

有故事 / 有知识 / 有趣味

你的经济学
入门书

写给 年轻人的 经济学故事书

符永蔚◎著



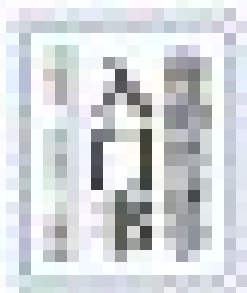
用经济学思维洞察生活

用经济学家的智慧改变看世界的角度

The story book of
Economics

如何做好职业规划 | 如何让自己更上一层楼 | 如何果断地权衡利益得失
如何解读经济数据 | 如何创造和积累财富 | 如何保护自己的财产

中国商业出版社



2016

年轻人

经济学故事书

第1卷



THE STORY BOOK OF ECONOMICS

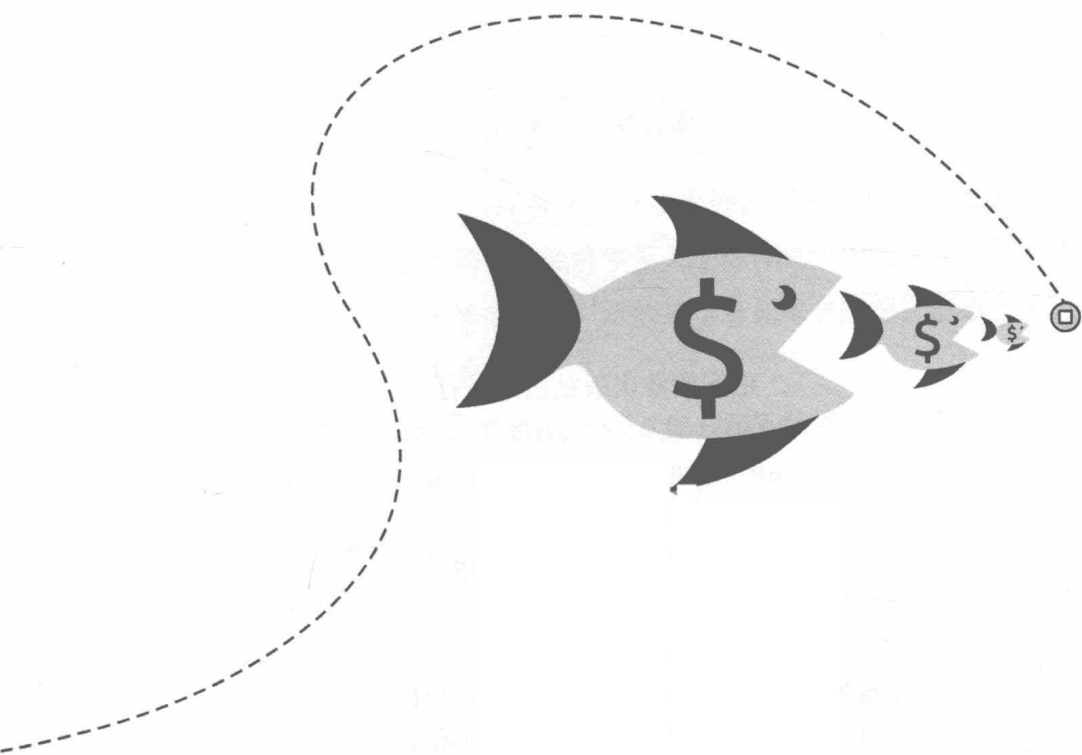
The story book of
ECONOMICS

Introduction | Microeconomics | Macroeconomics
International | Development | Environmental

中国图书网

写给 年轻人的 经济学故事书

符永蔚◎著



中国商业出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

写给年轻人的经济学故事书 / 符永蔚著. --北京:
中国商业出版社, 2018.2

ISBN 978-7-5208-0197-3

I. ①写… II. ①符… III. ①经济学-通俗读物
IV. ①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 015855 号

责任编辑: 朱丽丽

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)

010-63180647 www.c-cbook.com

新华书店经销

固安县京平诚乾印刷有限公司

*

720 毫米×1000 毫米 1/16 开 13.5 印张 165 千字

2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷

定价: 39.80 元

(如有印装质量问题可更换)

前言

PREFACE

经济学与人们的生活息息相关，但它高深的样子却让人敬而远之。单是看到经济学家严肃认真地讲着晦涩的经济学术语，就会让很多人望而却步。但事实上，经济学并不是一门不能读懂的学问，诺贝尔经济学奖得主萨缪尔森甚至开玩笑说，如果能教会鹦鹉说“需求”和“供给”两个词，这只鹦鹉就可以成为经济学家。当然，想要弄懂经济学并不是只会说“需求”与“供给”那么简单，但只要你用对方法，经济学完全可以变成一门令人着迷的学问。

自经济学诞生以来，人们对经济学就有着不同的见解，有人认为经济学就是研究如何生财致富的，有人则认为经济学是关乎国计民生的大学问，甚至还有人认为经济学就是经济学家的数字游戏。这些观点看似都有道理，但事实上，这些都只抓住了经济学这座冰山的一角。

经济学所研究的是选择问题或资源配置，但它并不是直接告诉你如何去做，而是为你提供一整套解决问题的方法，让你知道解决问题的思路何在。所以说，经济学就像一把万能的钥匙，只要你拥有它、掌握它，你就找到了成功的法门。

在移动互联网时代，比起经济学，年轻人似乎更关心网络、科技、智能，但其实经济学才是年轻人更应该好好掌握的学问。看看居高不下的房价，想想“月光族”的尴尬，这些困境和难题都与经济学密切相关。

事实上，每个年轻人都应该学点儿经济学，因为它不仅能让你了解金钱与财富，更能帮助你养成良好的思考习惯，让你做出更好的决定。萨缪尔森就坚定地认为，“学习经济学并非要让你变成一个天才，但是不学经济学，命运很可能会与你格格不入”。

只要你懂点儿经济学，你就不会为钱该放在银行还是拿来理财而发愁；
只要你懂点儿经济学，你就不会为久久不能升职而苦恼；
只要你懂点儿经济学，你就不会在购物时轻易步入商家的价格陷阱；
只要你懂点儿经济学，你就不会错失投资股票、房产、期货的机会；
只要你懂点儿经济学，你就将在多姿多彩的世界看得更清楚，更能从容
淡定地迈出每一步。

本书通过对经济学故事的解读，以生动形象的案例和通俗易懂的语言，
循序渐进地引领年轻人学习和掌握经济学知识。

你准备好了吗？下面就让我们翻开这本书，一起探索经济学的奥秘，打
开通向幸福生活的通道吧！

目 录

CONTENTS

理论篇

第一章 读懂经济学——做懂经济学的富人，不做不懂

经济学的穷人

1. 经济学究竟是什么 / 3
2. 经济学研究哪些事儿 / 4
3. 为什么要像经济学家一样思考 / 6
4. 你幸福吗？让经济学帮你找答案 / 8
5. 当心，经济学也有靠不住的时候 / 11
6. 理性经济人的选择 / 12
7. 为什么财富更偏爱有经济学头脑的人 / 14

第二章 你应当知道的经济学原理——深入浅出，其实

就那么简单

1. 装钱的筐子比钱更有价值——通货膨胀 / 19
2. 郁金香为何如此“疯狂”——泡沫经济 / 21
3. 钱多了是好事儿还是坏事儿——流动性过剩 / 24
4. 最后一碗汤最难喝——边际效用递减 / 26
5. 如何娶到洛克菲勒的女儿——信息不对称 / 27
6. 鱼与熊掌如何选——机会成本 / 30
7. 看人下菜碟的“艺术”——价格歧视 / 32
8. 买贵了也开心——消费者剩余 / 34
9. 无用的大瓢——使用价值 / 36
10. 一饭值千金——效用价值 / 38

理论篇

第三章 解读身边有趣的经济学现象——经济学就在你身边，

而且很有趣

1. 装在方盒子里的牛奶，装在圆瓶子里的可乐
——成本效益 / 43
2. 飞机起飞前的座位，只卖一块钱？
——边际成本 / 44
3. 为什么女装扣子在左，男装扣子在右
——习惯经济 / 46
4. 麦当劳旁边为何总有肯德基——纳什均衡 / 48
5. 为什么要“自相残杀”——价格战 / 50
6. 青菜涨价，腌菜热卖——替代效应 / 51
7. 为什么价格越贵，越要买——吉芬商品 / 53
8. 女大学生为什么都急着嫁人——失业 / 55
9. 买房的中国人和租房的美国人——差异 / 57
10. 美丽也是生产力——美女经济 / 59

第四章 透析经济学热点问题——改变正在发生，你需

要了解

1. “金融核弹”的破坏力——热钱 / 65
2. 如何借鸡生蛋——融资 / 67
3. 人口大国的“福利”——人口红利 / 69
4. “财大气粗”的中国人——人民币升值 / 71
5. “裸泳者”的噩梦——国家破产 / 73
6. 两度关门的美国政府——财政赤字 / 75
7. 越来越小的世界——经济一体化 / 78
8. 被烧掉的亚洲鞋子——商品倾销 / 80
9. 科技金融的未来“王者”——电子金融 / 82

理论篇

第五章 点击经济学关键指数——大数据时代，让数据说话

1. 国家经济活动的“晴雨表”——GDP / 87
2. 决定你幸福与否的关键数据——CPI / 89
3. 穷人与富人的分界线——基尼系数 / 92
4. 从问候语看生活水准的变迁——恩格尔系数 / 93
5. 穷人幸福？富人幸福？——幸福指数 / 95
6. 比黄金更重要的是信心——消费者信心指数 / 97
7. 高房价背后的真相——房价收入比 / 100

实战篇

第六章 职场经济学——你原本可以更出色

1. 别让惯性思维决定你的人生——路径依赖 / 105
2. “第一印象”的重要性——首因效应 / 107
3. 为何职场新人备受冷落——蘑菇定律 / 109
4. 做沙丁鱼还是做鲶鱼？——鲶鱼效应 / 111
5. 如何积累更多财富？——马太效应 / 113
6. 学会让短板变长——木桶理论 / 116
7. 为何你总在原地踏步——内卷化效应 / 117
8. 至关重要的小事儿——蝴蝶效应 / 120

第七章 投资经济学——你打算多少岁实现财富自由

1. 贷款1美元的小秘密——投资理财 / 125
2. 富有的哈佛人——储蓄 / 127
3. 把钱交给理财专家——基金 / 130
4. 一场高风险的“金钱游戏”——股票 / 133
5. 为未来保驾护航——保险 / 136
6. 拥有“魔力”的财富增值工具——复利 / 138
7. 不要把鸡蛋放在同一个篮子里——投资组合 / 140
8. 如何才能更好地追求“诗和远方”——财务自由 / 142

实战篇

第八章 管理经济学——做个有智慧的管理者

1. 资源的最佳配置方案——帕累托最优 / 147
2. 无序背后的巨大危机——破窗效应 / 149
3. 人才是最重要的——奥格尔维法则 / 151
4. 让招贤纳士更高效——激励制度 / 153
5. 温暖胜于寒冷——南风法则 / 156
6. 心无旁骛的专注——手表定律 / 158
7. 不容忽视的重要少数——二八法则 / 160
8. 请兑现你的承诺——诚信与发展 / 162
9. 简单才是最有效的——奥卡姆剃刀定律 / 164

第九章 消费经济学——谁说买的没有卖的精

1. 会花钱的人才会赚钱——节俭悖论 / 169
2. 选择银器而不选铝碗的拿破仑——炫耀性消费 / 171
3. 与别人一样，还是理性做自己——从众消费 / 173
4. 畅销商品的秘密——捆绑销售 / 174
5. 经济学家的大脑价格为何更高——稀缺 / 176
6. 天上真的会掉馅饼吗——折扣 / 178
7. 买涨不买跌的道理——经济陷阱 / 180
8. 是什么让你欲罢不能地消费——广告 / 182

第十章 博弈经济学——以小博大的胜利

1. 天堂与地狱的区别——正和博弈与负和博弈 / 187
2. 坐山观虎斗的智慧——枪手博弈 / 189
3. 如何让局面尽如人意——囚徒困境 / 191
4. 做一只智慧的小猪——智猪博弈 / 193
5. 拒绝一锤子买卖——重复博弈 / 196
6. 做智者，还是做勇者？——斗鸡博弈 / 198
7. 千万不要被假象迷惑——策略欺骗 / 200
8. 如何实现双赢——猎鹿博弈 / 202
9. 别做最后一个傻子——博傻理论 / 204

后 记 / 207

第一章

读懂经济学——做懂经济学的富人，不做不懂经济学的穷人

如果学生能在经济学课程中真正理解成本以及成本的所有各个方面，那么，这门课程就算取得了真正的成功。

——约翰·莫里斯·克拉克

理论篇

——
谋而后动

1. 经济学究竟是什么

对于二十几岁的年轻人来说，汽车象征地位、行动自由和对新奇事物的探索；对于一个汽车修理工来说，汽车就像病人等待他去医治；对于因为堵车被困在路上的开车人来说，汽车就像囚禁犯人的牢笼；对于一个汽车生产车间流水线上的工人，汽车只不过是组合起来的一堆零件和一份工作；对于一个赛车手，汽车就是一匹现代化的机械马。在不同人的生活中，汽车这个金属、橡胶和塑料的组合物有着同样重要的作用，但是，汽车对不同人的意义却有着天壤之别：从修车弄得浑身油垢的极端现实，到月夜开敞篷车行驶于高速公路的浪漫经历。对于一名经济学家来说，一辆汽车就可以用来解释经济学的几乎全部内容。

经济学究竟是什么？

著名经济学家、诺贝尔经济学奖得主斯蒂格利茨认为：只要通过一辆汽车，就可以把经济学的所有内容解释清楚。而斯蒂格利茨在《经济学》中这段精彩的描述，也让我们知道，经济学研究的东西和我们息息相关，一点儿也不难懂。

或许在很多人看来，经济学无非就是晦涩难懂的专业术语，枯燥乏味的经济数据，而研究学习经济学就是和厚厚的布满尘埃的书籍、卷宗打交道。但事实上，经济学并非如此。在经济学大师米尔顿·弗里德曼眼中：“经济学是一门迷人的科学，最令人着迷的是，经济学的基本原理如此简单，只要一张纸就可以写完。”

正如经济学大师所言，经济学不是一门枯燥的学科，也不是沉闷的数据，经济学就在我们身边，无处不在，无时不在。在你的恋爱、婚姻里，是不是也有投资风险，是不是也存在信息不对称和契约问题；当你在社交活动中拓展人脉时，

“帕累托法则”会起到什么作用；当你在商店购物时，性价比是不是你考虑的重要因素……事实上，无论是政府决策，还是个人日常生活，人们都可以从经济学中获得有益的启示。

如今，我们已步入移动互联时代，置身瞬息万变的信息浪潮中，我们不可避免被各种新经济形态冲击。此时，如果你不懂一点经济学，不知道需求、供给、GDP、CPI、大数据经济、共享经济，那么你不仅会错过下一个风口，甚至还会感觉自己已经寸步难行了。

2. 经济学研究哪些事儿

在鲁国有一对夫妻，丈夫懂得如何编得一手好草鞋，妻子知道如何织得一手好麻布。

一天，夫妻二人决定到越国去谋生路。有个好心人对他们说：“你们搬到越国去，以后只会越来越穷的。”

夫妻二人十分不解：“为什么会越来越穷呢？”

那人说：“草鞋是用来穿的，但越国人光着脚走路，不穿鞋；麻布是用来做帽子的，可越国人从来都不戴帽子。你们虽然手艺好，但是到了一个用不着这种手艺的国家，又如何挣钱？挣不到钱，当然越来越穷啦！”

美国著名经济学家萨缪尔森曾经说过，学习经济学是再简单不过的事情，只需要掌握两件事：一个叫供给，一个叫需求。故事中的夫妻就是因为不懂这两个经济学概念，差点儿走上穷途末路。

经济学中的需求，是指对某件商品有购买欲望且有购买能力。单有欲望或

者能力都不能构成需求。例如，我有拥有一套房子的欲望，但我并不具备购买能力，这就不是一个需求。相反，我有购买房子的能力，但我并不想买房子，这也不是一个需求。简单来说，有心有力才能构成需求。

与需求相对应的是供给，也就是生产者在某一特定时期内、在每一价格水平上愿意并且能够提供的一定数量的商品或劳务。和需求一样，供给也涉及意愿和能力，必须有心有力才能构成供给。影响供给的因素包括商品本身的价格、替代品的价格、生产技术以及原材料价格等。

供给与需求之所以能成为经济学家最常用的词，完全是因为它们使经济运行的力量，它们决定了每种物品的产量和售价。倘若你了解一件事情或一个决策会对经济产生何种影响，你最先应该考虑的就是它如何影响供给与需求。

关于供需关系，通常人们都以为是需求决定供给，比如冬天天气寒冷，人们需要羽绒服，市场上才会有羽绒服的生产和销售。但是，经济学者普遍认为需求能够主动适应供应。通常，供需平衡时，商品的市场价格即正常价格；当供给大于需求的时候，市场价格就会比正常价格低；当需求大于供给的时候，市场价格就会比正常价格高。

比如，我国古代“洛阳纸贵”的典故就是供不应求的案例。在当时的京都洛阳，很多人抢着抄写左思的《三都赋》，这时对纸张的需求就变得越来越大，当地纸张供不应求，如此一来造纸商和销售商就开始大幅提高纸张价格，造成了“洛阳纸贵”的现象。再比如，许多南方的水果，芒果、柠檬、榴莲等，运到北方价格就会增长数倍，芒果可以卖到10元一个，而在南方却只要1元钱，这就是供需关系不平衡的结果。

一般来说，需求与价格成反比，也就是说价格上升，需求量会下降，反之亦然。比如，在夏天我们都会吃冰激凌，售价几十元甚至上百元的哈根达斯销量很少，

而三元钱一个的冰激凌销量却很大。价格和需求的这种关系被经济学者称为需求规律，即在其他条件不变的情况下，某种商品的价格上升，这种商品的需求量机会减少。

绝大多数商品都适应供需法则，但是有些炫耀性消费不适应这一法则。比如，珠宝、首饰、古董等，它们的价格越高，很多富人对它的需求反而越高。

3. 为什么要像经济学家一样思考

一个经济学家约了一个医生和一个牧师一起打高尔夫。三个人玩得正开心时，却发现一个人总是在球场上漫无目的地乱跑，这严重影响了他们打球，于是他们一起找到球场管理员交涉。

管理员向他们解释：“球场为了献爱心每周一会向盲人免费开放，今天是周一，那个乱跑的人就是盲人，如果他的行为影响到了你们，我代他向你们道歉。”

三个人听到管理员的解释，却有着三种截然不同的反应：

牧师听后十分感动，于是决定拿出时间，为残疾人祈祷，希望为他们带来福音。

医生听后也很感动，他决定在诊所为残疾人提供免费的医疗服务。

经济学家却非常不以为然地说：“你们球场为什么不把盲人开放时间改到晚上呢？”

从经济学家的理性视角来看，黑夜与白天对盲人并无差别，所以，任何时间对其开放球场都可以。但把开放时间选在白天，就会损害其他人打球。如此看来，球场在资源配置上确实存在问题。

当牧师和医生看到问题的现象时，只是做出感性的反应，而经济学家却抓住了问题的本质。事实上，只有认识到问题的本质，掌握经济规律才能做出最正确的决策，而这正是我们要像经济学家一样思考问题的原因。

经济学是建立在理性经济人的人性假设基础之上，超脱和排除了其他的价值判断，即不去判断一件事是好还是坏，对社会有无精神价值，而仅仅从资源优化配置的角度思考问题。在社会生活中，必须培养起自己的经济学视角，比如机会成本的意识、成本收益观念等，以理性人的视角面对生活，这样会使我们的生活变得更加丰富多彩。那么，我们应该如何才能像经济学家一样思考问题呢？大致来说，经济学家的思维方式可以归纳为以下几个方面：

（1）人的行为都是有目的的

现实生活中，人的各种行动是为了达成某种目的，其实现目的的愿望就是行动的动机。因此，行动就是改变现状，而之所以要改变现状就是由于对现状不满，其中必然有对于某种价值的追求。

（2）世界上没有免费的午餐

经济学家米尔顿·弗里德曼曾说过，如果要用一句话概括经济学，那就是“没有免费的午餐”。这里，要为午餐所付的那个“费”，就是机会成本。

（3）人是在边际上做选择

所谓“边际”，指的是对现有行动进行的微小调整，这些微小调整所带来的成本和收益分别被称为“边际成本”和“边际收益”。经济学所要关注的问题，通常不是极端的非此即彼，而是“多一点”还是“少一点”的比较，也就是对“边际成本”和“边际收益”的权衡。

（4）交换是互利的

人们在资源占有上可能有多寡之分，在个人特质上可能有各自差异。这些差异性的存在，给通过交易改进彼此的收益创造了巨大的空间。