



一书在手，尽览经济常识
触类旁通，领悟财富真谛



笑话中的 经济学

修订版

斯凯恩◎编著

听1小时大道理，不如读1分钟小笑话

Jokes in
Economics



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



一书在手，尽览经济常识
触类旁通，领悟财富真谛

笑话中的 经济学

修订版

斯凯恩◎编著

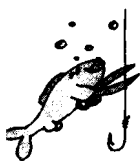


电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

印象。品牌个性都需要保持一定的稳定性,只有稳定的品牌个性才能创造品牌稳定形象,这是品牌占据消费者心智模式的关键,也是品牌与消费者体验对接点。若品牌个性没有内在的稳定性,消费者就无法辨别品牌的个性。就像一个人一样,他的个性经常变化反差很大,他就会给周围的人留下一个不好的印象,周围的人一定会说这个人是个精神病。品牌也是如此,如果品牌的个性不稳定,就很难与消费者进行个性对接,那消费者自然不会主动地选择这样的品牌,品牌最终将失去它的魅力。为什么一些大品牌始终如一地塑造自己品牌的个性,原因就是为了更好地吸引和稳定自己的目标消费者。如沃尔沃汽车始终坚持“安全”的价值主张,从而在它的目标消费者心目中树立了一种安全可靠的个性。那么消费者在选择安全性高的汽车时自然而然地去选择沃尔沃。



再版前言

我们总认为：生活是简单的，学问是高深的。事实上，任何一种学问都源自于生活，任何一种学问都可以还原为生活中的简单事理。

经济学更是一门这样的学科，经济学的全部原理均来自于实际生活。在一定程度上，经济学=社会生活。

我们常常会听说，某个手机号或汽车牌照卖出了天价，这正是资源稀缺性的体现。因为这种手机号或汽车牌照的数字非常独特，而且是唯一的，不会再有第二个。物以稀为贵，这样的商品人人都想购买，当然会卖出很高的价格。鲁迅说过，北京的白菜太不值钱了，但南方的白菜拉到北京，就不叫白菜了，叫胶菜，而且价格要高很多。所以他创造了一个词语：物以稀为贵。

有一个木碗和钻石的小故事想必大多数人都听过：

有一个人家里很穷，木碗是他唯一的财富。他每天拿着木碗到处流浪。有一天，他出海遇到了大风暴，被海水冲到一个小岛上。岛上的人们非常富有，没有人用木碗吃饭，他们看见这个穷人拿的木碗很新奇，于是就用一大口袋最好的钻石换走了木碗。

一个富翁知道了穷人的奇遇后，非常羡慕。于是他装了一船的山珍海味来到了穷人去过的的小岛上。岛上的人接受了富人送来的礼物后非常高兴，声称要把他们最珍贵的东西送给他。结果富人拿到手里的居然是穷人的那个木碗。

在一般情况下，钻石稀缺而价格珍贵，而木碗常见且价格低廉，所以钻石的价格要远远高于木碗。但是这个海岛却很特殊，钻石很多，而木碗却从没有人见过。因此，在这个岛上，木碗的价值远远高于钻石。没错，经济学就是这样有趣而充满哲理。

不要认为那些经济理论或经济术语学习起来艰涩又难懂，实际上，经济学的基本概念早已渗透到我们工作和生活的方方面面，经济现象随



处可见。

你可能会说：“我累了，选择睡觉，这么简单的事情也是经济学问题？”是的。假设你干完了一天的活，累得要命，回到家，餐桌上摆着丰富的晚餐，可是你太累了，一点胃口也没有，倒头大睡。说明此时在睡觉与美食两者之间，对于你来说睡觉的效用大于吃饭。而当你睡了两小时之后，精神恢复了，感觉到饿了，这个时候如果让你继续睡觉以代替吃饭，你会很痛苦，即吃饭的效用大于睡觉了。这就是经济学上的一条重要原理：边际效用原理。

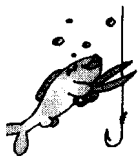
另外，经济学中的机会成本会告诉你那些被舍弃的潜在机会，沉没成本会告诉你为什么已经付出的就不必收回，边际收益递减规律会告诉你为什么“三个和尚没水吃”，消费者偏好会告诉你为什么不同的人会有不同的选择，消费者剩余会告诉你为什么大家对打折商品如此热衷，替代效应会告诉你为什么牛羊肉涨价了就多吃猪肉，凡勃伦效应会告诉你为什么“天价”大米依然畅销，庇古效应会告诉你为什么物价下跌会刺激消费的增加，劣币驱逐良币效应会告诉你为什么市场上的二手车越来越少，路径依赖原理会告诉你如何才能选对池塘钓大鱼，物价上涨特别是房价的飞涨会使我们的生活成本大大提高……这些都是经济学的问题。

可见，经济学虽然高深莫测，但是也可以通俗易懂。

经济学是研究人的行为活动的学问。具体来说，就是研究如何以最小的代价，取得最大的效果，如何在各种可能的选择中，在各种主观与客观、自然与人际条件的制约下，选取代价最小而收效最大的那种选择。

对于大多数人来说，经济学原理是如此陌生和僵硬，以至于望而生畏。而《笑话中的经济学》的出版把经济学还原为生活，让经济学以自然生动、平易近人的姿态呈现了出来，让更多的人了解经济学的本质，并轻松地掌握尽可能多的经济学知识。

在确定以“读笑话，学经济学”为形式编著的时候，是经过了很多碰撞和磨合的。之所以最终选择以笑话作为载体，是因为一直以来对笑话的热爱。笑话以其简练的语言，特殊的逻辑反映着生活的本质问题，往往是寥寥数语，令人捧腹，而又满含哲理。因此，笑话是一种智慧的高度浓缩。而且，笑话五花八门，无所不包，包括生产、工作、学习、娱乐、爱情、婚



姻等,涵盖面非常广泛,几乎涉及了生活的方方面面。既然要将经济学还原于生活,那么,还原于笑话这种人们喜闻乐见的形式不失为最好的选择。因此,就有了《笑话中的经济学》。

《笑话中的经济学》是一本雅俗共赏的经管图书。对于普通读者而言,可以借助一个个笑话所蕴涵的道理,轻松地理解原本“深奥”的经济学原理,满足“学点儿经济学知识”的愿望;对于经济学的专业人士来说,读这本书则可以增加一个新的认识角度——原来经济学也可以如此“演义”,如此“娱乐”,权当闲暇之余的休闲阅读。

《笑话中的经济学》以独特的编写角度和活泼的文字内容在同类图书中可谓独树一帜,在图书销售排行榜上,名次始终居高不下,成为最受读者喜爱的经管类畅销图书之一。在该书获得众多编辑的强力推荐及广大读者的热力追捧下,《笑话中的经济学》(修订版)以全新的面貌出炉了!新版《笑话中的经济学》在保持原有编著风格的基础上,内容更加翔实,分析更加精当,笑话的选材也恰如其分地彰显出以小见大、寓机理于妙趣中的经济学本质。

以真实不欺而又温暖亲切的面容充分再现经济学的丰富内容,是我们编著本书的目的。希望广大读者在受益的同时,能不吝反馈,将十分感谢。



目 录

第1辑 读笑话,谈经济学基本问题

- 新鲜空气——笑谈“免费品和经济品”(一) /3
经济学家什么也没干——笑谈“经济学家的作为” /4
以不变应万变——笑谈“经济学的主题” /5
您可以把车开得慢些——笑谈“生产力” /7
吃柿饼——笑谈“经济基础决定上层建筑” /8
秀才、木匠和农夫——笑谈“社会分工” /9

第2辑 读笑话,谈价值与价格

- 巧嘲隐士——笑谈“商品的属性” /13
约翰逊总统讲的笑话——笑谈“价值规律” /14
酒的度数——笑谈“一般等价物” /15
天堂里的金条——笑谈“货币” /17
幸运的店主——笑谈“货币中性” /18
小气——笑谈“等价交换” /20
写简历妙招——笑谈“性价比” /21
钻石和女人的心——笑谈“待价而沽” /22
黑店老板的留言条——笑谈“价格歧视” /24
大智若愚——笑谈“低价陷阱” /26
吝啬鬼的真心话——笑谈“价格偏离价值” /28
假牛的价格——笑谈“审美价值” /30
十年一画——笑谈“时间与价格” /31



找老婆的悲惨条件——笑谈“实际购买力” /33

第3辑 读笑话,谈供给与需求

舞厅里的女人——笑谈“供求关系” /37

卖钓钩顺便卖辆车——笑谈“萨伊法则” /38

训练病人——笑谈“创造需求” /40

算命先生的铁口直断——笑谈“凯恩斯主义” /41

犯罪率下降的原因——笑谈“免费品与经济品”(二) /42

前后变化——笑谈“需求价格弹性” /44

美女推销员的绝招——笑谈“引致需求” /45

第4辑 读笑话,谈效用理论

神奇的蚂蚁——笑谈“效用价值论” /49

罗斯福妙语答记者——笑谈“边际效用递减规律” /50

她正在找完美的男人——笑谈“最大化原则” /52

跟谁结婚——笑谈“顾客让渡价值” /53

治病——笑谈“无差异曲线” /55

第5辑 读笑话,谈消费者需求与产品市场

信教——笑谈“需要层次” /59

少女和老姑娘的不同——笑谈“消费者需求” /60

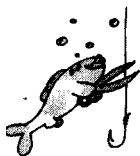
最爱他的肉——笑谈“消费者偏好” /62

准备鸽子——笑谈“市场细分” /63

夜晚飞来的艳遇——笑谈“消费示范效应” /64

推销良机——笑谈“虚荣效应” /65

越贵越买——笑谈“凡勃伦效应” /67



- 赚钱的生意——笑谈“消费者剩余” /69
丈夫晚归的500种借口——笑谈“市场均衡” /70
杀龙妙技——笑谈“市场需求” /72
想跟我上床吗——笑谈“潜在需求” /73
退步进步——笑谈“产品生命周期” /75
折中的办法——笑谈“替代品效应” /77
最佳合伙人——笑谈“互补品效应” /78
外销讲究包装——笑谈“产品包装” /80
石头落地——笑谈“过度包装” /81
女人不要太漂亮——笑谈“品牌个性” /83

第6辑 读笑话,谈生产理论

- 赶考——笑谈“生产要素” /87
初次约会——笑谈“生产可能性边界” /88
放债者的打算——笑谈“迂回生产” /89
点一百盘麻辣豆腐——笑谈“产品附加值” /91
死不瞑目——笑谈“生产能力” /92
大仲马拼命写作的原因——笑谈“简单再生产” /94
夫妻求福——笑谈“消费和积累” /95
男人背后的女人——笑谈“规模不经济” /96
技术不高的司机哪里去了——笑谈“劳动生产率” /98
音乐家和马车夫——笑谈“超额利润” /100
快跑胜过慢走——笑谈“资金周转率” /101
两个精神病的故事——笑谈“资本‘惊险的一跳’” /103

第7辑 读笑话,谈成本理论

- 降低标准做女友——笑谈“边际成本定价” /107



- 金子与大蒜——笑谈“等成本曲线” /108
车不要了,咱们走——笑谈“机会成本” /110
巴黎归来——笑谈“沉没成本” /111
情况变了——笑谈“约束条件” /113

第8辑 读笑话,谈资源配置

- 苏格拉底的忠告——笑谈“资源的稀缺性” /117
皇帝的午餐——笑谈“棘轮效应” /118
洛克菲勒的女婿——笑谈“资源配置” /120
爱因斯坦进入天堂后——笑谈“资源配置效率” /121
安然公司的总裁——笑谈“资本运作” /123
要写大家写——笑谈“公共资源” /124

第9辑 读笑话,谈市场理论

- 换灯泡需要几个经济学家——笑谈“市场万能” /129
还要加上一条——笑谈“竞争规则” /130
各不相让——笑谈“对抗性竞争” /132
你画我也画——笑谈“完全竞争” /133
向犹太人借钱——笑谈“无序竞争” /134
乞丐的愿望——笑谈“垄断” /136
借庆典发财——笑谈“机会” /137
穷有骨气——笑谈“公平交易” /138
婚后和岳母一起生活——笑谈“搭售行为” /140
狗的暗示——笑谈“理性预期” /142
曹操坐飞机——笑谈“适应性预期” /143
达成协议——笑谈“寻租理论” /144
还是临沂东西便宜——笑谈“出口补贴” /146



卖不掉的书——笑谈“政府失灵” /147

女人五部曲——笑谈“宏观调控” /149

第10辑 读笑话,谈经济增长

明年同岁——笑谈“马尔萨斯人口理论” /153

强迫的结局——笑谈“增长极限论” /154

美国人和法国人的爱情差别——笑谈“跨越式发展” /156

剪刀剪不动布料的原因——笑谈“短期行为阻碍可持续发展” /157

天堂和地狱——笑谈“白猫黑猫论” /159

外科医生的账单——笑谈“知识资本” /160

骑马减肥——笑谈“回荡效应” /162

第11辑 读笑话,谈宏观经济

经济学家的安慰——笑谈“GDP”(一) /167

还是步行好——笑谈“GDP”(二) /168

伦敦街头的带路人——笑谈“绝对优势” /169

长寿的原因——笑谈“里昂惕夫之谜” /171

人尽其才——笑谈“比较优势” /172

意大利10日游——笑谈“外贸依存度” /174

你为什么不走——笑谈“路径依赖” /176

不转圈就装不了灯泡——笑谈“经济发展的自主性” /177

门捷列夫的答案——笑谈“国家经济安全” /178

你也赴宴去了——笑谈“虚假繁荣” /180

怎么会轮到您——笑谈“经济危机的周期性” /181

连锁反应——笑谈“货币政策传导机制” /183

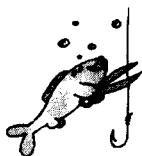
迟钝的猪——笑谈“货币政策的时滞效应” /184



- 适得其反——笑谈“节约悖论” /186
- 造寺庙——笑谈“阿罗不可能性定律” /187
- 抗旱的方法——笑谈“外部经济性” /189
- 调音师为何而来——笑谈“外部不经济性” /190
- 阿凡提不好意思不吃——笑谈“搭便车理论” /192

第12辑 读笑话,谈金融投资

- 新吕布戏貂蝉——笑谈“打工与投资” /197
- 两只鸡蛋——笑谈“复利的魅力” /199
- 只要跑得过你就行了——笑谈“平均投资水平” /200
- 富翁求爱的合适年龄——笑谈“投资回报率与回报时间” /202
- 买走画家作品的人——笑谈“股市内幕消息” /203
- 长大替我出气——笑谈“长期利益” /205
- 只此一次——笑谈“分期付款” /206
- 爱情永恒的前提——笑谈“波浪理论” /207
- 求婚的原因——笑谈“投资动机” /208
- 情人的价值——笑谈“风险偏好” /210
- 蜘蛛和蜜蜂的婚姻——笑谈“选股的行业分析” /211
- 船没靠岸——笑谈“股市抄底” /213
- 买纸片的傻瓜——笑谈“股市” /214
- 帅哥的责任——笑谈“投资组合” /216
- 王重阳扩招的后果——笑谈“多元化投资” /217
- 为谁的游泳池融资——笑谈“彩票和垃圾股” /219
- 假如希特勒做你的爸爸——笑谈“劣质资产” /220



第13辑 读笑话,谈劳动力原理

化学家最大的发现——笑谈“人是生产力的源泉” /225

计算机的威慑——笑谈“资本技术构成” /226

饿死的医生——笑谈“技术性失业” /228

浪费可耻——笑谈“结构性失业” /229

天国报到——笑谈“人才结构” /230

应聘工业间谍——笑谈“职业能力” /232

火警电话——笑谈“信息素质” /233

第14辑 读笑话,谈博弈论

我早就了解你了——笑谈“信息不对称” /237

不娶美女的六大理由——笑谈“逆行选择” /238

不必担心——笑谈“道德风险” /240

精明吃亏——笑谈“风险规避” /241

看谁更牛——笑谈“负和博弈” /243

支付剃头费的秘密——笑谈“重复博弈” /244

第15辑 读笑话,谈企业经营

各有各的一套——笑谈“企业家精神” /249

独身主义——笑谈“企业文化” /251

不同任务——笑谈“鲶鱼效应” /252

手机哭了——笑谈“核心竞争力” /254

接吻的利诱——笑谈“企业扩张” /255

林肯总统消灭政敌的方法——笑谈“合作” /256

最好嫁两家——笑谈“强强联合” /258



- 岂不更快——笑谈“企业并购” /259
- 非常经典的搭讪——笑谈“后来居上” /260
- 克林顿的司机——笑谈“贴牌生产” /262
- 登陆月球——笑谈“品牌嫁接” /264
- 歌德给蠢货让路——笑谈“杠杆原理” /265
- 借伞——笑谈“借壳上市” /267
- 猴子变成人最想干的事——笑谈“行为惯性” /269
- 干吗踢我——笑谈“竞争速度” /270
- 遭抢劫时为何不呼救——笑谈“危机处理” /271
- 大熊和猎人的谈判结果——笑谈“强攻与谈判” /273
- 哥伦布的妙喻——笑谈“创新” /274
- 手表上的私房账——笑谈“交叉补贴” /275
- 礼貌的土匪——笑谈“可行性研究” /277
- 选错银行——笑谈“市场调查” /278
- 荒山野路好发财——笑谈“蓝海战略” /280
- 莫管它漏水——笑谈“产业链” /281
- 欠我一元钱——笑谈“产业链中的上下游企业” /283
- 理发师卖帽子——笑谈“范围经济” /284
- 下火车就大了——笑谈“偷税” /286
- 捐给慈善事业——笑谈“合理避税” /287
- 真情假意——笑谈“经验陷阱” /289

第16辑 读笑话,谈营销策略

- 生财之道——笑谈“心理定价” /293
- 鸡的论文——笑谈“创新营销” /294
- 醉鸡——笑谈“引导消费” /295
- 难读懂的书——笑谈“逆向营销” /297
- 弹无虚发——笑谈“差异化营销” /298



读笑话,谈经济学基本问题

人类社会的核心是经济,我们生活中大部分事情都是和经济挂钩的。孩子口袋里的零花钱,工薪阶层的月薪及日常消费,创业者的行业投资等,都与经济紧密相连。可以说,我们没法离开经济生活,生活中的行为几乎都可以用经济学来分析。

任何国家和地区的经济发展,都遵循着一定的规律,这些规律称为经济学规律。生产力决定生产关系,生产关系反作用于生产力,就是社会发展的基本经济规律。

生产力是社会存在和发展的前提和基础,是人类社会发展的最终决定力量。人类社会的发展,是先进生产力不断取代落后生产力的历史进程。人类社会是在生产力与生产关系、经济基础与上层建筑这一社会基本矛盾的作用下不断向前发展的;生产力和生产关系矛盾的形成和发展由生产力的发展状况所决定。



◎ 新鲜空气——笑谈“免费品和经济品”(一)

一个比利时人与一个荷兰人同驾一辆小汽车郊游。中途,荷兰人突然问道:“我送你一样东西好吗?”

比利时人一愣:荷兰人以吝啬出名,他肯破例送我东西真是不容易。便答道:“那当然好,多谢了。”

只见那荷兰人把车窗玻璃摇下来。对着比利时人用力扇了扇空气,说:“给你,很新鲜的。”

趣评:商品是用于交换的劳动产品。如果不是劳动产品,就不能成为商品。比如,自然界中的阳光、空气,虽然是人类生活所必需的,但不是经过劳动所得,就不是劳动产品,所以不能叫做商品。



笑话中的经济学:经济学上把所有的物品分为两类:免费品和经济品。

免费品(Free Goods)常指不需要付出费用就可以得到的商品。如

