

揭开高高在上的面纱，还原为生活服务的本质
解构生涩枯燥的生活 为微微一笑后的豁达

一口气读懂 经济学

II

妙趣横生的 经济学茶座

董典波 崔会娜 黄梦溪 著

经济学？社会学？恋爱学？犯罪学？还是电影分析？
你随意定义。总之，这是一本不同寻常的经济学读本！
如下午茶一般娓娓道来而又妙趣横生！

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS



一口气读懂

经济学

II

妙趣横生的
经济学茶座

董典波 崔会娜 黄梦溪 著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

ECONOMICS

图书在版编目(CIP)数据

一口气读懂经济学. 2, 妙趣横生的经济学茶座 / 董典波, 崔会娜, 黄梦溪著. —北京: 新世界出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5104-0590-7

I. 一… II. ①董…②崔…③黄… III. 经济学—通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第173465号

一口气读懂经济学. 2, 妙趣横生的经济学茶座

作 者: 董典波 崔会娜 黄梦溪

责任编辑: 梁素娟 杨艳丽

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号(100037)

发行部: (010) 6899 5968

总编室: (010) 6899 5424

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京中印联印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 190千字 印张: 15.5

版次: 2009年11月第1版 2009年11月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-0590-7

定价: 29.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

左手品茶，右手品书

在《一口气读懂经济学》中，我们精选的100个经济学关键词，呈现了经济学最基础的面貌，展示了经济学在消费、市场、金融、贸易等领域拥有的神奇魅力。

看完之后，也许你会发现，经济学与你的距离没有想象中的那么远。经济学并不只是这些——它不仅仅是以“理性经济人”、“稀缺”、“比较优势”等生涩的专业面孔出现在书本上，也不仅仅只是局限于交易市场中的一门科学，正如马歇尔所说：“经济学，它是研究人类一般事物的学问。”

经济学实际上是一种思考方式，是一种看待生活的理性思维。经济学的魔力无处不在，我们生活的方方面面都蕴涵着它独到的智慧——就看你有没有用智慧的眼睛去发现它。

于是，《一口气读懂经济学II》诞生了。副标题“妙趣横生的经济学茶座”已经给了你准确的解读——一本如茶的读物，在起床后，在下午茶时间，或在临睡前，静静地小酌两口，娓娓道来，趣味生动，泡着经济学道理，散发着生活智慧。

在轻松的经济茶座中，我们一起解读生活中无处不在的博弈，了解信息经济学的制胜之道；可以一边喝着可乐牛奶、吃着汉堡，一边思考着经济学的秘密；看着好莱坞大片，调着口味独特的鸡尾酒，参透经济与文化的交集；在恋爱、在婚姻、在就业升职的人生轨道中，捕捉经济学的痕迹。

没错，经济学就是这样有趣。没有复杂的数学公式与模型，没有



生涩的概念和术语，没有胡子花白的经济学教授对你进行喋喋不休的催眠式讲解……

你只需在安静的午后或静谧的夜里，摆上一小壶香醇浓郁的热茶，捧上我们为你准备的这本经济学读物，此时，那些在你脑海中伟大而又遥远，看起来难以接触的经济学大师——亚当·斯密、凯恩斯、弗里德曼、萨缪尔森、格林斯潘，以及纳什、巴菲特，他们都将是与你共进下午茶的亲密挚友，在悠闲的茶座中，轻松地和我们聊聊经济。

还等什么呢？一口气读懂经济学，只需一盏茶的时间。

目 录

第一章	经济学的思维方式	1
	不得不面对的冷酷：人际交往的实质是交易	1
	选择的动机和目标都是为了产出最大化	2
	互利是一切交往的基础	4
	在比较优势中走向成功	6
	被激励是幸福之源	7
第二章	博弈：不是教你诈	9
	遇见坏人怎么办	9
	爱上了她，该不该向她表白	10
	如果天上掉馅饼，你还会饿着吗	13
	7个小矮人分一锅粥，怎样才能公平	14
	争吵不是解决问题的唯一途径	15
	森林遇险，你只需跑得比队友快	17
	博弈是一种选择与结果的互动	18
第三章	妙趣横生的生活经济学	21
	牛奶要装在方盒子里卖，可乐却要装在圆瓶子里卖	21
	苹果笔记本，颜色也值钱	22



清洗女士衬衫比清洗男士衬衫贵	24
沃尔玛“天天平价”，却不是“样样平价”	25
24小时的7-11，没有客人的午夜也不关门	26
第四章 表象背后的经济学真相	30
为什么弱者容易被欺负	30
成功的缉毒行动并不是减少犯罪率的直接原因	31
为什么犯罪分子多以集团形式出现	33
乞丐为何放弃尊严	34
死刑是否多多益善	35
美国堕胎合法化竟能促使经济犯罪率下降	37
第五章 好面子的中国人	40
经济的发达程度为什么与生育率成反比	40
AA制流行有限	41
中国人的面子	44
受欢迎的奢侈品	45
为什么会出现权钱交易	46
第六章 在边际中把握均衡	49
到达“度”之前学会知足	49
一把米养个恩人，一斗米养个仇人	50
左手工作，右手家庭，难求两全其美	52
年轻时拼命赚钱，老了只能拿钱换命	53
猴子不能称王，大象不会跳舞，你做猴子还是大象	54

第七章 劣币驱逐良币与逆向选择58

总是让准时的人等迟到的人	58
能人怀才不遇，小人屡屡得志	59
“小姐”本非贬义词	61
比尔·盖茨不想娶美女	62
良禽择木而栖，“良币”公司怎样留住“良币”人才	63

第八章 信息经济学67

我们如何知道市场缺什么	67
少校的命令与信息传递的失真	69
罗斯柴尔德家族的信息致富之道	70
知己知彼，善用计谋方能胜	72
从郑堂烧画看信息的不对称性	73
信息是影响决策的筹码	75

第九章 带瓶矿泉水在麦当劳吃汉堡77

为什么很多人在麦当劳只吃汉堡不喝可乐	77
咖啡屋的价格歧视隐藏在哪里	78
其实不止咖啡屋和麦当劳这么做	81
1元看电影并赠送瓜子的电影院如何赢利	82
看惯了“跳楼价”	83
你敢“免费”体验么	84
免费的午餐考验商家的智商	85
商场大减价，其实剥夺了你自由选择的权利	86



第十章 向大师学习经济学89

亚当·斯密：先有斯密，才有了经济学	89
凯恩斯：具有“投机思想”的经济学家	90
弗里德曼：与凯恩斯“对着干”	93
萨缪尔森：教科书引导几代学子	94
格林斯潘：他一打喷嚏，全球就下雨	96

第十一章 向聪明的动物学习经济法则99

挡不住的旅鼠疯狂行径	99
泡沫经济如同猴子捞月	100
白鼬的死亡舞蹈	101
鬣狗的生存法则	103
如何做一只与鳄鱼友好相处的小鸟	105

第十二章 在路上，经济学左右你的方向 108

有限的道路上堵着无数的人	108
奥运期间单双号限行不是符合经济学的最佳决策	110
搞不懂的出租车收费	112
票贩子成了“最可爱的人”	113
飞机票卖得比火车票还便宜，不赔本吗	114

第十三章 当金星男人碰到火星女人 117

一个爱撒谎，一个爱欺骗	117
红颜多命苦	119

法律强制结婚了吗	120
爱情中，你的真实有几分	122
遭遇同居尴尬，到底谁之过	123
第十四章 婚姻经济学	126
离婚也是场“交易”，与法律无关	126
为什么爱情总以悲剧结束	128
结婚后，你变成了“谁的谁”	129
后悔没有嫁给他吗	131
一夫一妻制到底谁受益	132
当性变成一块口香糖	133
第十五章 幸福经济学	136
幸福就是口渴时有水喝	136
经济学家求解幸福方程式	138
想要的越来越多，所以越来越不幸福	139
幸福的咒语：MONEY MONEY GO MY HOME ...	140
太忙的人无暇享受幸福	142
走出妒忌的困境	143
得不到的总是更好的	144
第十六章 像杜拉拉一样升职	147
干活不受气——让老板知道你的重要性	147
提要求——先让老板觉得买卖有利可图	148
学东西固然重要，为自己讨价钱更重要	150
你的市场价有多高	153



算对这道数学题再跟老板谈加薪	154
这是你的纯收入，还是生命折旧费	155
为何大多跳槽借口遭到专家批评	157
你的职场成功，不直接取决于努力工作	158
第十七章 经典电影中渗透的经济学奥妙	161
《偷天换日》——三个臭皮匠，赛过诸葛亮	161
《穿PRADA的女王》	
——你总能拥有一个使你成功的强项	163
《当幸福来敲门》——天下没有免费的午餐	164
《阿甘正传》——效用最大化	166
《浓情巧克力》——诚信是最有力量的武器	167
第十八章 小书包里的经济学	170
每个孩子都是天生的经济学家	170
孩子不可能既成“贝多芬”又成“达·芬奇”	172
只有五毛钱，买练习本还是买雪糕	174
今天能拒绝一块糖，明天才能获得更多的糖	175
把孩子当做天才，他就真的能成为天才	176
第十九章 鸡尾酒会上的经济学	179
刚柔并济打造你的人脉存折	179
为什么皇帝总杀重臣	181
向落魄的人伸出援手是明智的人脉投资	182
“帮助别人就是帮助自己”的经济学分析	183
你是选择果汁还是和空姐谈一场恋爱	184

第二十章 和巴菲特共进午餐 187

投资是一种赌博，赌的不是运气，而是智慧	187
最安全的投资策略：先投资，再等待机会	188
股市中要注意“马太效应”	190
不做“羊群效应”中的牺牲者	191
分散投资才能分散风险	192

第二十一章 幸福生活，从理财开始 196

富人赚钱的智慧——信用	196
神奇的财富增值工具——复利	198
聚沙成塔，滴水成河——有钱是一种习惯	199
学会在股票与债券间选择	200
丰足不奢华，惬意不张扬——新节俭主义	202

第二十二章 可以复制的唐骏式管理之道 205

为什么唐骏要记住所有员工的名字	205
“圆心理论”带来的经济学效应	206
个人品牌为企业带来什么	208
分槽喂马的用人策略	209
留住那些有能力的“刺头”	211
管理要读懂“帕累托”	212
简单就是美，妙用“奥卡姆剃刀”	213
管理者箴言：工作的成就来源于激励	215



第二十三章	爆米花式竞争经济学	218
	商家竞争，百姓受益	218
	优惠券，真正受惠的是商家	219
	一家独大，谁垄断谁说了算	221
	有钱大家扎堆赚	222
	与对手狭路相逢，结盟还是竞争	225
附录	一口气读懂64个经济学关键词	227

第一章 经济学的思维方式

有笑话说，经济学家的思维类似火星人的思维。且不探讨火星人是何种思维类型，毫无疑问的是，如果你像经济学家一样思考，不但能在短时间内了解我们身边的商业社会，更能以另一种方式解读生活。



不得不面对的冷酷：人际交往的实质是交易

一位年轻、漂亮的女孩在一家大型网站论坛上留下了这样一个问题：我怎样才能嫁给一位年薪超过50万的有钱人呢？面对这个世俗的问题，一位金融分析家对这位想“傍大款”的美女进行了回应。

金融家这样写道：从经济学的角度来看，跟美女结婚其实是个糟糕的经营决策。道理很明显，美女想嫁给有钱人，其实这只是一笔简单的“财”与“貌”的交易：甲方（美女）提供迷人的外貌，乙方（富翁）出钱。

这是一个貌似公平的交易，却存在一个致命的问题：富翁的收入很可能会逐年递增，而美女不可能一年比一年漂亮。

因此，从经济学的角度看，富翁属于增值资产，美女则是贬值资产，不但贬值，而且是加速贬值。美女也许在未来5年时间内，仍能够保持窈窕的身材、俏丽的容貌，只是每年都在减退。美貌消逝的速度会越来越快，如果外貌是美女仅有的资产，那10年后她的价值显然会贬值很多。

经济市场中的每一笔交易都有一个仓位，这个称为“交易仓位”。一旦交易的物品价值下跌，理智的做法是立即抛售，而不宜长期持有。而与美女结婚后，受婚姻法的约束，在美女的价值降低后再抛售，存在非常昂贵的交易成本。所以，对于富翁来说，针对一件会加速贬值的物品，正确



的选择是租赁，而不是买入。

金融分析家最后得出的结论就是：年薪超过50万的人，都不是傻瓜，他们只会与美女交往，而不会选择跟她结婚。

金融分析家让我们认识到这样一个事实：一切交往的实质是交易。恩格斯曾说过：“人与人的关系就是赤裸裸的交易关系。”

当我们认识到这些真相后，在日常的生活中，也许能获得更多的利益。正如经济学家曼昆所说：“交易可以使每个人的生活状况都变得更好。”交易与我们的生活、工作、学习等密切相关，抓住生活的本质，我们会生活得更好。



选择的动机和目标都是为了产出最大化

当阳光洒在床上，睁开眼的第一秒，你就开始了选择：现在起床吗？开车还是坐地铁？喝豆浆还是吃汉堡？我们的生活充满选择——大小，重要不重要的。

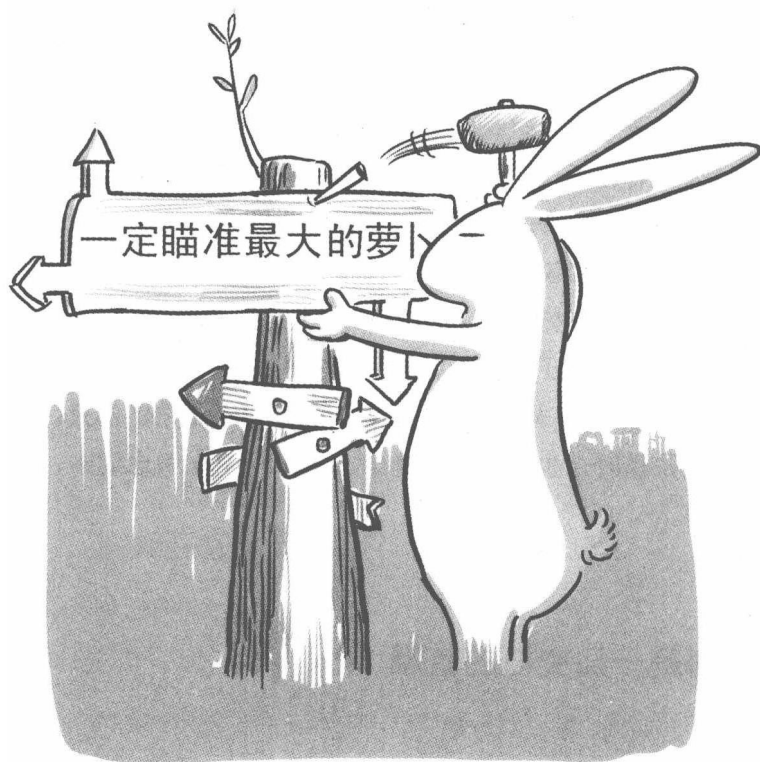
在自然界里，动物也要面临选择。普通鸟类的寿命大多只有十几年，老鹰却可以活到70岁。不过，老鹰要想活这么长的岁月，在它40岁的时候，需要作出一个非常困难而又非常重要的选择。

一般情况下，当老鹰达到40岁时，它的爪子已经老化，不能有力地抓住猎物。它用来撕开猎物的喙又长又弯，甚至会碰到胸膛，不仅不能成为利器，反倒成了累赘。老鹰的羽毛也变得又浓又厚，这无形中加大了翅膀的重量，也使得老鹰的飞翔变得吃力而痛苦。

这个时候，老鹰便面临着两种选择：要么等死，要么经历一个异常艰辛的过程获得重生。

老鹰重生的过程通常需要5个月。在这个过程中，它首先需要克服沉重翅膀带来的压力，艰难地飞到山顶，在陡峭的悬崖上筑巢。然后，它需要停留在新巢里，用它又长又弯的喙不断击打岩石，直到老喙脱落。这段时

无论是什么方向，目标都是产出最大化。





间里，老鹰能做的就是等待新的喙长出来。

在新喙长成之后，老鹰需要用喙将老化的爪子一根一根地拔出来。然后，再一次等待着新爪子长出来。爪子长出来后，老鹰再用新爪子将厚重的羽毛一根一根拔掉。

在漫长而又痛苦的150天后，老鹰拥有了新的爪子、锋利的喙以及轻盈的羽毛。它又可以再次翱翔在天空，获得30年的辉煌。

老鹰为了获得重生，需要付出艰辛的努力。其实，在40岁的时候，老鹰可以不做这样的选择，而是尽自己的努力去寻找食物或休息，然后安静地死去，不再拥有随后30年的生命。

老鹰最终选择重生，在于它能够认清自己产出的最大化。不愿意经历痛苦，那么只有等死。少活30年的成本，对于老鹰来说，不可谓不大。因此，它宁愿经历150天的痛苦历程，也要换来30年的精彩。

亚当·斯密曾经说过：国王会羡慕在路边晒太阳的农夫，因为农夫有着国王永远不会有安全感，而农夫也会羡慕国王的权势。

当上国王，拥有了权势，就得放弃农夫的安全感。选择，往往意味着放弃。150天与30年，老鹰在面对抉择时，作出了正确的选择。作为人类，在面对困难抉择时，也要根据自身的产出与付出，考虑成本，让选择更加理性与经济。



互利是一切交往的基础

清代小说《镜花缘》一书中，有一个君子国。在君子国里，人人利他而不利己。君子国里也存在交易行为，不过，与正常的市场规律不一样的是，在这里卖家会少要钱，而买家会多付钱。

君子国的市场上，两个人正在进行一场交易。买家说：“你的东西这么好，我只给你这么点钱，你还说多，我心里过意不去。”

卖家回答道：“我的货很普通，没有别人家的好，你却给这么多钱，