

人人都要 懂点经济学

这个时代不懂点经济学要吃亏

用经济学理论，能够对人类社会
90%的行为进行准确分析！

刘德环◎编著

从零开始：针对零基础人群，手把手教你学会经济学

内容全面：囊括了经济学的所有知识和运用领域

分类清晰：细致分类，让你一看就懂

实际演练：结合实际生活，身边案例，更清晰地体现了经济学的功用



人人都要 懂点经济学

这个时代不懂点经济学要吃亏

刘德环◎编著

电子工业出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

内 容 简 介

“经济学”是一门经世济民、治国齐家的学问，对我们个人来说，也有学者把它诠释为一种让人幸福的艺术。在社会飞速发展的今天，经济可以说与我们每一个人的生活都息息相关，大量的经济学名词术语每天都会扑面而来。正如诺贝尔经济学奖获得者、著名经济学家萨缪尔森说的：“学经济学并非能够让你变成天才，但如果不学经济学，命运就很可能与你格格不入。”读懂经济学，将帮助你更好地理解身处的这个社会，帮助你在生活和工作中更好地作出抉择。

本书在写作过程中，尽力还原经济学的本来面貌，剔除了经济学中那些枯燥、抽象的数学函数和定理法则，通过生动、有趣的故事来揭示其中的经济学原理，让您在轻松的阅读中，真正掌握这门会使您的人生更加幸福的学问。全书共分12篇，以经济学的理论体系为骨架，以古今中外的经济学现象为血肉，几乎涵盖了经济学的各个专业和领域，囊括了国内最新、最经典的经济学概念，生动而又严谨地阐述了社会生活中的各类经济学热门话题，可以说是一部经济学知识的百科全书。本书不仅适合广大普通读者学习，同时也可以作为相关人员专业学习的参考手册。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

人人都要懂点经济学：这个时代不懂点经济学要吃亏 / 刘德环编著. —北京：电子工业出版社，2013.6
ISBN 978-7-121-20244-5

I. ①人… II. ①刘… 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084489号

策划编辑：胡辛征

责任编辑：许艳

特约编辑：赵树刚

印刷：北京中新伟业印刷有限公司

装订：北京中新伟业印刷有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编：100036

开本：787×1092 1/16 印张：19.75 字数：506千字

印次：2013年6月第1次印刷

印数：4000册 定价：39.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

前 言

在社会飞速发展的今天，经济可以说与我们每一个人的生活都息息相关，大量的经济学名词术语每天都会扑面而来。GDP 为何不断增长？CPI 与老百姓有何关系？西方大国为何总是逼迫人民币升值？金融危机是怎么回事？房价为何如此坚挺？国家为何调整个人所得税？股指期货是怎么回事？各种各样的经济现象无时无刻不在我们的身边上演。面对越来越复杂的社会经济环境，我们每个普通人的生活都已经离不开经济学的指导。

所谓“经济学”，其实就是一门经世济民、治国齐家的学问，对我们个人来说，也有学者把它诠释为一种让人幸福的艺术。自 1776 年英国的亚当·斯密发表了著名的《国富论》，经济学开始以一门独立的科学登上人类历史舞台以来，历经了漫长的发展，时至今日已包罗万象、博大精深。可以说，今天的经济学已渗透于人类生产、生活的各个角落、各个领域，其范围之广、影响之深，已远远超乎人们的想象。正如 1992 年诺贝尔经济学奖获得者、美国经济学家加里·贝克尔所说：“用经济学理论能够对人类社会 90% 的行为进行准确分析。”

读懂经济学，将帮助你更好地理解身处的这个社会，帮助你在生活和工作中更好地作出抉择，因为它能让你真正像经济学家一样思考。经济学家们在研究问题时有一套独特的方法、工具。当一般人仅仅看到各种经济现象的表象时，经济学家却抓住了事物的本质。而只有认识到事物的本质，进而掌握经济现象的规律，才能做出正确的决策。经济学不可能为所有问题都提供现成的答案，但能教会我们分析这些问题的方法。正如诺贝尔经济学奖获得者、著名经济学家萨缪尔森所说：“学经济学并非能够让你变成天才，但如果不学经济学，命运就很可能与你格格不入。”

然而，在我们的现实生活中，真正能够读懂经济学、驾驭经济学，使之为己所用者却是凤毛麟角。相信许多人都会觉得经济学枯燥、乏味、抽象、难懂，干脆敬而远之。的确，让您耐着性子读一本充斥着各种数学推导公式、各种深奥定

理法则的经济学教科书，很可能是一种痛苦的煎熬。经济学来自于现实生活，原本就应该是生动活泼、丰富多彩的。因此，本书作者在写作过程中，尽力还原经济学的本来面貌，剔除了经济学中那些枯燥、抽象的数学函数和定理法则，通过生动、有趣的故事来揭示其中的经济学原理，让您在轻松的阅读中，真正掌握这门会使您的人生更加幸福的学问。

本书共分 12 篇，以经济学的理论体系为骨架，以古今中外的经济学现象为血肉，几乎涵盖了个人、家庭、企业、社会和国家等与经济学相关的各个专业和领域，囊括了国内最新、最经典的经济学概念，生动而又严谨地阐述了我们社会生活中的各类经济学热门话题，可以说是一部经济学知识的百科全书。

编 著 者

2013 年 2 月

目 录

第 1 章 经济入门篇——了解经济学家的语言	1
1.1 理性经济人：人都是利己且有理性的动物吗	1
1.2 稀缺性：两个桃子也可以杀人	4
1.3 商品：还有什么我们用钱不可以买	7
1.4 价值与价格：天价理发店的背后	10
1.5 货币：狗牙也可以当钱用	13
1.6 需求和供给：只因为多收了三五斗	16
1.7 边际效用：从第一到第七有何不同	19
1.8 公共物品：天底下总有免费的午餐	21
1.9 搭便车：人人都想搭趟顺风车	24
1.10 效率与公平：一对与生俱来的冤家	27
第 2 章 经济理论篇——了解经济现象的本质	31
2.1 马太效应：为何富人越来越富穷人越来越穷	31
2.2 蝴蝶效应：蝴蝶的翅膀为何具有如此大的威力	34
2.3 外部效应：为何三个和尚就会没水喝	37
2.4 羊群效应：随波逐流是明智还是愚蠢	39
2.5 鲶鱼效应：是什么让市场如此高效	42
2.6 木桶效应：盛水多少往往取决于那块“短板”	44
2.7 替代效应：皇帝为何对补鞋匠法外施恩	46
2.8 棘轮效应：倔强的消费习惯	49
2.9 挤出效应：狼多肉少的经济学原理	51
2.10 晕轮效应：人们为何总会爱屋及乌	53
2.11 骨牌效应：经济领域也会出现雪崩	55
第 3 章 博弈知识篇——创造一个多赢的结局	58
3.1 不完全信息博弈：黔驴技穷的博弈现象	58
3.2 逆向选择：鲜花为何插到牛粪上	60

3.3	斗鸡博弈：以退为进是上策	63
3.4	正和博弈：三个臭皮匠顶个诸葛亮	66
3.5	负和博弈：没有赢家的较量	69
3.6	囚徒困境：保持沉默还是选择背叛	71
3.7	重复博弈：囚徒困境的另一种表现	74
3.8	智猪博弈：学做一只聪明的小猪	76
3.9	枪手博弈：谁会最后一个倒下	79
3.10	猎鹿博弈：你不是一个人在战斗	82
第 4 章	消费行为篇——做一个懂消费的消费者	86
4.1	交易费用：人们为何选择就近购物	86
4.2	消费效用：没有最好只有更好	89
4.3	价格歧视：店大欺客的背后	91
4.4	价值悖论：为何钻石比水更珍贵	94
4.5	消费偏好：萝卜白菜各有所爱	96
4.6	消费者剩余：讨价还价的大道理	98
4.7	吉芬商品：人们为何越贵越买	101
4.8	炫耀性消费：拿破仑为何喜欢用铝碗	103
第 5 章	市场经济篇——认识那双“看不见的手”	105
5.1	需求弹性：为何粮店不会打折促销	105
5.2	供需法则：为何出现“洛阳纸贵”	107
5.3	产权：国王为何不能拆磨坊	110
5.4	垄断：人为刀俎我为鱼肉	113
5.5	寡头：买卖都得听我的	115
5.6	均衡价格：砍价背后的大道理	117
5.7	市场失灵：“看不见的手”也会栓塞	119
5.8	路径依赖：从马屁股到铁路	122
第 6 章	企业经营篇——做个会卖瓜的“王婆”	125
6.1	机会成本：算算机不可失的经济账	125
6.2	沉没成本：覆水难收就不必收	127
6.3	规模经济：规模大小决定企业盈亏	130
6.4	比较优势：你如何能够胜出	132
6.5	捆绑销售：销售中学会拉郎配	136

6.6	蓝海战略：为企业找到新出路	139
6.7	长尾理论：小需求也能催生大产业	142
6.8	帕累托最优：总会找到一个最佳的点	144
第 7 章	职场经济篇——杜拉拉为什么能升职	147
7.1	人才经济学：萧何为何月下追韩信	147
7.2	择业经济学：“热门”不热的冷思考	150
7.3	有效需求：用工荒的背后	152
7.4	人口红利：为何人多力量大	155
7.5	菲利普斯曲线：物价上涨与失业的关系	157
7.6	内卷化效应：为何你总是原地踏步	159
7.7	首因效应：第一感觉的重要性	160
7.8	跳蚤效应：或许你可以做得更好	163
7.9	刺猬效应：距离可以产生美	164
7.10	蘑菇定律：为何新人总是受冷落	166
7.11	破窗理论：第一次不可以原谅	169
第 8 章	金融投资篇——学会让钱为你生钱	172
8.1	投资：牺牲当前消费来增加未来消费	172
8.2	储蓄：你真的会存钱吗	176
8.3	股票：今天的大盘是多少	178
8.4	基金：让专家帮你理财	181
8.5	债券：看好把钱借给谁	185
8.6	期货：需要胆量的投资	187
8.7	保险：给未来系上安全带	190
8.8	黄金：财富的避风港	193
8.9	国债：把钱借给国家最保险	195
8.10	房地产：温州炒房团的疯狂	197
8.11	流动性过剩：泡沫经济的幕后推手	200
8.12	复利：创造财富增值的奇迹	202
8.13	组合投资：别把鸡蛋放在一个篮子里	204
第 9 章	宏观经济篇——从“守夜人”到干预者	207
9.1	宏观调控：政府“有形的手”	207
9.2	通货膨胀：装钱的筐比钱更有价值	210

9.3	通货紧缩：钱更值钱不一定是好事	212
9.4	经济周期：繁荣背后不要忘记隐忧	215
9.5	中央银行：最后的放贷者	217
9.6	货币政策：调控经济的“大手”	220
9.7	财政政策：一只看得见的手	223
9.8	乘数效应：1 加 1 何时大于 2	226
9.9	购买力平价：哪个国家的居民更富有	228
9.10	节俭悖论：为何越节俭反而越萧条	230
9.11	税率：取之于民用之于民	232
9.12	增值税：我国第一大税	234
9.13	所得税：今天你纳税了吗	236
9.14	关税：国家限制的门槛	239
9.15	税负转嫁：其实我们都是纳税人	242
9.16	拉弗曲线：小小餐巾纸解决税收大问题	244
9.17	社会保障：让我们生活得更好	246
第 10 章	经济指标篇——学会看懂经济的晴雨表	249
10.1	GDP：衡量一国经济的尺子	249
10.2	CPI：我们的物价究竟涨了多少	251
10.3	PPI：国家经济的“体温计”	253
10.4	恩格尔系数：从“你吃了吗”到“你好吗”	255
10.5	基尼系数：穷人与富人的差距有多大	257
10.6	幸福指数：其实幸福也可以量化	260
10.7	负担系数：80 后的负担之重	263
第 11 章	国际贸易篇——国际分工让地球越来越小	265
11.1	国际分工：全球一体化的必然	265
11.2	汇率：人民币为何“破 7”	268
11.3	热钱：金融领域的食人鲨	271
11.4	国际收支：国家也要过日子	274
11.5	顺差与逆差：出口与进口的关系	277
11.6	WTO：各国贸易关系的协调人	279
11.7	倾销：西班牙火烧温州鞋的背后	281
11.8	贸易补贴：美国农民为何那么幸福	283
11.9	中国制造：世界离不开中国	286

第 12 章 经济热点篇——认识我们身边的经济学现象.....	289
12.1 人民币升值：人民币真的越来越值钱	289
12.2 低碳经济：低碳是一种生活方式.....	292
12.3 泡沫经济：看上去很美.....	294
12.4 虚拟市场：摸不着但看得见	297
12.5 二八法则：为何财富越来越集中.....	300
12.6 次贷危机：愈演愈烈的金融风暴.....	302
12.7 房奴：唐骏 10 亿身价为何不买房.....	304

第 1 章 经济入门篇

——了解经济学家的语言

19 世纪著名经济学家马歇尔在他的《经济学原理》中给经济学下过这样的定义：“经济学其实就是一门研究人类一般事务的学问。”后来也有人把学习经济学看做是：“学经济的人，就是学挣钱。”的确，经济学是要培养我们挣钱意识，但经济学的精髓并非“挣钱”二字能够完全涵盖的。当今社会，经济与我们每天的生活密切相关，大量的经济学术语和概念扑面而来，使得我们不得不关心每天都要接触到的经济问题。要深入了解经济学，走进经济学的神奇世界，首先要掌握经济学的语言。

1.1 理性经济人：人都是利己且有理性的动物吗

【博古论今】

我国清代有一部著名的寓言小说集，叫《镜花缘》。书中有一个关于君子国的故事。传说，在君子国里，每个人都是大公无私的，人们路不拾遗，夜不闭户，没有半点私心杂念。君子国里也有市场，有各自的买卖行为，但卖东西的商家总是尽量少要钱，而买东西的人却总要多给一些钱。书中就描绘了这样一幕现在看来匪夷所思的情景。

卖东西的人说：“我卖的东西质量不好，不值钱，我只能收你一半的钱。”买东西的人说：“你卖的东西是我在这个市场上见到质量最好的了，本来价钱



就喊的低，我怎么能让你亏本呢？我必须多付一点，这样才算公平。”卖东西的人此时又说：“如果你真想买，只能按半价买，这样才算公平。要不然，你到别家去买吧。”

就这样他们争执不下，买东西的人付了全款，却只拿走了一半的货物。而卖东西的人坚决不让他走，很多路人驻足围观，纷纷指责买东西的人“欺人太甚”。最后，买卖也没有达成，买东西的人悻悻而去。

【点睛释义】

何为“理性经济人”

读过这则君子国的故事，我们都会忍俊不禁。如果每一位国民的人性皆如此“君子”，相信这个君子国也该将不国了。说到人性，我国古代就有“人之初，性本善”的说法，特别是儒家一贯主张人性是善良的。但也有人主张“人性本恶”，比如荀子就认为人生来是邪恶的。几千年来，对于人性到底是善还是恶的争论一直没有平息过。西方也是一样，在人性是自私的基础上，西方经济学领域提出了“理性经济人”理论，它奠定了西方经济学研究的基础。

理性经济人，通常又被称为“经济人假设”，它是西方经济学家在进行经济分析时对人类经济行为的一个基本假定，意思就是人作为经济决策的主体总是充满理性的，即所追求的目标都是实现自己的利益最大化。也就是说，消费者总是追求效用最大化，厂商总是追求利润最大化，要素所有者总是追求收入最大化，政府总是追求目标决策最优化。

“经济人”假设的核心就是把人看成是凭直观感性行动的、以追求物质需要为最大满足的这样一种人。也就是承认人的本质是自私的。当然，在理论表述上刻意回避“自私”，而用“自利”来描述。“自私”表现为损人而利己，而“自利”则表现为利己但不损人，遵循一个“不损人”的前提。不管怎么说，总的意思就是人的本性是自私自利的。张五常提出的“理性经济人”就是“任何人在任何情况下都追求利益最大化”。因此，在这种假设下采取的激励策略主要是加强管制，严格工作规范，用金钱提高士气，用严惩对待消极怠工者。这种激励方式，即“胡萝卜加大棒”的策略。



“理性经济人”理论的提出

“理性经济人”最早是由经济学鼻祖亚当·斯密在他的代表作《国富论》中提出来的，之后经济学不断完善和充实，并逐渐将“理性经济人”作为西方经济学的的一个基本假设，即假定人都是利己的，而且在面临两种以上选择时，总会选择对自己更有利的方案。亚当·斯密认为：人只要做“理性经济人”就可以了，“如此一来，他就好像被一只无形之手引领，在不自觉中对社会的改进尽力而为。在一般的情形下，一个人为求私利而无心对社会做出贡献，其对社会的贡献远比有意图做出的大。”因此，“君子国”中的种种匪夷所思的行为是不会在现实经济生活中出现的。

之后，马克思也提出了有关“理性经济人”的论述。他认为，“所谓理性经济人，是指个人在一定约束条件下实现自己的效用最大化。”马克思研究资本主义经济的发生和发展过程，揭示的是资本对剩余价值的剥削过程，从而揭示了资本运动的本质。庸俗经济学研究资本家如何赚钱，资本的目的就是实现利润的最大化，理性经济人就是资本的人格化：实现自己的效用最大化。资本神秘的自行增殖能力和抽象的理性经济人概念都是为了掩盖资本家对剩余价值的剥削。

“经济人假设”与“看不见的手”

“经济人假设”的思维模式就是每个人都知道自己的利益所在，都会用最好的办法去实现自己的利益。在市场经济日益发达的今天，我们在惊叹商家为赚取最大利润使出层出不穷的花招之余，请一定要牢记“天下没有免费的午餐”。做一个理性的经济人，因为在经济学家看来，人首先是一个经济人，追求利益乃人之本性。对于这一点，《史记》的作者司马迁看得最为透彻——“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”人们在从事经济活动中都以追求自己最大的经济利益为动机和目的。尽管每个人着眼的只是自己的利益，但他受到“一只看不见的手”的引导，尽力达到了一个并非他本意要达到的目标。由于追逐自己的利益，他经常促进了社会利益，其效果要比他真正想促进社会利益时所获得的效果还大。只要充分发挥市场机制的作用，建立起合乎规律的秩序，就能使经济人所追求的个人利益与社会利益协调起来。



沃尔玛超市之所以能做到全球零售商第一，并长盛不衰，其秘诀之一就是因为它卖的东西比别的超市更便宜，在同样品质的前提下，便宜的东西自然会对消费者产生更大的吸引力。买沃尔玛的东西省钱，省下的钱，可以买别的东西，消费者的利益就提高了，这是消费者追求自己利益最大化的具体表现。沃尔玛开公司并不是想给消费者省钱，它只是想给自己、给自己的股东挣钱罢了，它是为了自己好，为了自己利益的最大化。但是，如果它想自己好，就得和其他同类的公司竞争，这样，它就不期然地促进了本来并未打算促进的消费者利益。这就是亚当·斯密所说的“看不见的手”的力量。

凯恩斯在著名的《通论》中有这样一则寓言：一头布里丹的驴子，在两捆干草间竟然饿死了，其原因就是，这头驴始终无法选择吃哪一捆草更好。凯恩斯由此感叹道：“一般而言，在一大堆选择中做出决策时，没有一种选择会比其他选择明显显得更加合理。为避免陷入布里丹之驴那样的困境，我们不得不向习性、本能、偏好、欲望和意志等退却。”作为一个消费者，一个经济人，不能只片面地追求利益的最大化，在追求利益最大化的时候，还要动动你的大脑，多一点理性。

1.2 稀缺性：两个桃子也可以杀人

【博古论今】

《晏子春秋》里的记载，在春秋时期，齐景公有三员猛将：古冶子、公孙接和田开疆，这三人都为齐景公立下过汗马功劳，但是他们不将齐景公放在眼里。齐景公的卿相晏子建议应该铲除这三个人，以免留下祸患。但是齐景公觉得三人战功赫赫，又勇猛无比，铲除他们觉得不忍。于是，晏子向景公建议，赐给他们三人两个桃子，赏赐给最有功劳的人。三个大臣开始争夺，竞相陈述自己对国家的功劳。最后是两个人得到桃子，而另外一个羞愧地自杀了。得到桃子的两个人见同伴因自己而死，也羞愧地自杀了。这就是历史上有名的二桃杀三士的故事。



讲完这个故事，可能有的人觉得，同伴自杀，为什么自己也要自杀呢？太不合情理了，但是，别忘了春秋时代的人具有非常讲义气的特点，所以见到同伴自杀，自己也自杀是理所当然的。晏子利用的就是经济学上的稀缺性理论，当给三个人两个桃子的时候，无论如何也分不好，所以真正杀死三个勇士的元凶并不是两个桃子，而是稀缺性，因为稀缺才产生互相之间的竞争和争夺，最后必定在争夺中死亡。

鲁迅先生曾经说过，北京的白菜太多就不值钱了，但是当南方的白菜拉到北京，就不叫白菜了，叫胶菜，而且价格要高很多，这便是物以稀为贵。在现实生活中，有许多这样的例子，比如说某某手机号或汽车牌照卖出了天价，这是因为手机号或汽车牌照的数字非常独特，而且是唯一的，物以稀为贵，这样的商品人人都想购买，就会卖出很高的价格。这就是资源稀缺性的体现。

【点睛释义】

何为“稀缺”

稀缺有两种不同的含义：稀有的和紧缺的。在西方经济学中，稀缺相对于人们无穷欲望而言，资源是稀少短缺的，相对于无限的欲望，有限的资源就是稀缺的。

经济物品的显著特征之一就是稀缺性。经济物品的稀缺并不意味着它是稀少的，而是指它不可以免费得到，要得到这样一种物品，必须自己生产或用其他经济品来交换。

稀缺与战争

资源的稀缺性可谓是人类社会的一个永恒话题，经济学之所以出现，就是因为资源稀缺性的存在。因为资源的稀缺，才需要一代又一代的经济学家研究如何实现资源配置的最优化，使人类的福利实现最大化。我们都知道伊拉克石油资源非常丰富，1993年已经探明了的石油储量达1120亿桶，仅次于沙特阿拉伯，位居世界第二位，约占世界已探明总储量的10%。

2003年3月20日，以美国和英国为主的联合部队宣布对伊拉克开战。澳大利亚和波兰军队也参与了此次联合军事行动。战争爆发大约三个星期之后，



美军顺利进入巴格达市区，途中并没有遇到任何顽强抵抗。在这场战争中，伊拉克官员突然消失，去向不明，大批伊拉克军队向美军投降，战争迅速结束，美国伤亡极少。

这场伊拉克战争，美国开战的决议始终未被联合国通过，然而美国却绕开了联合国，直接发动了战争，这场战争是不合法的。但美国为什么敢于不遵循联合国宪章，逆国际民意而坚持打击伊拉克呢？真正的原因就是为了伊拉克丰富的石油资源。“石油战争”才是最根本的目的。

据《世界日报》报道，时任美国国防部副部长的沃尔夫维茨在新加坡参加亚洲安全会议期间，回答记者提问时表示：“伊拉克与朝鲜之间最大的区别在于经济资源，伊拉克这个国家到处都是石油，在这个问题上我们别无选择。”

稀缺与时间

如果有人问你，这个世界上有什么不能用金钱买到？你一定会脱口而出，时间。正如古人所说，寸金难买寸光阴。在古希腊，有这样一个关于时间的故事。传说，当时有一个多情的神祇，他就是太阳神阿波罗，他与一个凡人伊达斯争夺少女玛尔珀萨。双方一时间争执不下，不得不找众神之王宙斯来裁决。宙斯说：“你们二人就让玛尔珀萨自己进行抉择吧。”结果这位少女最终还是选择了凡人伊达斯。为什么会这样呢？因为这位少女很清楚，尽管仙界乐趣无穷，神仙长生不老，但作为凡人的自己总会有一天人老珠黄。与其那样，还不如与凡人一起白头到老。时间对于神仙来说是无限的，但对于一个凡人却是短暂的。因此，在经济学中，时间作为资源是稀缺的。时间的稀缺性也就是“价值”存在的根本原因。而当时间是无限的，甚至是唾手可得时，那么价值也就不复存在了。

这个世界上什么最公平？答案也是时间。时间对于我们每个人来说都是一样的，都是每天 24 小时。在这个 24 小时里，你可以随意支配它。如果你非常富有，但每周你只有几小时的空闲时间，你打算如何支配它呢，如何实现自己时间价值的最大化呢？同时，富人与穷人在利用时间上有何不同呢？在经济学家眼中，随着人们生活越来越富有，可支配的资源越来越多，时间也就变成了他们主要的稀缺资源。在现实生活中，我们每个人的时间的市场价值是不一



样的，那些名人、官员的时间就显得特别宝贵，而我们这些普通百姓时间的市场价值就会相对较低。一个身家上亿的富翁可以轻松得到他想要的许多东西，或许在他的词典里根本没有“稀缺”这个词，但是他必须决定如何分配每天有限的时间，拿出多长时间工作，多长时间见客户，多长时间陪家人，多长时间打高尔夫球。稀缺确实是每一个人的生活现实，我们每天都在面临着各种选择。

面对时间的稀缺性，经济学研究的就是：在这有限的时间内，我们社会中的每一名个人、厂商、政府和其他组织如何进行最优选择？这些选择又如何进一步决定社会的资源被有效利用？因此，这种社会资源的优化组合，根源在于时间的稀缺。在我们这个星球，阳光、空气、水，通常情况下都不是稀缺的，可是如果你生活在背阴的居室里，就享受不到阳光的温暖。最终的结果，朝阳的房子价格就会相对高很多，背阴的房子价格就会被定低，这就是我们对阳光选择的结果。而淡水资源的稀缺，也使水的价值不断飙升。人们要把最稀缺的资源用在最有价值的地方，由于稀缺，所以选择才是必要的。

1.3 商品：还有什么我们用钱不可以买

【博古论今】

《厦门科普》杂志中有一篇文章是关于各地特色商品的介绍的。

瑙鲁的泥土：瑙鲁是太平洋上的岛国，矿产非常丰富，但岛上几乎没有能够供农作物生长的土地。为了生计，瑙鲁不得不大量出口矿产，以便从国外进口泥土，种植农作物。

格陵兰岛上的冰山：这可谓是世界上最为奇特的商品了，这里的冰据说是10万年前结成的，被认为是世界上最为纯净的冰，没有一点污染。因此，它的对外售价也不菲，据说一美元仅能买到一千克。

费涅克的水声：费涅克是美国一个非常著名的商人。他在周游世界时，用录音机录下了他所经过的河流、溪谷的“潺潺水声”，然后高价出售。让人意想不到的，这一生意竟然红红火火，购买水声的人络绎不绝。