

You Can Get Hold of Economics with Only One Book

经济的先觉者，  
做你的导航人，让你轻松看懂经济学！

# 一本书 看懂经济学

庆裕◎著

钱生钱的玄机——投资和赚钱看完就不难

- 金融风暴下，有人挣钱有人赔钱，差别在哪里？
- 风险越大收益越高，是谎言还是事实？
- 你对消费知多少，了解消费就是了解自己！
- 投资股票是靠曲线或波段挣钱？还是应该读懂宏观经济？
- 一本书给你最急需的经济智慧，教你在风浪中垂钓财富，成为驾驭人生的经济达人。



新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

You Can Get Hold of Economics with Only One Book

经济的先觉者，  
做你的导航人，让你轻松看懂经济学！

# 一本书 看懂经济学

钱生钱的玄机——投资和赚钱看完就不难

庆裕◎著



新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

## 图书在版编目 (CIP) 数据

一本书看懂经济学 / 庆裕著. —北京: 新世界出版社, 2010.4

ISBN 978-7-5104-0866-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第042971号

## 一本书看懂经济学

---

作者: 庆裕

责任编辑: 余守斌 邓东文

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部电话: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室电话: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

本社中文网址: <http://www.nwp.cn>

本社英文网址: <http://www.newworld-press.com>

版权部电话: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: [frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印刷: 北京华戈印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 720 × 1020 1/16

字数: 220 千字 印张: 15.75

版次: 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-0866-3

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

# 前言

经济学三个字给人一种高不可攀的感觉,很多人觉得那是搞研究的人该关心的事儿,与自己无关,但是 2008 年的世界性金融危机改变了所有人的看法。

2008 年上半年,以猪肉价格为领队,一时间物价猛涨。紧接着公司破产,员工失业,房价不稳,股市暴跌。这一系列骤变来的太快,不给人们任何缓冲的余地。一时间街头的老太太知道了什么是 CPI,三岁的小顽童张嘴就告诉你“股市崩了”。

那一年,金融危机之风席卷了中国大地,吹过了平原山川,吹醒了寻常百姓,几乎每个人都在探求答案。学经济的学生忙着在街头义讲,读过书的小学教师被人追着问什么是不良资产。

从那一刻,中国老百姓似乎明白了,原来中国经济是属于每个人的,关乎着我们的衣食住行,我们有必要去了解,我们必须弄清心中的疑问,知道我们每天面对的市场以怎样的规律运行变化;知道菜篮子里的猪肉为何不断掏空我们的钱包;知道在严峻的经济形势下,我们如何去发展,去创业,去投资;知道怎样挣钱,怎样花钱,怎样让自己的一生过的幸福。

从大处说,经济是世界范围的,“全球经济一体化”是世界各国共同的追求。从小处说,经济已渗透到生活中的点点滴滴,工作、学习、居家过日子等等,我们每一刻的活动都与经济相关。

万变不离其宗,无论是放眼世界还是着眼生活,任何经济活动都受客观规律的支配。本书从经纪人的求利本性、经济学的思维方式、商品的价值规律、市场的供需关系,人们的求职创业、国家的宏观调控等不同方面对基本的经济原

理进行阐述。

书中从生动的故事和常见的事例起笔,揭示经济原理,并结合国情和市场状况,给人最实用的指导。告诉你在工作中如何提升自己,不被社会淘汰;告诉你如何打开创业之门;教你用最理性和实际的思维方法处理眼前事,处理商务事;对你的投资给予合理的建议和诚恳的忠告。国家政策关系到企业规划,关系到个人发展,书中用事理结合的方式,告诉你怎样回避风险,做一个优秀的掌舵人。

总之,该书的目的是不是把你培养成经济领域的专家,而是以最好懂的语言为你提供最实用的知识和最可行的策略,让你的头脑更聪明,事业更顺利,人生更幸福!

## 【第1章】

## 让你爱上经济学——生活里缺不了的经济常识

- 矮人王国的兴衰——理性经济人/2
- 情因老更慈，物以稀为贵——稀缺性/6
- 你的钱买到的是什么——商品/9
- 999990元的“天价螃蟹”——价值与价格/12
- 购买的目的是什么——使用价值/15
- 洛阳纸贵——供给和需求/17
- 雅浦岛上的石头——货币/20
- 天下没有免费的午餐——成本/23
- 从不说谎的朋友——市场/26

## 【第2章】

## 用经济学的头脑想问题——把才智化为财富的必由之路

- 成就财富与成功的品质——信用/30
- 苹果到底怎么吃——边际效应/33
- 美女和巫婆该要哪一个——机会成本/36
- 点滴服务百万收益——蝴蝶效应/40
- 贫者越贫，富者越富——马太效应/43
- 规模扩大了，效益更差了——规模效应/47
- 突出特长，展示才华——比较优势/50
- 蛋糕的大小与分割——效率和公平/53
- 留下小鱼——效用最大化/56
- 一块玻璃被打碎，整楼玻璃全报废——破窗效应/59
- 二和八究竟哪个大——二八定律/61
- 酒香也怕巷子深——广告效应/65
- 覆水不必收——沉没成本/68

### 【第3章】

#### 你对消费知多少——了解消费就是了解自己

- 香烟和裙子哪个好——消费效用/72
- 买贵了还高兴——消费者剩余/74
- 华而不实的炫耀消费——奢侈消费/77
- 有人开头，有人跟风——示范效应/79
- 要饭的木碗真的值钱吗？——价值悖论/81
- 衣服可以这样卖——需求弹性/84
- 多吃苹果少吃梨——代替效应/87

### 【第4章】

#### 一只无形手，牵着市场走——教你如何在市场经济中趋利避害

- 东方之珠的美味——供求机制/92
- 买卖双方的拉锯战——均衡价格/95
- 一种商品两种价格——价格歧视/98
- 路边苦李的故事——产权/100
- 没有阻力的市场竞争——完全竞争/102
- 六郎买马的故事——垄断/105
- 钦差大臣查办粮商——寡头/108
- 大鱼吃小鱼的生存规则——兼并/111
- 市场不是万能的——市场失灵/114

### 【第5章】

#### 懂得博弈创造效益——带你寻找双赢的机会

- 他们面临怎样的选择——囚徒困境/118
- 为什么肯德基和麦当劳紧紧相邻——纳什均衡/121
- 你是大猪还是小猪——猪智博弈/124



- 不理智的生财之道——赌徒博弈/127
- “剩女”是怎么来的——信息不对称/129
- 利益是谈出来的——谈判博弈/132
- 房价带来的选择——斗鸡博弈/134

## 【第6章】

### 就业和创业必须知道的——让你的创业梦想从这里起航

- 海尔集团的人才战术——人力资本/138
- 初出茅庐的第一步——蘑菇定律/141
- 团队精神是长久的赢家——木桶定律/144
- 台湾巨富王永庆的生财之道——生产效率/147
- 心中有数，面前有路——注意力/149
- 人才市场的风景线——择业/152
- 金融风暴吹动你的收入——失业率/155
- 了解自己的实际收入吗——个人所得税/158
- 升迁没有你，原因在自己——内卷化/161

## 【第7章】

### 打开宏观经济之门——带你进入宏观经济新视点

- 有形大手有多“牛”——宏观调控/164
- 成倍增长的背后——乘数效应/167
- 你打算花多少钱——预算/169
- 美国从最大债权国变为最大债务国的背后——财政赤字/172
- 余则成敢赌一百万——通货膨胀/175
- 价格骤降，企业亏损——通货紧缩/178
- 随手拿张餐巾纸，经济原理告诉你——拉弗曲线/181



**【第8章】****钱生钱的玄机——投资和赚钱，看完就不难**

- 你有多少存款——储蓄/184
- 先做约定后交易——期货交易/187
- 比较划算的投资方式——债券/190
- 不担大风险，也能把钱赚——基金/194
- 先三思，再投资——股票/197
- 自己的事情别人办——委托交易/201
- 最稳妥的盈利——黄金投资/206
- 平时注入一滴水，难时拥有太平洋——保险/208
- 越吹越大的肥皂泡——泡沫经济/211

**【第9章】****打破封闭，建立联系——经济手拉手，一起向前走**

- 出国购物更便宜——人民币升值/214
- 这样分西瓜，利益最大化——对外贸易/216
- 赢余还是亏损——顺差与逆差/220
- 给你补助，为你铺路——贸易补贴/223
- 想赚钱还是想赔钱——商品倾销/225
- 人往高处走，钱往低处流——热钱/228
- 打破贸易壁垒——经济一体化/231

**【第10章】****生活中的常用经济指标——衡量财富，心中有数**

- 丈量国家财富的标尺——国内生产总值GDP/234
- 用智慧和CPI赛跑——消费者物价指数/236
- 吃饭穿衣的开销——恩格尔系数/238
- 介于零和一之间的数——基尼系数/240
- 有钱了，你快乐吗？——幸福指数/242

# 1

## 章

### 让你爱上经济学 生活里缺不了的经济常识

经济学不是深奥难懂的艰涩理论,生活中我们时时刻刻都在做着与经济学有关的大小事务,了解经济学就能更好的了解自己的生活会。

## 矮人王国的兴衰——理性经济人

从前有个矮人国，整个国家，无论帝王或臣民都很矮。这些矮人们精明能干，为了获得好的物质条件，他们每天忙于生意，乐此不疲。

搞房地产的矮人集团，为了获取暴利，随便找个借口把现房压下来暂不出售，等房价涨了，售价也随之上涨。

开服装店的矮人夫妻，为了赚更多的钱，店面开了一家又一家，不计辛苦，每天从清晨忙到深夜。

餐饮业的矮人老板，为了吸引更多顾客，推出消费一百元返还二十元的现金返还活动。

矮人国的帝王则每天盘算着对外进出口的生意，想着怎样多赚外国人的钱。

整个国家的矮人都在忙碌着，整个王国呈现出一派兴盛繁荣的景象。没有内患干扰，也没有外敌入侵。

有一天，有一位自称智者的大臣开始思考：这些生意人的忙碌是为了什么，为了人们能住更好的房子？为了大家都穿最新款的衣服？还是为了让利顾客自己少赚一些钱？他发现这些都不是真正的原因，原来，他们的根本目的只是为了满足自己的物质需要。

于是这位大臣立即上书国王，奏请国王下令停止这种利己自私的行为。国王觉得有道理，采纳了“智者”的意见，下令人们必须控制私欲，安于简朴。于是人们被迫停止经济活动，开始自行耕种，过着安贫乐道的僧人生活。

国王对臣民的改变十分满意，可是整个王国却逐渐衰败，经济萧条，外敌入侵，不过几年，这个盛极一时的矮人王国就被邻国吞并了。

理性经济人又叫作经济人假设，属于西方经济学中的假设经济学，即假定

人都是利己的,唯一试图获得的经济好处是物质补偿的最大化。

在面临两种以上选择时,理性经济人总会选择对自己最有利的方案。西方经济学的鼻祖亚当·斯密认为:人只要做“理性经济人”就可以了,这样一来,人们就好像被无形的利益之手引领,在不自觉中对社会的改进尽自己的努力。

一般情况下,一个人只是为求私利,无意对社会做出贡献,但其对社会的贡献远比有意图做出的要大。这就像矮人王国的帝王和臣民一样,当他们努力为私利奔忙,想获取最大生活利益时,整个社会反倒兴盛繁荣,当他们舍弃奢侈生活的时候,却带来了生意萧条、民生凋敝,最终国土沦丧,从这一角度来看,矮人王国的兴衰,其实是一种必然。恰恰体现了理性经济人物质化的终极目标,也反映了经济活动的社会效果——使王国变得兴盛。

亚当·斯密在《国富论》中对理性经济人这样阐述:“我们每天所需要的食物和饮料,不是出自屠户、酿酒家和面包师的恩惠,而是出于他们自私的打算。我们不说唤起他们利他心的话,而说唤起他们利己心的话,我们不说我们自己需要,而说对他们有好处。”这段论述表明:人与人之间是一种交换关系,人们能获得食物和饮料,绝不是谁的恩赐,而是因为商家们要获得自己最大的利益。

“天下熙熙皆为利来,天下攘攘皆为利往”,这句话颇为形象的表达了理性经济人追求利益的本质和目的。他们匆匆忙碌的身影,他们穿梭不停的脚步,不是为了给哪个饥饿的人送去面包,而是为了不断填充自己的口袋。

在一个不起眼的小区有这样一家人,他们晚上在小摊上卖便宜牛排,老爸操刀煎牛排,老妈招呼客人,女儿收钱擦桌子,儿子帮忙洗碗,每个人都不停地旋转着,生意好的时候,一个晚上可以赚两三百块钱。

事实上,这对夫妻白天都是公务员,早上送孩子上学后去上班,下班后就接了孩子卖牛排。这一家人的勤奋固然不可否定,但利益补偿才是他们最根本的动力。

有些出租车司机,他们白天都是上班族,有的还是贸易行老板,到了晚上吃完饭开车,当问及他们累不累,他们说在家也是闲着,还不如出来赚钱。

乡下人有句老话是“财白助精神”，说俗一点就是赚钱让人有了动力，白花花的银子就堆在不远处等人收，哪个人不拼命往前赶呢。

经济人都是自利的，他们以自身利益的最大化作为自己的追求。当一个人在经济活动中面临若干不同的选择机会时，他总是选择能带给自己最大经济利益的机会，试图获得物质补偿的最大化。比如卖牛排的一家人，他们的辛勤给自己带来了丰厚的收入，还有那些晚饭后出来开车的出租车司机们，为了赚更多的钱，在休息和开车之间，他们选择了不辞辛苦的工作。

理性经济人是自利的，但自利与自私不同，比如一个热爱教育的慈善家把一笔巨款捐给希望工程，这样做使他表达了自己对教育事业的热爱，展现了慈善的本性。他的目的是满足自己的爱心和慈善的愿望。他是自利的，但他并不自私。

经济人的理性思维，就是每个人都知道自己的利益所在，而且会用最好的途径去实现自己的利益。当然，这里指的是有限理性。因为人不是全知全能的，人的行为会受各种因素的制约，如理智和聪明的程度，以及使人难以驾驭的复杂多变的外部条件等等。但是，趋利避害既是每个人的本能，也是理性使然，每个人还是会尽力作出最有利于自己的决策。

在经济活动中，人人都是理性经济人。比如，人人都希望买到“质优价廉”的商品，除了疯子，没人想买“价高质次”的商品，因为在经济活动中人都会保持自利性和理性。

也许有人会有这样的疑问：如果人人都是理性经济人，即都是理性且自利的，社会秩序会不会变得紊乱呢？针对这一问题，经济学家给出了如下回答：追求自己的利益，往往能使人比在真正处于本意的情况下更有效地促进社会的利益。

可以说，理性经济人是经济学的根基，只有在理性经济人假设的基础上，才能正确认识经济规律，才能制定切实可行的经济政策。但理性经济人只是一种人性假设，经济学认为所有人都是理性经济人，并不是要赞扬利己性，只是承认

它是无法更改的人性。

当然,在生活中,人不可能处处都以经济人的视角观察世界。如果把理性经济人的观点运用到一切生活中,生活难免会变得乏味和缺乏爱心。承认理性经济人的存在只是对人类趋利本性的一个认识和引导。

理性经济人在现实生活中常常受各种因素的制约,比如个人情感、社会责任感等人的特有本质的制约,但他却揭示了一个经济道理:社会是经济化的社会,只有以某个目标或利益作为前提努力奋斗,社会经济才会得到发展,如果每个人都安贫乐道,社会将停止不前。

利益是个中性词,良好的利益是建立在促进社会经济发展基础之上的,在维持道德和法律的前提下,追求利益的理性是社会前进的基石。

人们无时无刻不再面临多样的选择,无论是生意还是生活,从自身因素考虑,以理性的思维做出的最佳选择无疑是最可行的。



## 情因老更慈，物以稀为贵——稀缺性

在新版的2009年吉尼斯世界纪录中，某电信运营商拍出了全球最昂贵的手机号码。另外，2006年中下旬，一个号码为6666666的手机号，最终以275万美元的价格成功拍卖。在此之前，吉尼斯世界纪录记载的最昂贵的手机号码，是中国四川航空以48万美元拍得的号码为88888888的手机号。

如果人们花钱买房产、汽车等这些实实在在的物品，或者是为了它的使用价值，或者是看准了它日后的升值潜力；如果人们花钱买服务，可能是为了得到实实在在的享受。而天价手机号码既不是实在的物品，也不是实在的服务，本身并没有什么特殊的价值，那么，人们如此狂热地追捧，甚至不惜血本将其收入囊中，到底图什么呢？

从资源的稀缺性角度来分析，这些数字往往由谐音或传统的思维习惯形成，比如，8与发谐音，168即代表一路发、888即代表发发发、518即代表我要发等。因此这些号码很受人们的喜爱。

但从排列组合角度讲，这些号码毕竟有限，有限的资源不可能满足每个人，因此，在资源稀缺的前提下，对于这些吉祥号码，只能以高价获得。

稀缺性(Scarcity)，又称稀少性、在经济学中特指相对于人类欲望的无限性，经济物品或者生产这些物品所需要的资源等的相对有限性。

稀缺性是经济物品的显著特征之一。它的存在是经济学产生的基础。人类拥有无穷的欲望，但只拥有有限的资源，人类的欲望总是超过了能用于满足欲望的资源，有限的资源永远无法满足或实现人们的无限欲望，正是资源的稀缺性引起了竞争与选择的出现。正如那些吉祥号码一样，因为它的有限性才使得人们不惜重金去买几个数字。

正所谓“物以稀为贵”，在人们的观念中，难以得到的东西总比容易得到的东西要好。人们总是觉得越稀少、越新奇的东西，也越有价值。电信运营商也正是看准了这一点才获得了丰厚的利润。

其实不仅是在销售策略方面，在经济领域的很多方面稀缺性都有着不可替代的价值。机会越少，价值就越高。难以得到的东西通常都比容易得到的东西要好，也更能得到人们的珍惜。

黄金、钻石、珠宝、玉器对人们的生活并无多大实际用途，却价值连城，越是涨价人们反而越争相抢购。

阳光、空气和水是人类赖以生存的三大资源，离开其中任何一种，人们将无法生存。虽然它们如此重要，但它们属于自然资源，生活中随处可见。它们或者廉价或者免费享受，所以当然得不到人们的关注。而黄金、珠宝、钻石等属于稀缺物品，虽然没有实际用途却因为它的稀缺而价值连城。

物品的稀缺性和唯一性会提高其在人们眼中的价值。所以，当一样东西非常稀少或者开始变得稀少起来时，它的价值就会上升。

大熊猫是一种有着独特黑白相间毛色的动物，它们既珍稀，又可爱，是全世界的动物明星。

因为其可爱的形象以及稀缺性，大熊猫被称为我国的国宝。我国以大熊猫合作繁殖的做法，向外国租借大熊猫，借期通常为 10 年，接收国向中国支付 1000 多万美元，平均每只熊猫每年的租金是 50 多万美元。

大熊猫之所以被誉为我国的国宝，一直充当着亲善大使和创汇大户，原因之一就在于大熊猫是稀缺的。如果每个国家都有大熊猫，绝不会产生如此巨大的价值。

我们之所以学习经济学，就是由于资源的稀缺性。如果我们使用的资源是无限的，取之不尽，用之不竭，经济学就不会产生。

通常所说的资源稀缺性，是指相对稀缺，即相对于人们现时的或潜在的需要而言是稀缺的。因此社会经济活动的目的是以最少的资源消耗取得最大的经

济效果。

其实资源的稀缺性,有些是天生的,如金子、钻石等;有些是衍生的,如随着人口的增多,人均耕地越来越少,住房问题也日益凸显;还有些是人为制造的,如聪明的商家们利用稀缺性原理,为一些产品定制限量版与珍藏版。这是他们惯用的伎俩,他们会告诉顾客某种商品供应紧张,数量有限。又或者,他们会采用限期优惠的策略,对某种优惠或商品加以时间上的限制,使得顾客不得不马上做决定。

总体看来,资源的有限性与人们无限需要之间的矛盾是人类社会最基本的矛盾,而且资源的有限性、人们需要的无限性、以及这两者之间的矛盾,已成为当今世界一个不可回避的基本事实。

在现实生活中如果你是一个股票投资人,你可以买入稀缺商品的股份,当股市动荡时,这些一般不会受影响,长期性收益很高。

如果你是一位商人,而你经营的商品又很泛泛,那你可以利用商品的稀缺性原理来吊足消费者的胃口,赚足你的口袋。

如果你是个普通消费者,你就要多加小心了,不要掉进商家巧安排的商业陷阱里面。总之,只要我们掌握了稀缺性的经济原理,就可以应用于生活中的方方面面,你将变得更精明,也更强大。