

这本书用最通俗、最简练、最有趣的语言和实例，  
改变了经济学带给人们的生硬感与距离感。

Classic books  
19.9元  
超值典藏

信用卡的全额还款和最低还款额，应该选哪个？  
买房和买二手车，哪个更划算？  
人生苦短，是否应该及时行乐？  
为什么不能把所有的鸡蛋放在一个篮子里？

赵丽蓉◎编著  
理性地 感性地  
思考生活

# 实用 经济学 一本全

Economics



通过  
现象！  
透析本质

为什么卖场天天都是“最低价”？  
为什么税率高到一定程度，政府反而变穷？  
为什么太太总是别人的好，而孩子总是自己的好？  
为什么要对大客户毕恭毕敬，小客户则可以称兄道弟？

超值典藏

# 实用经济学 一本全

• 赵丽蓉◎ 编著 •



吉林出版集团有限责任公司

## 图书在版编目(CIP)数据

实用经济学一本全 / 赵丽蓉编著. —长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2012.11

ISBN 978-7-5534-0706-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 269875 号

# 实用经济学一本全

Shiyong Jingjixue Yi Ben Quan



### 【出版策划】

刘刚

### 【责任编辑】

孙骏骅 邓晓溪

### 【特邀审校】

佳文编校

### 【图文编辑】

王波

### 【封面设计】

张雪娇

### 【版式设计】

阮剑锋

### 【美术编辑】

辰征

### 【插图绘制】


孙至付

出版: 吉林出版集团有限责任公司 ([www.jlpg.cn/yiwen](http://www.jlpg.cn/yiwen))

(长春市人民大街4646号, 邮政编码 130021)

发行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司 (<http://shop34896900.taobao.com>)

电话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

制作:  ([www.rzbook.com](http://www.rzbook.com))

印刷: 北京正合鼎业印刷技术有限公司

开本: 787mm×1092mm 1/16

印张: 14

字数: 300千字

版次: 2013年1月第1版

印次: 2013年1月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5534-0706-7

定价: 19.90元

# 前言

为什么老板宁可花钱搞培训，也不愿意给你涨工资？为什么下雨天出租车总是很难打？为什么水果在旺季降价，海边别墅却在旺季涨价？为什么不做宣传的小厂家也能把产品卖出去？为什么酒吧总是人满为患？为什么发财的和倒霉的总是同一拨人？为什么买的永远没有卖的精？为什么人们总喜欢“货比三家”？……

生活的热闹与经济学的理性总是息息相关，小到菜市场的价格涨跌，大到国家进出口贸易的变化，数字变换的背后无一不折射着经济学冷静的光芒。正如经济学家萨缪尔森所说：“学习经济学并非要让你变成一个天才；但是，如果不学经济学，那么命运很可能会与你格格不入。”

《实用经济学一本全》从经济学基本原理入手，共分九章，由经济学的思维方式、经典博弈行为与人性、理性消费的学问、理财造就人的眼界、婚姻家庭幸福的“量化”、升职加薪的职场“秘密”、经济时代的健康理念、致富路上的管理学、国家宏观调控政策等方面的内容组成。这是一个妙趣横生的经济学课堂。在这里，没有艰涩的数学公式，只有有趣的生活事例。如果你不明白“稀缺资源”，就会时常疑惑为什么一下雨，出租车就会很难打；如果你不理解“机会成本”，就搞不懂为什么多人世界里的爱情总是以悲剧收场；如果你没学过“边际效益”，就想不通为什么老板宁可把大把的钱花在培训上，也不愿意给你涨工资；如果你看不懂“乘数效应”，就不能理解为什么各地政府为了发展旅游业而不遗余力；如果你没听过“敏感度递减规律”，就会很奇怪为什么一样的降低幅度带来的消费行为却截然不同……

不激活头脑，就不能收获不一样的人生；不了解人性，就不能看透罩在外层的迷雾；不挖掘动力，就不能找到美满婚姻的经营之道。本书将高居庙堂的、只供少数精英掌握的知识，用日常生活中随处可见的案例一一剖析，开启每个普通人的经济学思维，让我们学会像经济学家一样观察、思考生活，最终获得经济人的理性与智慧。

翻开这本书，相信你一定会有不一样的收获！



# 实用经济学一本全

## 目录

### ★第一章★

9

#### 激活头脑，收获不一样的人生： 经济学的思维方式

- 为什么乞丐喜欢大饼胜过铜钱 ..... 9
- 为什么贾宝玉不能娶林妹妹 ..... 10
- 为什么多人世界里的爱情往往以悲剧收场 11
- 为什么市区里的“黑摩的”屡禁不止 ... 13
- 为什么老板宁可培训也不愿涨工资 ... 14
- 为什么下雨天出租车总是很难打 ..... 15
- 为什么水果在旺季降价，而海边别墅却涨价 ..... 16
- 为什么家里收入增加并未提高生活质量 18
- 为什么黑人跳得远，却游不快 ..... 19
- 为什么旅游业成各地经济发展的“香饽饽” 20
- 为什么人们常说钱不是省而是花出来的 21
- 为什么发财的和倒霉的总是同一拨人 22



- 为什么孩子是自己的好，而太太是别人的好 ..... 23
- 为什么能看到好几百辆车在高速路上逆行 24
- 为什么好消息得分开讲，坏消息得一次性说完 ..... 26
- 为什么不能封住家里“没用”的安全出口 27
- 为什么“第一美人”只存在于想象中 28
- 经济学原理小笑话 ..... 30

### ★第二章★

31

#### 拨开迷雾，了解人性与人的行为： 博弈经济学

- 为什么不做宣传的小厂家也能把产品卖出去 ..... 31
- 为什么两个嫌疑人都自愿坐牢 ..... 32
- 为什么鳄鱼不吃送上门的美餐 ..... 33
- 为什么一个小玩具能让兄弟俩失和 ... 34
- 为什么说吃狗屎也创造了GDP ..... 35
- 为什么狭路相逢时总是勇者胜 ..... 37
- 为什么枪法最糟糕的活下来的概率却最大 38
- 为什么夫妻经常“床头打架床尾和” 39
- 为什么酒吧总是人满为患 ..... 40
- 为什么4个强盗无法均分80根金条 ... 41
- 为什么奴隶们都认为自己的孩子被关进小屋 ..... 42

- 为什么第一次只能喝一杯酒 ..... 43
- 为什么蛋糕不好分 ..... 44
- 为什么变换投票策略选举结果就会产生变化 ..... 46
- 为什么花35元钱能得到100元钱 ..... 47
- 为什么薄饼和冰激凌一起卖更受欢迎 ..... 48
- 为什么越来越多的人上班不戴工作证 ..... 49
- 为什么全体出租车司机都要贿赂调度员 ..... 51
- 为什么先提出要求的总能够如愿以偿 ..... 52
- 为什么说马屁股决定了火车的宽度 ..... 53
- 为什么仅仅多1%的可能就值得选择 ..... 54
- 为什么投资领域内多见“脑袋决定屁股” ..... 55
- 为什么人们不愿意卖掉下跌的股票 ..... 56
- 常见经济学术语 ..... 58

**★第三章★**

59

**惬意生活，花钱里面有学问：消费经济学**

- 为什么买的永远没有卖的精 ..... 59
- 为什么一样的降价幅度带来不一样的消费行为 ..... 61
- 为什么吉祥号码总是卖得贵 ..... 61
- 为什么以旧换新胜于打折 ..... 63
- 为什么一块月饼竟卖出了“天价” ..... 64
- 为什么人们总说“便宜没好货” ..... 65
- 为什么比尔·盖茨的子女也得自己打工赚钱 ..... 66
- 为什么有人只买贵的，不买对的 ..... 67
- 为什么别人能买的东西，我不能买 ..... 68
- 为什么飞机要分头等舱和经济舱 ..... 69

- 为什么涨价后的西餐店无人问津 ..... 70
- 为什么富翁得到的“最珍贵”礼物是个陶罐 ..... 71
- 为什么一只“假羊”比十只真羊还要贵 ..... 73
- 为什么银行卡能省钱也能赚钱 ..... 74
- 为什么信用卡里的钱不是钱 ..... 76
- 为什么仅仅贵了一元钱就该放弃买这件商品 ..... 77
- 为什么人们总喜欢“货比三家” ..... 78
- 为什么再美的爱情也需要经常保鲜 ..... 80
- 为什么得到唐僧也需要“讨价还价” ..... 81
- 为什么团购成为新的潮流风向 ..... 82
- 为什么能用6万元买到价值20万元的汽车 ..... 83

**★第四章★**

85

**财富人生，聪明人的赚钱游戏：理财经济学**

- 为什么拿了奖金不能马上花掉 ..... 85
- 为什么“月光族”也能省出养孩子的钱 ..... 86
- 为什么说存钱也是个技术活儿 ..... 88
- 为什么说“懒人”适合选择基金 ..... 90
- 为什么“股神”难找，“股灰”易寻 ..... 91
- 为什么政府要向老百姓借钱 ..... 93
- 为什么保险变得越来越重要 ..... 94
- 为什么1000元能使人在结婚当天变富翁 ..... 95
- 为什么有人总能抓住低风险的赚钱机会 ..... 97
- 为什么负利率时代，钱在银行越存越少 ..... 98
- 为什么利率降低人们也愿意存款 ..... 99
- 为什么银行也不“信守承诺” ..... 101
- 为什么人们更愿意为小桶爆米花买单 ..... 102

- 为什么导演们喜欢修复经典影片 … 103
- 为什么人民币越升值，出口生意越难做 104
- 为什么有些人买彩票中奖的概率比较高 106
- 为什么总会有人愿意出更高的价格购物 107
- 为什么卖场天天都是“最低价” … 108

## ★第五章★

111

### 美满婚姻，挖掘幸福原动力：婚姻家庭经济学

- 为什么爱情也有价 …………… 111
- 为什么两个人的生活会比单身更幸福 112
- 为什么越“精品”的女人越难嫁 … 114
- 为什么美女们都喜欢“猪八戒” … 115
- 为什么自古以来婚姻就讲求“门当户对” 116
- 为什么婚姻不是生活的全部 …………… 118
- 为什么日本的男人退休后害怕离婚 119
- 为什么“经济适用男”好过“高富帅” 120
- 为什么“宁拆一座庙，不拆一桩婚” 122
- 为什么说幸福也是可量化的 …………… 123
- 为什么人们总会“身在福中不知福” 125
- 为什么人们总是在失去后才会懂得珍惜 127
- 为什么爱情也需要经营 …………… 128
- 为什么让“好日子”过久一点是泡沫 129

## ★第六章★

131

### 杜拉拉升职、加薪的秘密：职场经济学

- 为什么挑选合作伙伴要考虑隐性成本 131
- 为什么职场中讲究主动出击 …………… 133

- 为什么有些企业热衷于“软裁员” 134
- 为什么职场新人容易受冷落 …………… 135
- 为什么办事要化繁为简 …………… 137
- 为什么有些人只能看着别人升迁 … 138
- 为什么看似不起眼的小事却能改变人生轨迹 …………… 139
- 为什么外来的刺激会让我们的工作更有活力 …………… 141

## ★第七章★

143

### 经济时代，身体也是革命的本钱：健康经济学

- 为什么人们总喜欢说“悔不当初” 143
- 为什么疾病要早发现，早治疗 …… 145
- 为什么“透支”越来越普遍 …………… 146
- 为什么能吃能喝并不代表身体健康 148
- 为什么保健就像投资原始股 …………… 149
- 为什么人们都喜欢三甲医院 …………… 150
- 为什么要将一部分资金匀给健康 … 152





○为什么省钱不如花钱重要 ..... 153

**★第八章★**

155

**钱生钱，致富路上的管理学：发展经济学**

○为什么打开冰箱时，冷藏柜会亮，冷冻柜不亮 ..... 155

○为什么开发新产品对企业很重要 ... 156

○为什么大商家都注重“顾客满意度” 158

○为什么大客户和小客户要区别对待 159

○为什么要跳出“红海”找“蓝海” 161

○为什么说“诚信”是企业生存之本 162

○为什么重大项目好通过，小事反而难协调 163

○为什么一时不舍，会失去更多 ..... 165

○为什么“Made in China”天下行 167

○为什么企业许诺必须依据完成期限 168

○为什么“个性”是制胜的法宝 ..... 170

○为什么小需求也能催生一个大产业 171

○为什么强者越强，弱者越弱 ..... 173

○为什么大不一定胜小，而快却一定胜慢 174

○为什么“联姻”比单身好 ..... 175

○为什么电影票可以打折，爆米花却不能 177

○为什么平价也能赚大钱 ..... 178

○为什么倒着走反而更快 ..... 179

○为什么“免费经济”越来越普遍 ... 181

○为什么LV的箱包能够享誉全球 ... 182

○为什么酒香也怕巷子深 ..... 183

○为什么劲使大了容易得不偿失 ..... 185

○为什么产品名字至关重要 ..... 186

○为什么三军未动，要信息先行 ..... 188

○为什么说“人才”就是放对地方的人 189

○为什么激励比惩罚更有效 ..... 191

○“精品折扣”的实惠到底有多少 ... 192

○为什么小公司招人才，而大公司挖人才 193

**★第九章★**

195

**登高望远，看“另一只手”的作用：国家宏观调控**

○为什么政府对财政赤字又爱又恨 ... 195

○为什么税率高到一定程度政府反而会穷 196

○为什么出口下滑时，家电要下乡 ... 197

○为什么工资不再是衡量收入的重要砝码 199

○为什么保障性住房成为时下热点 ... 201

○为什么世界被称为“地球村” ..... 202

○为什么汇率会对出口商品有影响 ... 203

○为什么欧莱雅销量在金融危机时能逆市增长 ..... 204

○为什么“补贴”成为贸易摩擦的国际常用词 ..... 205

○为什么虚拟经济不能过热 ..... 206

○为什么阿里巴巴能成为世界第二大网络公司 208

○为什么私人侦探大行其道 ..... 209

○为什么许多企业热衷于赞助选美活动 211

○为什么商家们爱上了展销会 ..... 212

○为什么要严厉打击地下经济 ..... 214

○为什么说“女性撑起半边天” ..... 215

○为什么各国会争相申请奥运会举办权 216

○为什么越来越多的企业涉足新能源领域 218

○您是哪种投资者 ..... 220

○您的成功概率 ..... 222

## 第一章



# 激活头脑，收获不一样的人生：经济学的思维方式

亚当·斯密曾说：“社会分工一旦确立，所有人都要依靠交换来生活，所以，在一定程度上，所有人都会成为商人，社会成为商业社会。”在商业社会，不善思考的人最终都会成为生活中的失败者，只有激活头脑，不断思考，用经济学的思维方式看待问题，我们才能收获不一样的人生。



## 为什么乞丐喜欢大饼胜过铜钱

一个乞丐来到秦国的一个小镇上乞讨，乞求人们给他点吃的。因为年景不好，镇上的人手中也没有多少存粮，所以，一连几天他都没讨到什么东西。有一个人看他着实可怜，就拿出一个铜钱扔到他的碗里。没想到，乞丐并没有很激动，反而一脸的不高兴。最后，还是小镇上一位德高望重的老人把乞丐带回自己家中，给他做了一些吃的，乞丐风卷残云般地吃了一大盆饭，这才开心起来。此后，乞丐就留了下来，一直为老人守家护院。

俗话说：“萝卜白菜，各有所爱。”每个人因其性格、文化、兴趣的不同，对相同效用东西的需求就产生了差异，而且这种需求会随着时间和条件的变化而变化。乞丐的选择乍看起来令人发笑：铜钱不比一个饼、一盘饭更值钱？但是在饥饿的乞丐眼里，饼和饭就是救命之物，效用远大于那一个铜钱。所以，为报一饭之恩，乞丐心甘情愿地留了下来，为老人守家护院。可是，当乞丐获得一种安稳的生活，衣食无忧之后，你再问他要一顿饱饭还是一个铜钱，答案恐怕就会不太一样了。

传统经济学理论认为，在某个特定的条件和环境下，人们总是倾向于作出能给自己需求带来最大化效用的选择。同样为了保暖，收入高的人在买一件衣服时更多考虑的是款式和品

牌，而收入低的人在决定购买时更多考虑的则是它的质量。在美国心理学家马斯洛的需求理论中，人一生有五类需求：生理需求、安全需求、归属与爱的需求、尊重需求和自我实现需求，这五类需求像阶梯一样从低到高，逐级递升。通常是低层需求获得满足后，才会出现另一高层的需求，在多种需求没有获得满足前，首先需要满足的是最低层的需求，该需求满足后，后面的需求才显示出其激励作用，成为追求更高一层次需求的动力。正是人们有了不同层次和多样化的需求，才有了提供多样化效用的市场空间。

实际上，需求与效用之间并不是一成不变的，会因时、因地、因人而不同。

### 经济学原理

需求是指人们在欲望驱动下的一种有条件的、可行的最优选择，这种选择使欲望达到有限的最大满足，即人们总是选择能负担的最佳物品。效用是指对于消费者通过消费或者享受闲暇使自己的需求、欲望等得到满足的一个度量。经济学家常用它们来解释有理性的消费者是如何把有限的资源分配在能给自己带来最大满足的商品上。



## 为什么贾宝玉不能娶林妹妹

《红楼梦》中贾宝玉、林黛玉与薛宝钗的三角恋爱关系，是几百年来“红迷”们一直津津乐道的话题。一边是热热闹闹、众星捧月的贾薛婚礼，一边是冷冷清清、无人问津的潇湘馆，在痴宝玉错娶情宝钗的晚上，病黛玉独自承受着爱情的失去、希望的破灭而绝望离世。这个凄凉的秋夜，留下了多少看客的眼泪和心酸。

为什么贾宝玉不能娶林妹妹？为什么宝姐姐明知自己是个情感的替代品还要默默认下这门亲事？在分析时，大家一般都自动剥离了社会背景，而从林、薛的性情和为人处世着眼来分析宝玉的最优选择。事实上，封建社会的婚姻大多都是一个投资行为，首先考虑的是整个家族的未来和利益。不管你是“神瑛侍者”也好，“绛珠仙子”也罢，一旦投胎落地成了活生生的人，就不得不遵守世俗世界的一切约定与规矩。

的确，贾母是疼爱林黛玉的，但贾宝玉娶薛宝钗，是关系整个家族兴衰荣辱的大事。当时的贾府，地位、名望已不如从前，贾母要拉拢薛家，为的是稳固贾府势力。在这样的情况下，贾宝玉娶亲，其实不是为他自己，而是为整个家族。于是，为了整个贾府的利益，贾宝玉即使知道了新娘不是林黛玉，也无力反抗，而是选择接受这个大家都认为有利的事实，做了一个最优的“资源配置方案”。

意大利经济学家维弗雷多·帕累托认为，资源分配时，在没有使任何人境况变坏的前提

下，也不可能再使某些人的处境变好。换句话说，就是不可能在改善某些人境况的同时不使任何其他入受损。

就贾宝玉娶薛宝钗而言，这件事本身不会改变林黛玉的境况，她还是贾府里的小姐，还受贾母疼爱，但能使整个贾府未来的处境变得更好，更最大限度地保全贾府的整体利益。在当时严格讲究“门当户对”的封建社会里，这样做是再正常不过的了。

然而，帕累托最优仅仅是一种理想状态，“不使任何人的境况变坏”往往难以实现，很多情况下，要使一部分人变得更好，就必定会损害另一部分人的利益。这时，我们可以通过“帕累托改进”将他人承受损失的程度降到最低甚至避免损失。

举一个简单的例子来说明：甲有一个苹果，乙有一个梨，如果甲、乙两人都很满意自己拥有的这种水果，即甲喜欢苹果多于喜欢梨，乙也喜欢梨多于喜欢苹果，这时他们就处于帕累托最优的状态。但是，假如拥有苹果的甲喜欢梨多一点，乙也恰好更喜欢苹果，这时，甲、乙就可以相互交换，甲得到苹果，乙得到梨，两人利益都没有受损，反而得到了自己更喜欢的水果，这就是进行了“帕累托改进”的结果，“交换”是改进的方法。

其实，生活中我们常常会遇到许多不尽如人意的事情，这时，我们就该想办法“改进”，尽可能在不影响任何人利益的前提下使这件事变得更完美。再举个简单例子，四个人分100元钱，如果每个人分到的一样多，矛盾不会出现，大家都很满意。如果一个人分到25元以上，那就意味着另一个或另外三个人分到的钱少于25元，在这种“一人受益，三人受害”的分配方法下，矛盾就会出现。四个人之间就会产生猜忌，最终闹得不欢而散。要想分得合理、公平，又不会引起矛盾，就得先订出彼此都认同的标准来，按这个标准来分配，自然就会减少矛盾，降低摩擦。这个标准就起到了一个改进的作用。

### 经济学原理

帕累托最优是指一种经济状态，即任何形式的资源重新配置，都不可能使至少一人受益而又不使其他任何人受到损害。人们通常也把能使至少一人的境况变好而没有人的境况变坏的资源重新配置称为“帕累托改进”，它是指资源分配的一种理想状态，是公平与效率的“理想王国”。



## 为什么多人世界里的爱情往往以悲剧收场

在一个洒满阳光的午后，玉莹坐在蓝岛咖啡馆里长久地发呆。她不敢回去上班，她那位年轻英俊的上司正在办公室里暧昧地等着她的答案。她也不敢回家，对她男友刘哲极其满意的妈妈要是知道了这件事，肯定也饶不了她。这可怎么办？上司是公司董事长的爱

子，海外留学回来挂职锻炼，以后要接班的。他对自己一见钟情，处处照顾，死缠烂打地暗暗追求她。在浪漫与奢侈面前，她不是没有动过心，哪个女孩子不希望自己未来的老公年轻多金、长得又帅呢？可是，她又放不下刘哲，刘哲对她真心、忠诚，绝对是一个对家庭有责任心的好男人。玉莹头都痛死了，她只知道一件事，要么辞去这份工作，守住自己的爱情；要么退出现在的爱情，体验一份全新的感觉。她不可能自如地进退在两份爱情里。

爱情的世界里永远只容得下两个人，多人世界里的爱情，很少会以喜剧收场。电视剧《蜗居》中，女主人公海藻原本有一个关心她、体贴她、事事以她为中心的男朋友，两人生活得很幸福、很快乐，唯一的不足是他们并不富裕，收入不多，只能节俭度日。所以，当海藻遇到宋思明，体验了有钱人的奢侈生活后，她动摇了，并从此深陷三角关系中，最终上演了一场悲剧：与小贝分手的海藻并没有得到真正的快乐，最后还因宋思明妻子的责难而流产，宋思明也在赶往医院看望海藻的路上出车祸身亡。

多人世界里的爱情，主人公们面临的是多个选择，在优势相当或者相差并不大时，作出一个正确的选择并不是一件容易的事。在资源有限的情况下，人们有所得必有所失，选择某一事物必将放弃另外的事物，被放弃的那些事物就是这种选择行为的机会成本，这就是经济学家们常说的“世上没有免费的午餐”，任何一种选择行为都有机会成本。这里面蕴含着两个问题，一是选择的问题，二是机会成本。

在多种选择面前，人们往往会犹豫不决，反复权衡，甚至还会出现举棋不定的状况。但很多情况下，机会稍纵即逝，多犹豫一会儿，我们就可能会两手空空。

选择行为蕴含的另一个内容即机会成本。所谓鱼与熊掌不可兼得，选择吃鱼，就必须放弃熊掌，那么熊掌就是选择吃鱼的机会成本。对一个企业来说，如果决定拿出100万元来生产两辆汽车，就意味着放弃生产500辆电动自行车，那么两辆汽车的机会成本就是500辆电动自行车。在多人爱情世界里，人们都容易陷入选择的困境，因为可供选择的对象都有各自



的优点，而选择一方，就必定要放弃另一方。悲剧的发生通常都是因为人类的贪心，所有的机会成本都舍不得放弃，最终一无所获。

### 经济学原理

经济学家把为了得到某种东西而所要放弃另一些东西的最大价值称之为机会成本，人们在作选择时，应本着“失去越少越明智”的做法，放弃机会成本最高的，选择机会成本最低的。



## 为什么市区里的“黑摩的”屡禁不止

一天，沈女士到临市找一位朋友，两人打算去不远处的商业中心逛逛。天热不想走，朋友就带沈女士来到马路边打了辆“黑摩的”，一种无照运营的小三轮车。摩的在颠簸的路上开得非常快，而且拐弯、掉头都很随意，坐得沈女士一路上都揪着心，提心吊胆的。后来，沈女士悄悄问朋友：“现在市里有很多公交车、出租车，为什么还有这么多人坐这种摩的呢？黑摩的不是被查得很严吗？”

朋友说：“我们小区离公交站点远，出租车也开不到里面来，很多人都坐这种车，图个方便。况且，也不贵，三五元钱就到了。”

“这开得也太不规范了，你不害怕吗？”沈女士又问。

朋友笑了笑说：“其实也没什么，大家都习惯了。”

黑摩的之所以普遍存在，屡禁不止，因为它利用了人们居住地与交通工具之间的距离差，首先是方便，其次是便宜，这两点正符合了许多上班族的需求。也就是说，因为人们的需要导致了黑摩的的存在，这就是经济学中所说的“供求关系”。

供求关系指的是在商品经济条件下，商品的供给和需求之间的相互联系、相互制约的关系，是生产和消费的关系在市场上的反映。美国著名经济学家萨缪尔森曾说：“学习经济学是再简单不过的事，你只需掌握两件事，一个是供给，一个是需求。”

需求是消费者想得到某种商品或服务的愿望，它包括两个条件：一是消费者有购买的欲望，二是消费者有购买的能力。所以，商品市场中所讲的需求并不是主观的、自然的愿望，而是人的有效需求。比如，乞丐想拥有一辆宝马车，这是他的主观愿望，但他并不具备买宝马车的能力，那他的这个需求就不是有效需求，也就不会对商品价格产生影响。

与黑摩的相比，出租车每坐一次就要花十几元甚至几十元，经常坐不少人都负担不起，所以，出租车就不算是这部分人的有效需求；公交车虽然便宜，但因去公交车站不太方便、挤公交也比较困难等问题，很多人就会倾向于选择既便宜又便捷的黑摩的，尽管可能会发生

意外。这也反映了影响需求的因素，即商品自身的价格、消费者收入水平、相关产品价格及性能等。

和需求的概念类似，供给指的是生产者在一定时期内、在各种可能的价格下，愿意且能够出售的商品数量，它所指的也是有效供给，即生产者有出售的愿望，也有供应的能力。从这一点来看，黑摩的司机们正是看中了一部分人的“非常态”市场需求而提供了“非常态”的有效供给。但是这种“有效供给”不仅给人们的人身安全带来了隐患，还给当地的交通秩序带来了混乱，是不可取的。

### 经济学原理

经济学家认为，在市场经济条件下，供给与需求是相互影响、相互制约的关系。消费者对某项产品或服务产生的购买需求导致了提供某项产品或服务的生产者的出现。



## 为什么老板宁可培训也不愿涨工资

黎刚是一家大型企业的主管，毕业后他就进入了这家公司，一干就是七年。从一个什么都不懂的新手奋斗到现在主管的位置，他付出了很多心血和精力，让他最满意的就是现在的工资比原来已经翻了七八倍，工资与他能力的提高是成正比的。

可是，今年有些不同了，他从人事部获悉，公司将在三年内建立起员工培训系统，从上到下，所有人员都将参加岗位培训，培训期间，公司将暂停涨工资。黎刚有些不明白，培训的好处他可以理解，但这与涨工资冲突吗？况且，公司全年涨工资的总数与建立和实施培训系统的数百万元相比，根本就不值一提。

老板究竟是怎么想的呢？

其实，这个老板只是明白了一个经济学的名词：边际效用递减。边际效用递减，也叫作“戈森第一法则”，这一法则是德国经济学家戈森于1854年提出的，指的是任何一件商品带给人的效用都会随其数量的增多而减小。在企业中，老板给员工涨工资，员工则要为公司创造更大的效益，否则“加薪”的效用会越来越弱。伴随着工作年限的增长，员工的工作逐渐进入一个相对固定化的流程，创新和效率相对会降低，反映在业绩上就是一个相对恒定的点，这时再涨工资，老板获得的收益只会越来越少。为了避免这种情况，大多数老板采取的方法就是先培训，等员工工作技能能进一步提高后再涨工资，这样便能达到互利共赢的目的。

第四次任美国总统的罗斯福，有一次为了让记者体会到他连任四次总统的感受，便巧妙地用了请记者吃面包这一招。吃第一块面包时，记者觉得这是殊荣，吃第二块他就已经发愁

了，后来罗斯福问他是否还想吃第三块，他立刻摇头。同时，他也理解了罗斯福连任四次总统过程中的感受：第一次任总统，罗斯福会感到这是莫大的荣耀，就像吃第一块面包时自己感到荣耀一样，所以“第一次”的效用是最大的。但得到心理满足、饱腹等效用之后，继续吃面包，获得的效用便会逐渐减小，直到吃不下去的时候，还会产生负效用，即出现物极必反的情况。

因此，生活中我们无论做什么事情，都应考虑其边际效用，要想清楚做这件事到底是否划算，会不会出现边际效用递减的状况，消费某种商品不能过量，做出某种行为不能极端，否则我们非但看不到效用的增加，还可能因此失去原有的利益。

### 经济学原理

边际效用递减是指一个人连续消费某种物品时，随着所消费的该物品的数量增加，其总效用虽然相应增加，但物品的边际效用（即每消费一个单位的该物品，其所带来的效用的增加量）有递减的趋势。



## 为什么下雨天出租车总是很难打

夏季的天变得就是快，刚才还好好的，一转眼就乌云密布，没过几分钟，大雨就哗哗地下了起来。白领女孩小琴撑着伞站在马路边上叹了口气，挤公交车肯定得溅一身的水，坐地铁吧，离地铁口还有一段距离，打出租车回家算了。

可是，等了近10分钟，那条路上来来往往的车不少，居然没有出现一辆出租车，后来好不容易看见一辆，又发现车里已经有人了。小琴耐着性子在雨中焦急地又等了10分钟，还是没能拦到一辆空车，最后还是一位朋友开车经过，看到了路边的她，这才使她松了一口气。

上车后，她才发现自己的衣服已经快湿透了，朋友笑她没有考虑周到。她一边拿纸巾擦着身上的雨水，一边诉苦：“下雨天出租车怎么这么难打呢？平时出来总是看见空出租车一辆接一辆地奔驰而过，今天需要的时候就没了。”





下雨天，为什么出租车会很难打？

仔细想一想，也不难理解：下雨的时候，恶劣的天气增加了人们回家的难度，步行变得困难，公交车暴堵，地铁拥挤，一切平时都可能的出行方式变得不方便起来，催生出更多的人选择打出出租车的想法，相对于固定的出租车数量来说，这种多出来的需求量就使得出租车成为了稀缺资源。

在经济学范畴内，稀缺资源指的是那些无法满足人们需求的商品、服务、人才等有限资源。在此基础上，我们常说的稀缺资源，就是指通过交易手段获取的数量有限的商品或服务。下雨天很多人需要的出租车就属于后一类稀缺资源，它需要人们付出金钱、时间等代价才能得到。

现实生活中，我们常会遇到各种需要购买的稀缺资源。在国外，俄罗斯油画家库茨米乔夫的画便深受众人喜爱，很多人希望自己能拥有其真迹。但事实上，画家一生的作品数量有限，即使每天画一幅，也不一定能满足全世界所有“粉丝”的需要。这时，他的画的稀缺度就相对较高，因此显得非常宝贵。另外，还有一类稀缺资源因供给量很小，可能只有某一个人或极少的几个人能拥有，这类资源就是绝对稀缺的，甚至是“千金”难买的。比如存放于法国卢浮宫的达·芬奇作品《蒙娜丽莎》，全世界仅此一幅，就属于绝对稀缺资源。

不过，生活中还有一个普遍存在的事实是，很多情况下，人们希望获得的稀缺资源并不是其迫切需要的东西。比如购买“限量版”或“珍藏版”的服饰、玩具等，人们可能对其没有现实的需要，只是因其稀少而想占为己有。若这些物品价格过高，甚至超出个人可承担的经济水平，我们就该慎重考虑了。

生活中，我们理性的消费行为才是真正符合自身利益的，对其他属于非经济物品的稀缺资源的占有也是如此，适度索取、理性消费才能让自己真正获益。下雨天，出租车虽然成了稀缺资源，但若同事、朋友、邻里之间能商量协调一下，一起拼车出行，这样与人方便，与自己方便，出租车难打的状况是否也会好转些呢？

### 经济学原理

经济学上讲，既有限而又又有多种用途的资源称为相对稀缺资源，或简称稀缺资源。面对稀缺资源，消费者必须付出更高的时间或金钱成本才能获得，有些极度稀缺资源则是无市无价，无法获取的。



## 为什么水果在旺季降价，而海边别墅却涨价

去年夏天，齐小姐和家人一起到海南度假，刚到美丽的海岛城市——三亚，她就被那