

# 我的第一本 经济学 启蒙书

My first  
economics  
book

齐丹霞◎编著



为什么节约与财富增加不成正比？  
为什么你手头的钱越来越贬值？  
为什么降低税率反而会增加税收收入？

**你知道为什么吗？**




# 我的第一本 经济学 启蒙书

齐丹霞◎编著

My first  
economics  
book



 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

一提到经济学,大多数人就会想到那些枯燥乏味的专有名词,以及那些让普通人不知所谓的概念和原理。本书通过简单的日常故事来展示在新闻媒体中经常出现的经济用语,如利息、投资、需求、供给、股票、债券、风险、通货膨胀、通货紧缩、国内生产总值和汇率等,并透过精到的解析来剖析其中的经济理论,通过这种现实与理论结合的方法,将经济学从艰深晦涩的神坛请下来,变得通俗易懂。读者不仅能从其中找到经济学思考的光辉,还可以学到生活、消费、投资、经商、管理、社会等方面的知识,可谓一举多得。

### 图书在版编目(CIP)数据

我的第一本经济学启蒙书/齐丹霞编著.—北京:中国纺织出版社,2012.4

ISBN 978-7-5064-8215-8

I. ①我… II. ①齐… III. ①经济学-通俗读物 IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第278161号

---

策划编辑:曲小月 胡蓉 责任编辑:赫九宏

特约编辑:张烛微 责任印制:陈涛

---

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京中印联印务有限公司印刷 各地新华书店经销

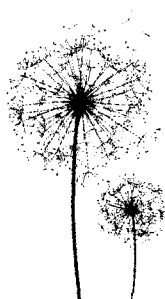
2012年4月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15.5

字数:181千字 定价:28.00元

---

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



# 前言

QianYan

经济学是干吗的？教科书上会这么告诉你：经济学研究的是一个社会如何利用稀缺的资源生产有价值的物品和劳务，并将它们在不同的人中间进行分配。其中，资源的稀缺性是经济学分析的前提，选择行为是经济学分析的对象，资源的有效配置是经济学分析的中心目标。

这段话听起来很玄乎、很绕口，实际上在大多数人眼中，经济学就是这样一门艰深晦涩，还脱离实际的科学（其实绝大多数学科给人的感觉都是如此），除非是读这个专业的学生，否则谁会去读经济学的书籍呢？

但是在我看来，简单地说，经济学是一门使人生幸福的科学。首先，经济学的思考方法是理性的，能够帮助你在自己的生活中做出一系列决策。其次，经过很长时间的发展，经济学是一门非常成熟的学科，有着很强的解释力。大如金融海啸、次贷危机，小到针头线脑，看似与曲高和寡的经济学不沾边的东西，都可以用经济学的原理来解释。最后，经济学是最实用不过的科学。因为经济学研究的起点就是人的本性，它会很大方地承认人的欲望，并且借此来分析人的行为和由人的行为叠加所形成的社会活动。

咱们国家“重”了两千多年农，“抑”了两千多年商，自给自足的自然经济体系里，不需要那么多的流通和交换，经济学自然没有什么发展。但是在改革开放之后，我国迅速成为一个开放的社会主义市场经济国家，这个时候不管愿不愿意，经济学已经与你的生活密不可分。物价上涨、

通货膨胀、货币贬值、外汇储备、人民币升值、美元升值、次贷危机相互影响、不断循环着，如果想的话我们可以把这个循环无限延伸下去，直到最后遍及世间的每一个角落。在这样一个扑朔迷离的全球化快节奏经济社会中，只有经济学能给我们提供一个最佳的认识世界的视角和指导自己生活的方向，这就是我们为什么要懂一点经济学的原因。

本书是我在日常教学工作之余，将所见所得、所思所感一点一点累积起来而成的。我的目的就是想打破经济学高高在上的姿态，把它放在应该有的位置上，因为如果经济学不能“飞入寻常百姓家”的话，那么经济学的意义将大打折扣。本书将通过简单的日常故事来展示经济现象，并透过精到的解析来剖析其中的经济理论，通过这种现实与理论结合的方法，将经济学由艰难晦涩的神坛请下，变得通俗易懂。读者不仅能从其中找到经济学思考的光辉，还可以学到生活、消费、投资、经商、管理、社会等方面的知识，可谓一举两得。

本书并非什么“致富秘籍”“发财宝典”，那是不切实际的。如果哪位朋友通过读本书赚了大钱的，一定要联系一下我，求“传道授业解惑”，一起致富。不说笑话了，读完本书之后，我希望大家能有以下几个层次的收获。首先，当然是要掌握一些正确的经济学知识，如果这都没有，那这本书相当于白看了；其次，如果还能将经济学的知识带入自己的日常生活中解释现象，“知行合一”当然是更进一层；最后，我最希望的还是能够激起大家对于经济学的兴趣，系统地去学习经济学。

你准备好了吗？让我们一起奔向经济学的海洋，去寻找彼岸的幸福生活吧！

编著者

2011年11月



## 第一章 经济学名词——指导生活方方面面

- 第一节 稀缺——为什么想得到 / 002
- 第二节 供给与需求——推动世界转动的车轮 / 006
- 第三节 理性经济人——经济学最重要的假设 / 009
- 第四节 看不见的手——市场机制带来的双赢 / 011
- 第五节 看得见的手——不甘寂寞的政府干预 / 014
- 第六节 泡沫经济——吹个球，吹个大气球！ / 017
- 第七节 机会成本——鱼和熊掌之间的选择 / 021
- 第八节 成本——经济学最核心的概念 / 025
- 第九节 沉没成本——不要为已经打碎的瓶子哭泣 / 030
- 第十节 马太效应——春天，我在地里埋下10块钱 / 033
- 第十一节 格雷欣法则——好人是怎么变成坏人的 / 036
- 第十二节 帕累托最优——自利之心是可耻的吗？ / 038
- 第十三节 边际效应递减——你能吃几碗面条？ / 041
- 第十四节 通货膨胀——钱都不值钱了 / 043
- 第十五节 贸易——开本末之途，通有无之用 / 046

## 第二章 经济学指标——数值化的世界

- 第一节 菲利普斯曲线——失业率与通货膨胀的跷跷板 / 050
- 第二节 基尼系数——贫富差距的指标 / 053
- 第三节 消费者物价指数——“豆你玩”“蒜你狠”“姜你军” / 057
- 第四节 消费者信心指数——真的猛士，敢于直面惨淡的危机 / 060
- 第五节 生活费用指数——哪个城市适合生活 / 062
- 第六节 负担系数——人口红利的十字路口如何转弯 / 064
- 第七节 国内生产总值（GDP）——高了为什么也有人质疑 / 067
- 第八节 国民生产总值（GNP）——N和D有什么不同？ / 070
- 第九节 股票指数——道琼斯、纳斯达克、上证…… / 073
- 第十节 巨无霸指数——日常生活中的购买力平价理论 / 076

## 第三章 国家政策经济学——看懂经济大棋局

- 第一节 所得税起征点上调——您今儿交税了吗？ / 080
- 第二节 人民币升值——美国为何老和中国过不去 / 083
- 第三节 巨额外汇储备——世界的衰落，中国的崛起？ / 087
- 第四节 房产调控——我想有个家，一个不需要太大的地方 / 090
- 第五节 四万亿元计划——前无古人的经济刺激手段 / 094
- 第六节 货币政策——这些行为究竟要干嘛？ / 097

## 第四章 消费经济学——花钱也有学问，你会吗？

- 第一节 棘轮效应——习惯的力量是强大的 / 102



- 第二节 差别定价——这算是价格歧视吗？ / 104
- 第三节 吉芬商品——警惕越买越涨，越涨越买 / 108
- 第四节 消费者剩余——千金难买爷高兴 / 110
- 第五节 节俭悖论——消费主义的原罪 / 113
- 第六节 炫耀性消费——不求最好，但求最贵 / 116
- 第七节 信贷消费——花明天的钱，做今天的事 / 119
- 第八节 羊群效应——莫做疯狂的旅鼠 / 122
- 第九节 天天平价——大超市真的是低价销售吗 / 125
- 第十节 打折——天上掉馅饼喽 / 128

## 第五章 理财投资——一生二，二生三，三生万物

- 第一节 学会花钱——学会理财前的必修课 / 132
- 第二节 以钱生钱——世上没有无源之水 / 135
- 第三节 博傻理论——自信满满的投机者们 / 138
- 第四节 储蓄——在稳定中增值 / 141
- 第五节 债券——比存款划算的投资方式 / 146
- 第六节 保险——给未来吃颗定心丸 / 148
- 第七节 黄金——财富的“避风港” / 151
- 第八节 基金——让专家打理你的财富 / 154
- 第九节 股票——你、我、他的博弈游戏 / 157
- 第十节 期货——有效的投资杠杆 / 160
- 第十一节 房地产——泡沫四溢时不该进场 / 165
- 第十二节 组合投资——别把鸡蛋都放进一个篮子里 / 168

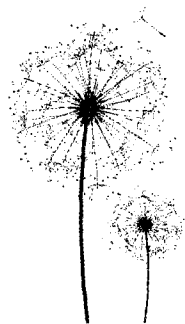


## 第六章 为商之道——熙熙攘攘，利来利往

- 第一节 商道之始——诚实守信是挣钱的前提 / 172
- 第二节 注意力经济——那些哥哥姐姐背后 / 176
- 第三节 广告——酒香也怕巷子深 / 180
- 第四节 捆绑销售—— $1+1 > 2$  / 184
- 第五节 路径依赖——走自己的路，让别人跟去吧 / 187
- 第六节 品牌效应——挖掘心理价值 / 190
- 第七节 二八定律——二十等于八十 / 193
- 第八节 长尾理论——小需求催生大产业 / 196
- 第九节 蓝海战略——为企业找到新天地 / 200
- 第十节 区位——一家店成功与否的关键因素 / 204
- 第十一节 信息——时代不同，重要性相同 / 208

## 第七章 管理经济学——让企业更具有战斗力

- 第一节 鲶鱼效应——狼来了并不可怕 / 212
- 第二节 奥格尔维法则——企业为什么需要人才 / 216
- 第三节 激励效应——留住人才才是成功的关键 / 219
- 第四节 奥卡姆剃刀定律——把复杂的工作简单化 / 223
- 第五节 破窗理论——不要打坏第一扇窗 / 226
- 第六节 注重实绩——看他做事，而非说话 / 230
- 第七节 内卷化效应——要有打破循环的自觉 / 232
- 第八节 帕金森定律——机构臃肿是组织大忌 / 235
- 参考文献 / 239



## 第一章

# 经济学名词——指导生活方方面面

对于普通人来说，经济学可能离你很远。韩寒说过，数学学到初二就够用了，咱们这辈子不懂经济学也可以活得很好。但经济学也可以离你很近，因为生活中鸡毛蒜皮的小事都贯穿了或浅或深的经济学原理。简单来说，学经济学并非为了成为富翁，很多研究经济学的专家不见得比普通白领赚得多，但是学习一点经济学知识，可以使我们变得更理性，可以让我们看清楚生活背后的真相，可以帮助我们做好决策，可以增添生活的趣味。接下来让我们从一些最简单的经济学名词开始整个经济学之旅。

## 第一节 稀缺——为什么想得到

某一天在网上看到一则新闻，2011年4月，某市公开拍卖车牌号。其中众人瞩目的尾号为9999底价5万元，最终经过激烈的竞争，以70万元的价格被人拍下。70万元的价格在中国足可以买到一辆宝马X3，但最后只买到了一个车牌号，遂起了兴致，想查查最贵的车牌号多少钱。果然世界之大，无奇不有，没有最疯狂只有更疯狂，吉尼斯世界纪录上最贵的车牌号出现在阿联酋首都阿布扎比一次慈善拍卖会上，一位名叫赛义德·阿卜杜勒·加法尔·扈利的阿联酋超级富豪成功拍得了仅有一个数字“1”的车牌号，而它的价格也创纪录地达到了5220万迪拉姆(阿联酋本国货币)，约合1420万美元，约相当于1亿元人民币。

资源的稀缺性是经济学的前提之一。而对某些稀缺的产品来说，如上文的车牌号，其价格可以高到令人瞠目结舌的地步。其实车牌号并不稀缺，数字字母组合可以满足近乎所有人的需要，但是带有吉祥数字、特殊寓意的号码则是有限的，有限的资源不可能使每个人都得到满足。正是在资源稀缺的前提下，这些号码才能卖到如此高的价格。

在大学课堂上，十个经济学老师里面有八个讲到稀缺会提到阳光和空气。阳光和空气都是人们离不开的，但是却并不值钱，你能想象有人沿街兜售阳光和空气吗？这种性质的资源在经济学上被称为“自由取用物”，是可以不用付任何代价使用的。

但是世界上还就是有靠空气卖钱的。2007年为了振兴旅游业，泰国北部的罗普卡国家公园突发奇想，把山中充满花香的新鲜空气制成罐头，然后以30泰铢(约合人民币6.5元)的价格出售给观光客。开始他们只



想用这种方式吸引游客，没想到产品大受游客的青睐，不到一周就卖出6000罐，以致山下的农民不得不每天清晨爬到山顶将最新鲜的、无污染的空气装在大铝罐中带下山，然后加班加点在工厂洁净的车间里把他们分装到一个个小罐中，曾经要弃山进城打工的农民也由此踏上靠空气致富的道路。空气不是稀缺的，但是新鲜空气，尤其是某个特定地点的新鲜空气，就是稀缺的了，因为要呼吸到这样的空气，必须要付出代价。世界上的绝大多数物品都是这样，无法自由取用的，因为世界上的资源(包括人力资源和物力资源)有限，这种有限的为获取它必须付出某种代价的物品，称之为“经济物品”。

鲁迅先生在《朝花夕拾》中的《藤野先生》一文中有这样的句子：“大概是物以稀为贵吧。北京的白菜运往浙江，便用红头绳系住菜根，倒挂在水果店头，尊为‘胶菜’；福建野生着的芦荟，一到北京就请进温室，且美其名曰‘龙舌兰’。”因为地理的原因所以稀缺的程度不同，导致这些商品的尊贵，因此，白菜在浙江能卖出好价钱，而芦荟在北京也能卖出好价钱。

人类社会就在稀缺引发的矛盾中一路前行，一方面人类对经济物品的欲望是无限的，另一方面用来满足人类欲望的经济物品却是有限的。稀缺性是人类面临的永恒问题，它与人类社会共存亡。比如当穷国政府为把有限的财政收入用于基础设施建设还是教育方面而争论不休时，富国政府也在为把收入用于国防还是社会福利而发愁；当穷人为一日三餐担心时，富人正在考虑到底是投资股票还是期货。

稀缺性的概念在整个经济理论中起着至关重要的作用，一些经济学家认为稀缺性是经济学存在的前提条件，所以往往用稀缺性来定义经济学。由于稀缺性的存在，决定了人们在使用经济物品时必须不断做出选择，如决定利用有限的资源去生产什么、如何生产、为谁生产以及在稀缺的消费品中如何进行取舍及如何用来满足人们的各种需求，这些问题被认为是经

济学所研究的主题。

在生活中，人们的欲望需求总是超过了能用于满足欲望的资源，也正是由于资源的稀缺性引起了竞争与合作。竞争就是争夺对稀缺资源的控制，竞争是社会配置资源，即决定谁得到多少稀缺资源的方式。所谓合作就是与其他人共同利用稀缺资源、共同工作，以达到一个共同的目的。合作是为了以有限的资源生产出更多的产品，因此，合作是解决资源稀缺性的一种有效途径。

在经济学中，稀缺性是由物品对人们效用的大小决定的，而效用就是指商品满足人的欲望的能力，或者也可以说，效用是指消费者在消费商品时所感受到的满足程度，在达到这种“满足程度”的度量最大时，其价值也最大。因此，经济学家分出了基数效用和序数效用两大派别。基数效用理论采用边际效用分析方法，序数效用理论采用无差异曲线的分析方法。基数效用理论又将效用分为总效用和边际效用。总效用是指消费者在一定时间内从一定数量的商品的消费中所得到的效用量的总和，而边际效用是指消费者在一定时间内增加一单位商品的消费所得到的效用量的增量。因此，效用是价值的源泉，是形成价值的一个必要非充分条件，所以价值的形成还要以物品的稀缺性为前提，只有稀缺性与效用相结合才是价值形式的充分必要条件。

资源的稀缺性是有历史条件的。古代、近代、现代甚至十年以前，人们认为缺少的东西，在现在看来很多都已经很丰富了，比如粮食、生活用品，等等。其次，资源的稀缺性也是因人而异的。对于闲人来说，时间对他来说是廉价的，而资本(也就是金钱)则是稀缺的；相反对于事业狂来说，时间对他可能是一个奢侈品，相对而言资本是富足的。经济学上来说，资源的分配不均必然要通过交换来实现。

马克思设想的共产主义社会特征其中有一条就是：社会生产力高度发展，物质财富极大丰富。在共产主义社会里，由于生产力的极大发展和劳



动生产率的提高，物质财富不断涌流，社会产品极大丰富，达到可以满足整个社会及其成员需要的程度。换个角度来看，这不就是消灭了稀缺的社会吗？资源没法不稀缺，但是产品可以通过技术的升级进步、劳动生产率的提高变得不稀缺。如果产品不是稀缺的而是极大富足的，那么世界会完全变样。自然界中不会有优胜劣汰，不会有厮杀，每个生物都可以得到满足。

## 第二节 供给与需求——推动世界转动的车轮

从稀缺的概念出发，才能推出经济学中大名鼎鼎的需求定理。需求指大众因需要一件产品而产生的要求；而供应就指商人响应大众的需求而提供的产品供给。它显示了随着价钱升降而其他因素不变的情况下，某个体在每段时间内所愿意买的某货物的数量。

在一个完全市场化的世界里，你手握商品，这种商品毫无疑问是稀缺的，稀缺的含义如上文所述就是人人想要把此物收入自己囊中。而在这个世界上，没有诸如裙带、后门、暴力之类的竞争手段，而是大家都按市场竞争，更具体一点说就是价格竞争，此物究竟给谁，就要看谁出价高了。世界上的财富是有限的，而且是非均值分布的，这点上我们应该没有疑问，那么在这种约束下，价格升高，能买得起的人就变得少，那么买不起的人就会放弃买这种商品，则商品的需求量变小，需求变小就会引起商品的价格下降，价格下降一点，买得起的人数就增加，市场需求量就增加了，又引起价格上涨。这就是就整个市场而言的需求定理。我们的世界就是在这个轮转中被推动滚滚前进的。

在大萧条来临的时候，资本家们宁愿把剩余的牛奶成桶成桶倒进河里，也不愿意免费给人喝。其实前几年的时候，在我国的南京、成都等地也相继发生了奶农和乳品企业把鲜牛奶倒进下水道的事件。为什么要把好好的鲜牛奶倒掉？难道牛奶已经到了“喝不完”的程度了吗？其实把牛奶倒掉，虽然就道义上来说无法容忍，但却是符合供求原理的。由于牛奶的产量很大，致使自身的价格大幅下降，甚至在有些地方比水的价格还要低，况且牛奶又是一种保质期极为有限的特殊商品，所以当供

给大于需求时，只好倒掉。重要的是在倒掉之后，这种市场供需不平衡的信息能否及时地传递给生产者和消费者，市场信息的传递能否最终使供求关系达到均衡。

著名作家、教育家叶圣陶先生曾写过一篇短篇小说，叫《多收了三五斗》。小说里面描述了一种奇怪的现象。按理说，农业丰收了，农民的收入应该更高些才对。结果，谷物产了很多，可农民的收入却大大减少了。为什么会有这种现象产生呢？粮食属于刚性需求的商品。也就是说，它价格高，我们每天吃的是那么多，它价格低，我们每天吃的还是那么多。而水果零食就可以被看做是弹性需求的产品，不吃也能过日子，价格贵了就少买一点甚至不买，价格便宜了就可以多买一点。由于农业的整体丰收，造成了粮食产量增加，其供给量急剧上升，超过了人的需求量。这样一来，粮食的价格就会下降，就会打击农民种粮食的积极性；相反假若粮食产量减少，满足不了人们的需求量的话，粮价则会升高。粮乃百价之基，粮价高涨会带动整体社会的物价上扬，导致社会不稳定，这就是东汉大经济学家桑弘羊所指出的“谷贱伤农，粮贵伤民”。桑弘羊在京师设常平仓，对一些基础物资进行贱收高卖，以平抑物价，这已经是最基础的宏观调控了。

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了，你只要掌握两件事，一个叫供给，一个叫需求。1840年鸦片战争，英国用枪炮强行打开了中国的大门，英国商人为能打开中国这个广阔的市场而欣喜若狂。当时英国棉纺织业中心曼彻斯特的商人估计，中国有4亿人，假如有1亿人晚上戴睡帽，每人每年用两顶，整个曼彻斯特的棉纺厂日夜加班也不够，何况还要做衣服呢！于是他们把大量布匹运到中国。结果与他们的梦想相反，中国当时仍然处于一种自给自足的封建经济形态。在此基础上形成了保守、封闭甚至排外的社会习俗。鸦片战争打开了中国的大门，但没有改变中国人的消费习惯。当时，上层



人士穿丝绸，一般老百姓穿自家织的土布，中国人晚上没有戴睡帽的习惯，布匹根本卖不出去。

一般来说，供求合理的时候，价格是稳定的；市场供不应求，市场价格往往高于市场价值；市场供过于求，市场价格往往低于市场价值。不仅如此，市场供给与需求的对比关系决定着市场价格偏离市场价值或生产价格的程度大小。最后，长期供求关系直接影响着市场价值或生产价格形成的条件，进而影响市场价值。一般来说，长期供过于求很少出现，而供不应求为长期供求关系的主要形式。

供给和需求是使市场经济运行的力量，没有供给的商品是没有意义的。比如说“空中楼阁”，多少人幻想着住在里边，但这是不现实的，所以也就没有价值可言，从而也就没有什么与之相应的价格。同样，没有需求的东西也无法称之为商品，因为根本没有人愿意花钱去买它。所以，“需求”和“供给”这两个因素决定了商品的价格。

了解了这些，我们以后就可以用供给和需求来解释一些经济现象了。例如，当“非典”袭击中国的时候，全国食醋、消毒液、医用口罩的价格都上升了，一些日用品也成了普通消费者的抢购对象，这主要是因为突如其来的“非典”病毒造成了消费者对这些物品需求的剧增。在欧洲，每年夏天当新英格兰地区天气变暖时，加勒比地区饭店房间的价格就会直线下降。当中东爆发战争时，美国的汽油价格上升，而二手凯迪拉克轿车价格下降。

价格是市场的晴雨表，反映了供给与需求之间的相互作用与变化。供给与需求是使市场经济运行的力量，它们决定了每种物品的产量以及出售的价格。另外，价格的变化与市场环境的变化也息息相关。如果你想知道某一种政策将如何影响市场的价格，你就应该先考虑它将如何影响供给和需求。这些都表现出供给与需求对市场的作用，而所有的这一切都是通过价格来反映的。