日子过，大家都别想有好日子过 198

重复博弈——谁才是最后的赢家 199

叛逆、冒险、创新——亿万富翁成功的最大秘诀 201

欲速则不达——企业盲目扩张有可能会死掉 203

消灭敌人的最好办法是和他成为朋友 204

在东家吃，在西家住——如何优势互补、强强联合 205

为什么企业并购比好莱坞明星结合的失败率还要高 207

市场饱和的时候，你一样有机会 208

第十章 免费经济学——免费提供A产品，再通过B产品赚钱

一位朋友对手表商说：“你抛出了那么多廉价的手表，靠什么赚利润啊？”

手表商说：“靠修理这些手表！”

“贴牌生产”的奥秘	213
品牌嫁接是快速占领市场的绝招	214
借壳上市——充分利用别人的优势，达到自己的目的	216
行为惯性让企业长不大	218
速度决定生死——微软距离破产只有18个月	219
丢车保帅的危机处理之道	221
谈判胜过强攻——谈判中的诡计	222
免费经济学——免费提供A产品，再通过B产品赚钱	224
无论做什么，都要提前进行可行性研究	225

第十一章 如果月球上有人，就要想办法把衣服卖到月球上去

图书馆管理员对馆长说，有些书因为太难读懂，从来没有人看。馆长把那些书都收集在一起，放在一个引人注目的地方，上面还放了一块牌子：“警告！这些书难读，需要高深的学问！”很快，这个架子上书全部被借出去了。

选错目标，会让你死的很难看	231
如果月球上有人，就要想办法把衣服卖到月球上去	232
产业链——一荣俱荣、一损俱损	234
产业链中的中下游企业如何活下来	236
有些钱不赚白不赚——范围经济	237
合理避税，你了解多少	239
会定价的人有钱赚	241
如何牵着客户的鼻子走	244
反弹琵琶的营销策略	246



第一章

在伊甸园里，吝啬鬼也会变成天使

在现实生活中，吝啬鬼则无处不在。而在伊甸园里，吝啬鬼也会变成大方的天使。因为那里买什么东西都不需要花钱。



1 GDP与两坨狗屎

两位兄弟相称的经济学家去公园散步，在路上发现一坨狗屎。师兄对师弟说：“你如果把这坨狗屎吃了，我就给你5000万。”师弟一听这么容易就可以赚到5000万，在心里安慰自己说：“屎是臭了点，但是我可以轻松挣到5000万，大不了拿到钱后去医院洗胃了。”于是就真的把狗屎吃了。

两个人继续向前走，但他们的心里都有些不平衡，师兄想：“我白白损失了5000万，什么都没有捞到。”师弟虽说赚到了5000万，但是吃屎的滋味确实不好，再说了，如果这件事传了出去，自己在面子上也挂不住。这时，刚好又发现了一坨屎，还冒着热气，师弟发现寻找心里平衡的机会到了，于是就对师兄说：“如果你把这坨屎吃了，我也给你5000万。”师兄正在心疼自己损失的5000万，一听说有机会把自己损失的5000万挣回来，就对自己说：“吃一坨狗屎有什么难的，师弟不也吃了吗？”于是也吃掉了那坨狗屎。

顷刻，两个人抱头痛哭道：“我们一人吃了一坨狗屎，却一分钱没有挣到。”于是就向自己的教授寻求安慰，教授听到后激动地说：“应该高兴才对，你们仅仅吃了两坨狗屎，却为咱们国家创造了1亿的GDP。”

GDP究竟是什么玩意儿？GDP是gross domestic product的缩写，中文是国内生产总值的意思，也有人把它翻译为国内生产毛额或本地生产总值。GDP的定义是，在一定时期内（一个季度或一年），一个国家或地区的经



济中所生产出的全部最终产品和提供的劳务市场价值的总值。它也是衡量一个国家国民经济发展情况的重要指标之一。

如果我们把这个笑话和经济学联系到一起，从不同的角度分析，会对这个笑话有着不同的解读。

解读一：

在这笑话中，两个经济学家的吃屎行为给国家创造了1个亿的GDP，这是不可否认的事实，但却不知道政府会不会进行统计；其次，如果说这两个人每人吃一坨屎的开价不是5000万，而是一个亿，那为国家创造的就不是1个亿的GDP，而是2个亿的GDP。在这次交易中，吃屎这一行为并没有发生任何实质性的变化，因为狗屎还是原来的狗屎，人还是那两个人，只不过在价格上发生了变化而已。

结论：1、GDP需要两个前提条件，一是要具有商品交换的过程，二是政府愿意把它统计进来；2、GDP的大小只与商品的交换有关，而与财富的创造无关，财富创造只是为商品交换提供了可能性。就像一种产品，首先要有人把它生产出来，然后还需要把它用于交换，只有这两样种行为都发生，才能使产品称之为商品。比如，农民自给自足，自己种的粮食自己吃，就没有进行商品交换，所以农民自己吃掉的粮食就不能称之为商品，也没有为国家创造GDP。3、GDP与社会财富以及人民福利的大小没有必然的联系，换句话说，GDP的增长和人民生活水平的提高没有直接关系。

我们可以举一个再简单不过的例子，在一个城市，公共厕所是不收费的，上公共厕所就没有发生商品交换行为，所以它就不存在价格，也就不会计入GDP。一旦公共厕所开始收费，如果你要上厕所，就需要付出应有的代价，同时就产生了GDP，这就是所谓的市场经济的商品交换。公共厕所由免费变成收费，GDP增加了，而是你所得的福利增加了吗？没有。在这里我们可以顺便说一句，很多国家是通过公共产品的私有化加来加速GDP的快速增长，比如医疗、教育、公路等公有化产品转化为私有产品，虽然社会的财富总额没有增加，却实现了GDP的大幅度增加。

解读二：

在这个笑话中，第一个人吃了一坨屎，得到了5000万，如果这个人只