

家庭经济实用丛书

一本离你生活最近的经济学的读物

柴米油盐

中的

经济学

妙趣横生，深入浅出讲述经济学原理
贴近生活，令您住行中紧扣生活脉搏

董典波 谈佳庆 编著

Firewood Rice
Oil Salt

吃冰激凌还是巧克力薄饼？
粮食价格会一直涨下去吗？
为什么大学生会不如农民工？
为什么漂亮的人赚钱更容易？
怎么学会过“紧”日子？

经济学是一门使人幸福的艺术！当生活中的鸡毛蒜皮将你团团围绕，剪不断理还乱的时候，那么你就需要补充点经济学知识了。



中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE

家庭经济实用丛书

柴米油盐

中的

经济学



董典波 谈佳庆 编著

中国  广播电视出版社
CHINA RADIO & TELEVISION PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

柴米油盐中的经济学/董典波, 谈佳庆编著. —北京:
中国广播电视出版社, 2010. 1

(家庭经济实用丛书)

ISBN 978-7-5043-5963-6

I. 柴… II. ①董…②谈… III. 经济学—通俗阅读
IV. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 188739 号

柴米油盐中的经济学

董典波 谈佳庆 编著

责任编辑 景 辉

封面设计 李艾红

版式设计 亚里斯

出版发行 中国广播电视出版社

电 话 010-86093580 010-86093583

社 址 北京市西城区真武庙二条 9 号

邮 编 100045

网 址 www.crtip.com.cn

电子信箱 crt8@sina.com

经 销 全国各地新华书店

印 刷 涿州市京南印刷厂

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

字 数 260(千)字

印 张 15

版 次 2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

印 数 7000 册

书 号 ISBN 978-7-5043-5963-6

定 价 28.80 元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

前言

为什么要学点经济学？

萨缪尔森说，学经济学并非要让你变成天才；但若不学经济学，命运就很可能与你格格不入。我们不是为学经济学而学经济学，而是为了它给我们的启发。

布坎南说，研究经济学不会使你脱离领取救济食物的穷人队伍，但是至少会使你了解你为什么会站在那个队伍中。

当你在完成高中学业的时候，你需要决定是去工作还是去读大学？当大学毕业的时候，你需要决定是继续读研还是去找工作？当参加了工作，有了一定收入后，你需要决定该如何安排你的收入，是消费还是投资？当你拿定主意要去投资的时候，你需要决定是储蓄，还是买股票，还是买基金或者是买房产？当你要开启一段感情生活的时候，你需要判断是不是和恋人在一起很如意？当你结婚生子，居家过日子的时候，你会发现，早晨起来七件事，柴、米、油、盐、酱、醋、茶……

人生时时有经济，生活处处是经济。我们的一生就是在不断地选择中度过的。当有一天你面临着选择，左右为难无

所适从的时候，那么你就需要补充点经济学知识了。经济学就是一门有关个人选择的科学，学习经济学有助于你作出更好的决策。这也是为什么说经济学是西方大学里听众最多的选修课的原因所在。

经济学又是一门能够让你快乐的学问。萧伯纳说，经济学是一门使人生幸福的艺术。杰文斯认为，经济学不过是快乐与痛苦的微积分。我们追求人生的幸福就是在追求人生的快乐。任何一个能让我们快乐的主意，自然是在增加我们快乐的同时能减少我们的痛苦。有的人说，钱越多我就越快乐，可在经济学家眼里未必。经济学家把快乐的方程式定义为“效用”与“欲望”之比，看来一个人的快乐是和他的欲望紧密相关的。这也正应了我们“知足常乐”的古训。

经济学还是一门经世致用的科学。当我们被 GDP、CPI、K 线图这些陌生的概念团团围绕的时候，你会发现，如果不学点经济学真是寸步难行。经济学的品格就是不逃避生活，敢于直接面对生活。学点经济学，我们就能在两难之间作出更好的选择，我们就能在不伤害他人的前提下更好地谋求自己的利益，我们就会很快乐，这样我们的社会就会变得很和谐。

可是，如果没有相关的知识背景，翻开像斯蒂格利兹、萨缪尔森的大作的时候，我们会为其中复杂的数学模型和演算公式所困惑，“云山苍苍，江水泱泱”，吾辈只能望而兴叹。

那么有没有一本我们能看得懂、学得会的经济学作品呢？有的。《柴米油盐中的经济学》就是以让每个人都能读懂经济学的基本知识为宗旨，给读者提供了一种学习经济学的捷径。本书关注的焦点是你的生活琐碎，用的是专业的经济学知识，力求为你排忧解难、消乏解闷。本书的语言力求轻松活泼、朴素寻常又不失文采，只为让你在茶余饭后轻松快乐地学点经济学知识。

读完本书，虽然我们不能再马上变富裕，但至少会让我们明白为什么我们并不富裕，这也是笔者写作本书的初衷所在。

目 录

第一章 民以食为“先”——吃喝背后的一笔账 1



白鸡蛋为什么贵——偏好的作用 / 2 豆沙糕还是巧克力薄饼——机会成本 / 3 吃美味吃出来的道理——预期 / 5 姜太公钓鱼——免费的午餐 / 6 “吃”与“不吃”间的思量——边际效用 / 8 如何吃到免费的午餐——汇率的变动 / 9 手里有粮，心中不慌——“粮食危机”的冷思考 / 11 比邻而居：麦当劳与肯德基——规模效应 / 12 饮食对社会和谐的挑战——物质激励 / 14

第二章 衣衣不舍，选其最优——衣柜中的经济学 17

今天穿什么——展示性消费 / 18 “淘、试、砍”——购买衣物的“三字诀” / 19 享受有差别的生活——奢侈品 / 21 为什么清洗女士衬衫要比清洗男士衬衫收费高——洗衣成本会影响价格 / 22 买衬衫的两难选择——沉没成本 / 24 退衣服的烦恼——消费预期 / 25 留神，同物不同价——价格歧视 / 27 洋布没有销路——供需矛盾 / 28



第三章 为什么冲动的总是我——完美消费和利益互补 31



跟我走吧——明星的示范效应 / 32 火眼金睛识广告——广告的效应 / 34 别被广告忽悠了——广告的真实性 / 36 消费也跟风——羊群效应 / 37 只选对的，不选贵的——边际效用递减规律 / 39 年薪上万雇保镖——炫耀性消费 / 41 “只为刹那的心动”——冲动型消费 / 43 学会过“紧”日子——量入为出 / 45

第四章 练出一双火眼金睛——看清折扣背后的花招 47

打折的背后——利润上涨 / 48 谁诱惑了你——折扣效应 / 49

上品折扣的狂欢——差别定价 / 50 超市里的兑奖券——信息不对称 / 52 节省出来的十九元——消费者剩余 / 54 你今天“买二送一”了吗——搭售 / 56 超市越大，东西越便宜——成本的下降 / 57



第五章 精打细算过日子——储蓄罐里的经济学 61



富人赚钱的智慧——信用 / 62 怎样赚到第一个 100 万——复利效应 / 64 粒米成罗，滴水成河——养成存钱的习惯 / 65

12 存款法：工薪阶层如何“攒”到“第一桶金” / 66 新婚燕尔，共奔“钱”程——新婚夫妻的理财 / 68 小白领巧理财赚大钱——马太效应 / 69 不好的“另一半”将增加理财风险 / 70 丰足不奢华，惬意不张扬——新节俭主义 / 72

第六章 看见的物价，看不见的手——价格背后的玄机 75

关注另外一只手——宏观调控 / 76 越贵越买——警惕吉芬现象 / 78 垄断的前夜——“价格战” / 80 参透商家定价的艺术——定价策略 / 82 宰你没商量——不可不知的“价格歧视” / 83 讨价还价的秘密——公平的博弈 / 85 买卖双方思想的碰撞——均衡价格 / 86 物以稀为贵——稀缺性 / 87



第七章 走的人多了，也便没了路——留意你的出行成本 91



堵车是谁的错——公地的悲剧 / 92 不完美的限行——汽车消费需求 / 93 出租车费为什么要分成两部分？ / 94 火车票价谁说了算——市场调节失灵 / 96 该不该倒卖火车票——自由市场 / 98 喜忧参半的二手车市场——逆向选择 / 99 千呼万唤始出来——燃油税改革 / 101 油价涨跌谁主沉浮——投机？炒作？稀缺？ / 103

第八章 知道你在为谁埋单——做个明白的纳税人 107

只为“劫富济贫”?——累进税 / 108 你所喜欢的“拉弗曲线” / 110 没有钱粮,岂能安邦——税收 / 112 你在为谁埋单——做个明白的纳税人 / 114 优化你的纳税方案——合理避税 / 116 “寅吃卯粮”——财政赤字 / 117 真正属于自己的价值——GNP / 118 两块钱的大作用——社会福利 / 119



第九章 把自己卖个好价钱——职场中的经济学 123



失业,我的痛——失业的因由 / 124 大学生不如农民工?——薪资待遇 / 127 职业选择之痛——路径依赖 / 129

我该做什么?——职业选择 / 131 职场中的“不倒翁”——“个人品牌” / 133 非公务员不娶——公务员热的背后 / 134 工资怎么缩水了——通货膨胀 / 137 漂亮是资本,赚钱更容易?——美貌经济 / 139 跳槽前先算笔账——机会成本 / 141

第十章 爱的代价有多重——婚恋中的经济学 145

第三者的“功劳”——鲶鱼效应 / 146 都是爱情惹的祸——婚姻中的博弈 / 147 找另一半不能不考虑“门当户对”——成本收益与资源配置 / 150 别把失恋埋心底——失恋的经济学隐喻 / 151 离婚,难言的痛——婚姻效用 / 154 婚前的预演——同居的经济学分析 / 155 谁来做家务——比较优势 / 157 俯首甘为啃老族——“新失业群体” / 159



第十一章 让钱生钱——投资助你跑赢 CPI 163



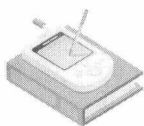
你被CPI忽悠了吗——真实的CPI / 164 感性为王——投资者的心理 / 166 最挣钱的投资工具——股票 / 168 我的财富我做主——理财 / 170 花明天的钱,做今天的事——信贷消费 / 172 没有最好只有最合适——购买保险 / 174 你会投资吗——理性投资 / 176 三种投资组合教你学会理性投资 / 178

第十二章 房价的猜想——抓住看不见的手 181

安得广厦千万间——保障性住房 / 182 想说爱你不容易——尾房 / 183 不做房奴好处多——租房 / 185 黑色的小产权房——利益相关方的博弈 / 186 房价不能承受之重——房价的秘密 / 189 涨是苦，跌也是苦——房价涨跌的是非 / 191 巧用房贷，房奴变房主 / 193 不妨炒炒房——投资房产 / 194



第十三章 快意娱乐，理性花钱——休闲的欲望与满足的代价 197



观看奥运 110 米栏——防止陷入沉没成本陷阱 / 198 有争议的最低消费——选择性供给 / 200 奥运火热的背后——体育经济 / 201 餐馆里的酒、电影院的爆米花为什么那么贵 / 202 学会在超市排队——生活中的经济均衡 / 204 花钱买罪受——黄金周的弊端 / 206 消费还是节俭——节俭悖论 / 207 免费体验赚了点什么——引导消费 / 209

第十四章 你快乐吗——幸福要懂得经济学 211

利己还是利他——你不了解的正外部性 / 212 损人利己还是利人利己——负合博弈 / 214 多个朋友多条路——友情的正效用 / 216 人脉就是钱脉——富贵指数 / 218 人们为什么好面子——面子的经济效益 / 220 有钱你会幸福吗——财富与幸福感 / 222 你快乐吗——测测你的快乐指数 / 224 要 GDP，还是要幸福——幸福指数 / 228



后 记 231

柴米油盐中 的经济学

第1章



民以食为“先”

——吃喝背后的一笔账

白鸡蛋为什么贵——偏好的作用

日常生活中我们可能有这样的经验，市场上的白壳鸡蛋往往比红壳鸡蛋要贵几毛钱，这是为什么呢？

先听听商家给我们的解释吧。白鸡蛋经常被冠以土鸡蛋、柴鸡蛋，大致意思是农家散养的鸡下的蛋。农家鸡是在自然的环境下生长的，饲料以草籽，虫子，五谷杂粮等为主，绿色天然，鸡蛋的营养价值自然会更丰富一些。红鸡蛋是人工饲养条件下的鸡生的蛋，工业生产条件下的鸡以人工饲料为食物，出于增产的目的会人为地在饲料中添加一些激素，当然鸡蛋的营养价值会大打折扣。事实上消费者也是这么认为的。白鸡蛋卖得贵一些也理所当然。

这里，白鸡蛋的价格高显然是由生产白鸡蛋的成本（比红鸡蛋高）和消费者的购买欲望共同影响产生的。

事实是怎样的呢？国内外专家对此做了研究，发现白鸡蛋和红鸡蛋的营养价值差距不大。两种蛋的营养成分比较如下表：

蛋白质	白鸡蛋比红鸡蛋高 0.75% 左右
维生素	白鸡蛋的维生素 A、维生素 B ₁ 、维生素 B ₂ 都略高于红鸡蛋
脂肪	红鸡蛋比白鸡蛋高 1.4% 左右
胆固醇	红鸡蛋比白鸡蛋高 0.8% 左右

除此外，其他的营养成分几乎相等。白鸡蛋和红鸡蛋蛋壳颜色不同主要是鸡的品种不一样。可见，说白鸡蛋价格高是因为成本大纯属子虚乌有，消费者的购买欲才是影响鸡蛋价格的主要因素。

所谓消费者的购买欲，即消费者的偏好。偏好是指消费者按照自己的意愿对可供选择的商品组合进行的排列。它是潜藏在人们内心的一种情感和倾向，是非直观的，引起偏好的感性因素多于理性因素。

习惯是消费偏好的一种常见类型，是由于消费者行为方式的定型化，经常消费某种商品或经常采取某种消费方式，就会使消费者心理产生一种定向的结果。所以，尽管人们已知道两种蛋相差无几，但在习惯的作用下仍会对白鸡蛋有所偏爱。

在市场经济的条件下，价格是由供求关系决定的。“供”指供给，是生产者的行为；“求”指需求，是消费者的行为。价格把生产者和消费者联系在了一起。



消费者的需求即消费者的欲望，人为什么会有消费的欲望呢？这需要我们来回答一下“效用”这个经济学概念。

人们为什么要消费一件物品呢，所有的回答可以归结为一点：它能给人们提供满足。这种满足被称为效用。早期的经济学家认为，必须找到一种方法来计量效用，就像长度可以用米、时间可以用秒来计量一样。这种努力失败之后，他们甚至宣称，选中效用是一个不幸。后来，人们发现，事情并没有这么糟糕：当一个人选择苹果而不是橘子时，我们只需要知道苹果带给他的效用比橘子高就足够了，至于高多少实际上是无关紧要的。

为了满足人对蛋的消费这种效用下有诸多可供选择的对象，如红鸡蛋、白鸡蛋，甚至鹌鹑蛋。人们会在自己偏好的作用下对各自的效用排个序，显然白鸡蛋会排在第一位，人们认为白鸡蛋的效用是最大的，尽管这并没有科学的根据。但就消费的最终目的是满足欲这一点来说已经足够了！

我们知道，物品价格的变动是沿着它的需求曲线上下变动的。由于人们对白鸡蛋的特殊偏好导致了对白鸡蛋的需求上升最终反映在价格上——即比红鸡蛋贵几毛钱。

然而，一方面，消费者要尽量满足自己的愿望和需要；另一方面，他又受到购买力的约束。消费者的购买力取决于他的收入水平以及市场的物价水平。如果白鸡蛋定价过于昂贵，人们则会减少对白鸡蛋的消费，而会增加对它的替代品红鸡蛋的消费，毕竟两种蛋相差没多少。所以即使商家会把白鸡蛋价格定得贵一些，但和红鸡蛋比起来总不会贵太多。



豆沙糕还是巧克力薄饼 ——机会成本

阳光明媚的午后，好不容易处理完公司的财务报告，喝杯下午茶休息一下吧，来点甜点怎么样，豆沙糕还是巧克力薄饼？

“豆沙糕还是巧克力薄饼”类似于古老的“鱼还是熊掌”，被这个问题难住的人不会是第一个，也可能不会是最后一个，甚至有许多数学家都为此苦恼不已。当罗素·克劳（电影《美丽心灵》的男主角）会见约翰·纳什（纳什均衡的创立者，诺贝尔经济学奖获得者）时，纳什是花了15分钟的时间来决定是喝茶还是喝咖啡这个问题的。

豆沙糕还是巧克力薄饼、茶还是咖啡、鱼还是熊掌，需要我们仔细地加以考虑。要想圆满地回答好这个问题，我们先得了解一个经济学概念：机会成本。

日常生活中我们所说的成本一般是会计成本，是可以用来做加减乘除的，其特点是现实存在的、已经发生的、我们可以加以利用的，和生产和消费有直接的关联。而在经济学上，如果没有特殊说明，成本就是指机会成本。

机会成本指除了现在的行动外的最佳选择能实现的价值。用现有资源做一件事就不能作其他事了，这些资源就是机会舍弃。就是我们说的“有得必有失”。

比如一个农民有一块土地，他可以用来种小麦、种蔬菜、养猪。假设这块地种小麦的收益是100元，种蔬菜的收益是150元，养猪的收益是200元。如果农民拿这块地用来种蔬菜了，相应的他就没法去种小麦或养猪，那么他种蔬菜的成本是多少呢？是150元吗？不是，150元只是会计成本，真正的成本是200元，即他舍弃的另外两个项目中价值最大的那一个项目的价值！

此外，机会必须是你可选择的项目。若不是你可选择的项目便不属于你的机会。比如农民只会种小麦、种蔬菜和养猪，搞房地产就不是农民的机会；又比如你只想吃豆沙糕或者巧克力薄饼，那么油条就永远成不了你的机会。

机会成本必须是指放弃的机会中收益最高的项目。放弃的机会中收益最高的项目才是机会成本，即机会成本不是放弃项目的收益总和。例如农民只能在种小麦、种蔬菜和养猪中选择一个，三者的收益关系为养猪>种蔬菜>种小麦，则种小麦和种蔬菜的机会成本都是养猪，而养猪的机会成本仅为种蔬菜。

同理，经济学上的利润跟会计利润也不相同。会计利润是全部收入减去会计成本。经济利润是全部收入减去经济成本，即减去机会成本。

可见，如果农民把地用来种蔬菜或种小麦，他的经济利润是负的，只有他把地用来养猪，他才能获得利润。

这里高明之处在于，在一般人看来，干什么都可以挣钱，都对自己有好处；而在经济学家看来，在一定的时期内，只有做一件事情才有利润，做其他任何事情都亏损。

机会成本又是和时间约束这个概念紧密相关的。时间是一种珍贵的资源，但糟糕的是，时间是一种供给固定的资源。我们不能在同一时间出现在两个地方，我们的选择总会受到限制。这意味着，我们要选择能使自己最充分利用那个时刻的行动。

如果我喜欢吃豆沙糕，但我更喜欢吃巧克力薄饼。你让我在两者之间选择，我就会选择巧克力薄饼；假如巧克力薄饼恰好没了，那么来点豆沙糕也无妨。因此，接受豆沙糕的机会成本是放弃巧克力薄饼。不妨给食用这两种食物的收益设个数：吃豆沙糕的收益是5，那么吃巧克力薄饼的收益是10。因为吃豆沙糕的经济利润是负的，所以我只能选择吃巧克力薄饼，而放弃豆沙糕。

当然，我选择巧克力薄饼的同时就要面对放弃享受豆沙糕这个机会成本。但我愿意这么做，因为只有这一种选择是对我有益的。机会成本是对选择行

为的一个不可避免的约束，因为你总得需要决定哪一个选择是最好的，并且放弃最好的替代物。

吃豆沙糕还是巧克力薄饼？以上是经济学教给我们如何选择。可问题似乎还远没有结束，因为我们还会关心一下今天这两种食物的口味，所用的材料是不是过期了，还有医生是不是嘱咐我了不能吃甜等。

可见，经济学只不过提供给我们了一种思考的方式。



吃美味吃出来的道理——预期

1900年，八国联军打到北京，慈禧太后逃到西安，路上又饥又渴，两天没吃东西。后来当地百姓呈上一个玉米面窝头，慈禧狼吞虎咽，吃得很香。连称：好吃！好吃！忙命赏了银子。后来回到北京后，她吃什么都觉得没有那个玉米面窝头好吃，就命太监李莲英再去弄点玉米面窝头。

这可愁坏了这位大总管，他知道此一时，彼一时，要真找得来恐怕老佛爷也不会高兴。于是让御膳房做点别致的窝头，为了出香，放桂花；为了甜味，放白糖；为了不散，加豆面。为了不刺老佛爷的嗓子眼儿，把玉米面是过了粗箩过细箩。

等做好呈上，慈禧一尝，连连摇头：“还是西安的玉米面窝头好吃啊！”

西安的玉米面窝头果真好吃吗？显然不是。老佛爷的心境正应了“饥时吃糠甜如蜜”这个道理。从经济学的视角来看，这正是预期发生了作用。

预期是指在某事、某计划发生或实施之前，人们对其最终形成的效果有一个预先的期望和猜想，希望此事能够达到某种效果。它不是事件真实的效果，只是人们的一个期望的效果值。由于预期带有很强的主观性，所以生活中的预期一般是非理性的。

预期会影响到我们生活的方方面面，一个显著的例子就是我们去餐馆吃饭，总会对一些美味菜肴充满期待，如当我们看到“美味的亚洲式姜汁鸡”、“可口的卡拉马塔橄榄酱与希腊羊奶干酪调制的希腊式色拉”、“多汁的梅洛蜜饯配制的法国肉酱烤鸡胸肉外带山羊奶酪片黑莓酸辣酱汁围边”的时候，会再也按捺不住，免不了要点一份尝一尝。然而希望总会落空，佳肴并没有我们想象中的可口。正如老佛爷对窝头的期待一样落了空，这些美味没有达到我们的心理预期。

虽然会有一些小遗憾，然而我们每次吃的都会很惬意，甚至我们会隔几天光顾一次，直到在这家餐馆有了自己固定的位置，不是吗？虽然慈禧吃着别致的窝头连连摇头，但这也照样没有影响桂花栗子面窝头成为一道宫廷美



食。之所以会前后矛盾，其实也是因为人们的预期的作用。

尽管我们无法知道这家餐馆的大厨厨艺怎么样，然而正如菜单上面所写的“多汁的梅洛蜜饯配制的法国肉酱烤鸡胸肉外带山羊奶酪片黑莓酸辣酱汁围边”这种详尽深入的描述显然会比呆板的“烤鸡肉”更有诱惑力，这在不经意间会引导我们的期望，虽然吃后会与我们的期望有小小的落差，但这并不妨碍增加我们对它赞誉有加的机会。同理，桂花栗子面窝头显然比玉米面窝头对人们更有冲击力。

显然这一招在我们请客吃饭的时候或劝挑食的孩子吃东西的时候也会有用，我们不妨在菜名前面加一点带异域情调、时髦的词语。比如在暑天菜肴里总会少不了苦瓜，然而苦瓜却天生惹人生厌，外表看上去疙疙瘩瘩，不太漂亮，咬上一口满嘴苦味。尽管如此我们可以针对苦瓜的做法不同给菜肴取个“雪山凉瓜”、“大漠苦旅”等充满异域风味的好听的名字，相信也会引得众食客的食欲大增。

预期不仅在我们的吃上有影响，其实在我们的生活安排、处理日常事务、交朋友搞对象等事情上也是如此。

一个人预期的形成，主要依据的是过去的经验、已有的知识和在此基础上对未来的分析、预测。“能掐会算”的都是那些阅历深、知识多的人；对要预期的事物了解越多、越深，预期才会越准确。

我们经常说一个人怎么“成熟”，其重要标志就是他对日常生活预期的高低，一个人越是成熟，他会对生活的预期越低，他不会再去幻想一些十全十美的东西，不会去抱怨自己的努力没有一个完美的结局，不会去指望心想事成，而只是在踏踏实实地一步一个脚印完成自己该做的事。

青年多是天生的乐观派，年纪大点的人则容易悲观。多往好处想者敢想敢干，容易“冲动”，多往坏处想者则容易趋于保守，遇事畏首畏尾，不思进取。其实有时候“预期值”高一点没有关系，定的目标高，这样干劲也更足，虽然会有困难，但这也没有关系，大不了改正思路重新再来，这样整个社会就会充满生机和活力。



姜太公钓鱼——免费的午餐

某大酒店开业，在电视和报纸上做了一个广告，称开业当天全天免费。几个好友当天正好闲来无事，便相约去吃这顿免费的午餐。去吃饭之前大家都兴致勃勃的，吃完饭后却一个个闷闷不乐，为什么呢？原来酒店所说的全



天免费，并不是让你随便吃，而是根据酒店的规定，每人免费供应一份定餐，所谓的定餐，不过是一碗米饭、一个小菜、一小碗鸡蛋汤而已。如果想要吃其他的，则得自己掏腰包。看来，这全天免费只是酒店钓鱼的诱饵而已。再看酒店里前来消费的人群挤得人满为患，大家都是冲着这免费餐而来的。虽然被骗了，但有火还没地方发，谁叫你来的，姜太公钓鱼，愿者上钩，人家广告上明明写着，解释权归酒店所有，虽然字很小，不太醒目。再说你也不好意思理论，为了吃人家的免费餐，还要人家管你吃个够？大庭广众之下，面子上也过不去呀。送的免费餐吃不饱，只好自己再点上些炒菜、酒水，一结账，几百块钱出去了。这顿免费餐吃得还真不便宜。

在现实生活中，总有一些人相信有免费的午餐。原因何在？因为每一个人都是理性的经济人，都在追求自身利益的最大化，所以，在利益尤其是能轻易获得的利益面前，人们就往往容易失去自我判断能力。

我们经常看到此类广告：本店清仓大甩卖，商品一律四折！其实商品的标签早已在打折前进行了修改，不过是将现在的价格提高为原来的两倍而已。说到底，没有谁会赔钱吆喝的。

商家的目标是赢利，所以商场也好，酒店也罢，都不可能免费为你提供商品和服务，免费的午餐是不可能存在的。

也许有人会提出反对意见，很多酒吧里花生米是免费的。可是你注意到没有，花生米可随意索要，饮用品则很贵，连一杯清水都要好几元钱。按常理，花生的生产成本要比水高，酒吧为什么要这么做呢？

理解这种做法的关键在于，弄明白水和花生米对这些酒吧的核心产品——酒精饮料——的需求量会造成什么样的影响。花生和酒是互补的，花生吃多了，会有干渴感，要点的酒和饮料也就多了。相对于酒和饮料的利润来说，花生是极其便宜的。多吃花生米能带动酒和饮料的消费，而酒吧主要靠酒和饮料来赚取高额利润。所以，免费供应花生米只是为了提高酒吧利润而已。

反之，水和酒是不相容的，水喝得多了，要点的酒类自然少了。所以，即使水的成本很低，酒吧也会给它定个高价，减弱顾客的消费积极性。

免费的花生米实际上是引导顾客多消费酒水而已。酒吧的做法正是应了那句——世上没有免费的午餐。

去美国参观旅游过的大多数人都知道，位于华盛顿的国家美术馆是免费对游人开放的。这么说，是不是国外就有免费的午餐呢？其实不然，华盛顿的国家美术馆一楼是展览大厅，楼下是画廊，有出售画家作品的，还有出售美术期刊、画册、图书、工艺品的。最多的是出售世界名画仿制品和印刷品的，一楼每一幅展出的名画在楼下都能找到其仿制品和印刷品，两者的价格相差悬殊。例如，一楼展出的凡·高名画《向日葵》，其标价是几百万美元，

而楼下出售的仿制品却只卖 20 美元，印刷品更是便宜，几美元就能买到。面对如此大的差价，人们对仿制品和印刷品的购买欲望怎能不强烈？

试想，如果国家美术馆收门票，前来参观的人肯定会少很多，楼下买仿制品和工艺品的人也将随之减少，售出的商品也会减少，楼下的铺位对外出租的价格就会降低。如此一来，门票收入可能还不及铺位对外租金的减少。所以，虽然从表面上看，国家美术馆没有收门票，是赔钱的买卖，其实暗地里他们早已通过高额的铺位租金费把比门票更多的钱赚到了口袋里。

如此看来，作为一个消费者、一个经济人，不能只片面地追求利益最大化，面对商家免费午餐的诱惑，我们应该清醒地提醒自己“天底下没有免费的午餐”，精明的商家是不会让你轻易拣便宜的。

“吃”与“不吃”间的思量 ——边际效用

一位李姓老夫人，年近 70，体态臃肿，每次逛街买衣服都非常不易，耗去很多时间和金钱不说，还时常受到别人的“注目礼”。对此她非常苦恼，而且她由于肥胖，健康每况愈下。想想自己年轻时很苗条，怎么到老了却长出这么多的脂肪呢？

原来，李老夫人生性节俭，幼时的苦日子让她每每看到剩菜剩饭就不能安心，舍不得丢掉，结果就勉强多吃。时间长了，身形也就变了样。这样节俭的事例在我们生活中再常见不过了，特别是上了年纪的父辈、祖辈们，他们更是忍受不了我们一丝一毫的浪费。“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的思想在他们的头脑中根深蒂固，因此才有了类似李老夫人的痛苦。

浪费确实可惜，但为了防止浪费而把剩余的东西“塞进”自己的肚子里，这样的思想正确与否，值得思考。尽管我们小时候也曾接受过家长的类似教育，但从经济学角度来看，未必要这样做。因为剩饭不管是吃掉还是扔掉，都不会改变其浪费的性质。可能有人会问：扔掉那是浪费，这毋庸置疑，为什么说吃掉也是一种浪费呢？

这是因为，一方面，强吃剩饭不会让你有吃饭的满足感；相反，却可能因强迫自己吃饭而感觉到痛苦。另一方面，强吃剩饭会给胃部消化系统等造成负担，久而久之也就容易出现李老夫人那样的情况，对身体的伤害很大。既然这样，我们就能得出一个结论：吃剩饭实在不是明智之举。吃得太多，不但没有了享受美食的感觉，更谈不上强身健体；相反，如果剩饭造成了肠