

EASY LEARNING

张彩彩 于富荣 编著

# 一学就会的 经济学

机会成本  
注意力经济学  
择业经济学  
零和、正和与负和博弈  
注意力经济学  
竞争策略  
博傻理论  
消费者剩余  
.....

用经济学思维  
走向财务自由

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



一学就会的  
**经济学**

张彩彩 于富荣 编著

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

## 图书在版编目(CIP)数据

一学就会的经济学 / 张彩彩, 于富荣编著. —北京: 中国法制出版社, 2019.3

ISBN 978-7-5216-0068-1

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第041493号

策划编辑: 李 佳 (amberlee2014@126.com)

责任编辑: 李 佳 周熔希

封面设计: 汪要军

---

## 一学就会的经济学

YI XUE JIU HUI DE JINGJIXUE

编著 / 张彩彩 于富荣

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市国英印务有限公司

开本 / 880毫米 × 1230毫米 32开

印张 / 8.5 字数 / 226千

版次 / 2019年3月第1版

2019年3月第1次印刷

---

中国法制出版社出版

书号ISBN 978-7-5216-0068-1

定价: 39.80元

北京西单横二条2号 邮政编码100031

传真: 010-66031119

网址: <http://www.zgfzs.com>

编辑部电话: 010-66053217

市场营销部电话: 010-66033393

邮购部电话: 010-66033288

(如有印装质量问题, 请与本社印务部联系调换。电话: 010-66032926)

在当今社会，谁不学习经济学，谁就不懂得怎样生活。

——保罗·萨缪尔森（诺贝尔经济学奖得主）

尽管有些人认为自己能够不受知识分子的影响，但是他们却往往被某些经济学家的观点所左右。

——约翰·梅纳德·凯恩斯（宏观经济学奠基人）

不论你是否懂得经济学，你每天的工作、学习或者生活，都已经成为这个社会经济活动中的组成部分。你收到工资了，就会想着如何分配一个月的开支，能节余多少；你去超市购物，要考虑买什么食品，才能花钱少又营养丰富；你打算进修英语，在多家培训机构中比较衡量哪一家的性价比最高……其实，你每天都在不自觉地运用经济学管理你生活的方方面面，只是你更多的是凭借自己的经验，而不是从理论的高度来做决策。

作为一门科学，经济学有一套独立的理论和体系，它研究的是人类的经济行为，和财富、生产有关，又涉及复杂的数量关系，兼具某些社会科学和自然科学的特性，所以难免让普通人望而生畏。其实，经济学并不深奥，因为它本就时时出现在你身边。褪去复杂的数学外衣，你会

发现经济学是从生活中提炼出来的一种贴近生活的思维方式。

和其他学问一样，经济学也有深有浅，深邃的经济学是经济学家研究的，而日常生活中的经济学常识，是我们需要了解和掌握的。本书就是这样一本关于经济学常识的通俗读物，精选了普通人应该知道的几十个经济学常识，从经济学原理、宏观经济、日常生活、职场经济学、经营管理、投资理财、博弈经济学、国际贸易、金融经济学、家庭经济学等方面切入，用通俗的语言和生动的故事，解析经济学现象背后的原理，讲述日常生活中的经济学知识，将抽象、深奥的经济学理论转化为浅显易懂的道理。希望本书能够帮助你正确地运用经济学，让经济学更好地为你服务。

也许你现在正对情场或职场中的一些事感到迷茫，那么经济学可以为你提供一种新的思维方式，让你在面对困惑时茅塞顿开。你会在本书中找到下面这些问题的答案：

做事要考虑哪些成本？

我的教育、恋爱、婚姻、工作、交际和我的经济状况有怎样

的关联？

我该怎么利用信息指导经济行为？

价格大战背后隐藏着怎样的秘密？

怎样才能理性消费？

.....

可以说，经济学是生活中不可或缺的一部分。懂得经济学的人不仅能更加合理有效地支配个人收入，知道怎样花钱能获得最大的效益，还能看清社会发展的基本规律。小到家庭经济，大到国际经济，看清形势，才能知道如何行动。你也许不会因为阅读本书成为经济学家，但作者和编者相信这本书一定能帮助你在生活中发现经济学的奥妙，帮助你更好地规划人生，在工作中获得成就，让生活变得更充实、更有意义。

## 第一章 | 揭开经济学的神秘面纱：不可不知的经济学原理

机会成本：学会选择，懂得放弃 / 002

激励：影响你的决定 / 005

比较优势：发挥优势使状况更好 / 009

理性人：经济学家眼中的理想国民 / 012

信用：商业活动中的传世经典 / 015

通货膨胀：整体物价水平持续性上升 / 018

通货紧缩：是什么在阻碍经济的复兴 / 023

“看不见的手”：它在默默调控市场经济活动 / 026

商品：还有什么物品不能用于买卖 / 029

## 第二章 | 推开宏观之窗：不可不知的宏观经济学常识

货币：国家经济的主框架 / 032

宏观调控：“看得见的手” / 035

失业率：有多少人没有工作 / 039

经济周期：为什么经济会波动 / 043

财政政策和货币政策：国家调控宏观经济的左右手 / 046

利率：政府干预经济的杠杆 / 050

菲利普斯曲线：失业与通货膨胀的关系 / 054

### 第三章 | 重新审视自己的生活：不可不知的日常生活经济学常识

恩格尔系数：衡量民众生活水平的通用指标 / 060

棘轮效应：由俭入奢易，由奢入俭难 / 064

购买力平价：你的钱在其他国家能买到什么 / 067

税务统筹：合理合法地节税 / 070

保障性住房：低收入家庭的“家之梦” / 075

垄断：钻戒怎么就那么贵 / 079

### 第四章 | 让自己变得不可替代：不可不知的成功职场经济学常识

人才经济学：萧何为何月下追韩信 / 086

择业经济学：何谓热门与冷门 / 090

注意力经济学：学会毛遂自荐 / 096

替代效应：怎样拥有“金饭碗” / 102

智猪博弈论：你是“大猪”，还是“小猪” / 105

木桶定律：补齐自己的短板 / 109

软裁员：当企业想让你自动离职 / 112

### 第五章 | 做大企业，带好团队：不可不知的经营管理经济学常识

完全竞争市场：经济学的理想假设 / 116

产品生命周期：产品的“生老病死”与营销 / 119

奥格尔维法则：借力使力的艺术 / 125

竞争策略：伟大的成功，需要对手的存在 / 130

成本最小化：节约的都是利润 / 134



激励机制：理解员工的偏好，完善现代企业制度 / 140

扁平化管理：提升管理效率 / 144

华盛顿合作规律：避免团队内耗 / 148

蓝海战略：如何让企业杀出重围 / 152

## 第六章 | 你不理财，财不理你：不可不知的投资理财经济学常识

复利：威力堪比核裂变的财富增值工具 / 156

马太效应：让钱去赚钱 / 161

储蓄：个人理财的第一步 / 164

股票：高风险高收益的理财方式 / 169

基金：风险回报皆适中 / 175

期货：四两拨千斤的杠杆理财 / 180

投资组合：不要把鸡蛋放在一个篮子里 / 185

## 第七章 | 多一些理性，少一些冲动：不可不知的博弈经济学常识

零和、正和与负和博弈：怎样才算真的赢 / 190

纳什均衡：己所不欲，勿施于人 / 195

囚徒困境：让利益最大化的理性选择 / 198

博弈中的信息论：信息等同于财富 / 203

博傻理论：是什么在驱使投机行为 / 208

概率事件：信息不对称情况下的博弈对策 / 212

## 第八章 | 谁在掌控话语权：不可不知的国际贸易、金融经济学常识

国际贸易：分工合作，优势互补 / 218

顺差与逆差：出口与进口的关系 / 222

贸易保护和贸易壁垒：调整国际贸易的措施 / 224

知识产权：无形的垄断 / 227

商品倾销：低价出售也是罪 / 231

汇率：各种货币之间的关系 / 236

## 第九章 | 幸福是一种稀缺资源：不可不知的家庭经济学常识

恋爱成本：谈钱伤感情，谈感情“伤钱” / 240

消费者剩余：找一个你爱的人，还是爱你的人 / 244

帕累托最优：门当户对的观念并不过时 / 247

沉没成本：当爱已不在，如何潇洒转身 / 250

边际效用递减：女博士如何成了“灭绝师太” / 253

离婚决策值：你要做好付出相应成本的准备 / 256

## 第一章

# 揭开经济学的神秘面纱： 不可不知的经济学原理

## 机会成本：学会选择，懂得放弃

《艺文类聚》中描述了这样一个故事：

齐国有个女儿，有两家男子同时来求婚。东家的男子长得丑但是很有钱，西家的男子长得俊美但是很穷。

父母犹豫不决，便征询女儿的意见，问她愿意嫁给谁：“要是难以启齿，不便明说，就露出一只胳膊，让我们知道你的意思。”

女儿便露出了两只胳膊。

父母感到奇怪，问其原因。女儿说：“我想在东家吃饭，在西家住宿。”

故事中齐女的想法在现实中是不可能实现的。当鱼和熊掌不可兼得时，选择吃鱼，就不能吃熊掌，这就是选择的机会成本。所谓机会成本，又称选择成本，是指不做该选择而可能获得的最大利益。

美国诺贝尔经济学奖第一人萨缪尔森在其著作《经济学》中曾以热狗公司为例来说明机会成本的概念。热狗公司所有者每周投入60个小时来经营自己的公司，但不领取工资。到年末结算时公司获得了22 000美元的可观利润。但是如果这些人能够找到其他收入更高的工作，使他们的年收益达到45 000美元，那么他们从事的热狗工作就会产生一种机会成本，即他们从事了热狗工作而不得不失去其他获利更多的机会。对

于此事，经济学家这样理解：如果用他们实际赢利的 22 000 美元减去他们失去的 45 000 美元的机会收益，那他们实际上是亏损的，亏损额是 23 000 美元。

其实，机会成本存在于我们生活的方方面面，因为我们的时间、精力、财力都是有限的。甚至可以说，我们的每一个行为都是选择的结果：也许你有买一套服装的预算，但同时看中了两套各具特色的衣服；也许你攒了一笔钱，准备添置新的家具，却不知道是买一套组合柜，还是换一套新的餐桌椅；也许你快大学毕业了，犹豫着是继续攻读研究生，还是去工作；也许你有一笔可以投资的资金，不知道是投向计算机软件业，还是投向音像出版业；等等。这些问题都等着我们去做决策，只不过决策的内容有大有小。

如果几种选择优劣分明，做决策就是一件容易的事情。比如，有两家公司，其他情况都相似，一家公司答应每月付给你 8 000 元，另一家答应付你 5 000 元，应该去哪家公司就不必反复斟酌。但如果两家公司都愿意付给你 8 000 元工资，你就很难判断去哪一家更好。当然，这是一个很极端的例子。两种方案的成本收益完全一样的情况是非常少见的，常见的是几种选择优劣相近，难分伯仲。这时我们就要费心权衡。在甲、乙两公司都愿意每月付给你 8 000 元工资的例子中，如果你接受了甲公司的工作，在得到每月 8 000 元工资的同时，你就会失去乙公司每月付给你 8 000 元的机会，因此你获得 8 000 元收益的机会成本也是 8 000 元。

如果去歌厅和去电影院对你有同样的吸引力，不妨掷硬币决定去哪儿。当然，如果是重大决策，还是多考虑为好。如选择爱人，可就不能用掷硬币的方法了。

总之，选择最高价值的选项是明智的决策，它可以将机会成本尽可能地降低。当然，有时候，我们也会遇到不得不放弃最高价值选项的情况，这时候，与其相对应的“机会成本”——在理论上处于第二高的价

值——就成了我们最好的选择。



## 小贴士

### 面对机会成本时的明智选择：

#### 1. 学会权衡利弊

人们对机会成本的感觉大多有偏差，要善待自己，也要善待他人。既要尊重自己的感觉和选择，也要尊重他人的感觉和选择。在做个人的选择时，决策尽可能由自己做出，因为只有自己了解真实的情况，而别人对你的决策总归缺少充分的信息。

#### 2. 敢于放弃

获取与放弃是相互伴随的，有获取就会有放弃，有放弃才会有获取。什么都想抓住，什么都想得到，最终会什么也抓不住，什么也得不到。为了降低选择的机会成本，我们需要从客观情况出发，对被放弃的机会做出正确的评价，敢于放弃，选择对自己最有利的。

## 激励：影响你的决定

每个人的生活都是由其自身的行为构成的，表面上看，是我们自己决定做出哪些行为，但本质上，这个做决定的过程其实和外界有着千丝万缕的联系。假设做一件事情的成本增加了，我们会减少这种行为。反过来，如果做一件事情的利益增加了，我们就更愿意去做这件事。对于那些能够调动人们积极性的要素，经济学家们都十分重视，并由此产生了著名的激励理论。

人们会对“激励”做出反应，做或不做某个行为。例如，2011年3月，受日本大地震的影响，日本东京电力公司下属的福岛核电站严重损毁，大量放射性物质泄漏。此时，受谣言“碘盐可以防辐射”的误导，浙江、安徽、北京、江苏、海南、广东、吉林、山西等地都出现了碘盐抢购潮。这就是人们对外部因素“激励”的反应行为。谣言既“激励”消费者对碘盐的需求量上升，又“激励”碘盐销售者抬高碘盐价格并囤积碘盐。在谣言的“激励”下，很多人展开了“服碘盐防辐射”这个行为。尽管这个“激励”是不正确的，但这个现象确实能说明市场信息对消费者和销售者行为的巨大影响。

在汉语中，激励有正面的“激发、鼓励”之意，是个褒义词，但有时候人们会根据激励的方向及其产生的后果，而将激励分为正面的激励和负面的激励。在经济学中，激励被广义地定义为一切足以影响人们自觉行动的刺激因素，它与人们的利益有直接或间接的关系，既可以得到

预期的良好表现，也可能带来不利的后果。因此，利用激励理论来促使人们做或不做某种行为时，可以采取“奖赏”或“惩罚”的方法。

商场里“打折”“返券”“赠送”等种种促销活动，就是商家为了刺激顾客购买欲的“奖赏性激励”方法。在这些方法面前，即使有人去逛商场之前已经列好购物清单、做好预算，他们中的许多人还是会因为便宜划算，花钱超过预算。这就是我们对商家“奖赏性激励”做出的反应。至于“惩罚性激励”也很常见，上班迟到扣工资、司机违章被罚款等，都是为了规范人们的行为而实施的“激励”措施。

能够激励人们的因素有很多，比如职位和薪水的提升、社会地位和名誉、富有魅力的异性或者家人的幸福等，都能够调动人们奋发拼搏的积极性。作为经济学中的重要原理之一，激励现象存在于人们的许多决策和行为之中。在我们做决策时，要用尽可能低的成本来提高自己或别人的满意度。

一种制度把个人利益与组织整体利益统一起来，让个人在实现自身利益的同时也实现了组织的整体利益，这样的制度就是激励机制。激励机制一旦形成，就会作用于组织系统本身，使组织机能处于一定的状态，并进一步影响组织的生存和发展。有一个典型的例子，就是商场和商户的关系。

有这样一位老板，他在开会时告诉下属：“下一家店要开在房租随营业额增减的地方。”下属们都糊涂了，如果按老板说的找店面，那么大家越努力提高店铺的业绩，房租越会上升，那岂不是给房东打工了？面对员工的疑惑，老板笑而不语，只是要求大家尽量去找。



几经比较之后，终于找到一家老板满意的店面。开业一年后盘点，大家发现新店的投入产出比居然好于以前那些固定租金的店面，于是公司里到处都是对老板的赞美。

这位老板到底是如何考虑的呢？

其实，“浮动租金”对商场和商户都是一种激励。商场会为了获得更多的租金而努力宣传商场、提高客流量，而商户也会在商场客流量增加的情况下实现更高的销售额。毕竟如果没有大量顾客光临购物中心，商户就无法提高自己的营业额。而在固定式房租的条件下，对于商场的管理者来说，无论有多少客流量，都对他们的收入没有影响（除非商户由于客流量小而搬走）。上面例子中的老板看中的正是“为了提高房租收入，房东一定会努力为我们招揽客人”这一点，才特意选择“房租随营业额增减的地方”。这不仅不奇怪，而且是一种十分合理的选择。

在我们身边，激励无处不在，理解了这一点，我们就能更好地洞察社会中的种种信息和行为，做出有利于自己的决策。社会是一个整体，人们会在被激励的同时激励别人，这种激励关系能成就多样的良性互动。

## 小贴士

**辨明正负激励，使行动变得更加积极：**

### 1. 正面激励的力量

激励他人是触动对方心灵并激发其行动的最有效措施，人们不停地用激励的方法影响他人做各种事情，公司中的领导管理下属、下属影响领导，家庭中的夫妻相处、孩子教育，谈判桌上的斗智斗勇……

艾森豪威尔曾说：“激励是使别人积极主动地做你希望他们做的艺术。”