

轻松读点

—— 万 颖◎编著

经济学

一部所有人都能读懂
并且能实际运用的经济学必读经典



- 买菜卖菜要经济学原理？
- 讨价还价要经济学原理？
- 恋爱结婚要经济学原理？
- 走亲戚串朋友要经济学原理？
- 储蓄买基金要经济学原理？
- 经济学对人们的生活和心情有着什么样的影响？
- 如何才能够合理消费和稳妥投资？
- 人们的日常交往对经济收入会产生什么作用？
- 如何才能够最大限度地将自己的社会资源转化为经济效益？
- 经济学无处不在。《轻松读点经济学》通过一个个趣味盎然的小

故事引出一个个经济学原理，让你在日常生活当中轻松理解和运用经济学。轻松诙谐的文笔，贴切好玩儿的故事，带你畅游经济学原理的海洋，揭开一个个经济学原理的神秘面纱。



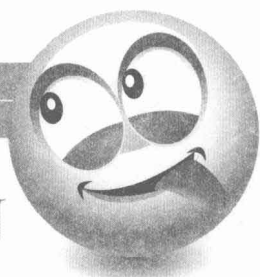
QINGSONG DUDIAN
JINGJIXUE

中国三峡出版社

轻松读点 经济学

——万 颖◎编著——

QINGSONG DUDIAN
JINGJIXUE



图书在版编目(CIP)数据

轻松读点经济学/万颖编著. —北京:中国三峡出版社,2011.6

ISBN 978 - 7 - 80223 - 707 - 0

I. ①轻… II. ①万… 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 062704 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话:(010)66112758- 66116828

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail:sanxiaz@sina.com

北京中印联印务有限公司印刷 新华书店经销

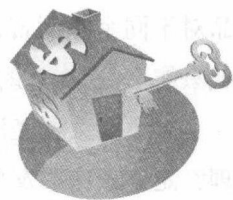
2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

开本:710 × 1000 毫米 1/16 印张:16

字数:230 千字

ISBN 978 - 7 - 80223 - 707 - 0 定价:29.80 元

前言



“咱就是一普通老百姓，懂经济学干什么！”看到封面上经济学三个字，你心里是不是有这样的疑问？千万别回答我：“是！”

倘若你的回答真的是肯定的，那我只能遗憾地说一声：“太遗憾了！”对不起，我真的没有嘲笑的意思，只不过不管你是高管还是小小打工仔；不管你是高级白领还是家庭主妇或煮夫；不管你是已年近 40 的魅力熟男熟女还是年轻朝气的小青年，对自己生活中存在的规则和原理有一定的认知，实在是非常有必要的啊。

有个农夫要杀掉自己养了很久了一只鸡，杀鸡的前一天，农夫喂鸡时说：“唉，快吃吧，吃完最后一顿好上路。”第二天，这只鸡已经倒在农夫门前，留下一张留言：“老子已经吃了老鼠药，别以为老子我好惹！”

亲爱的你，请用经济学原理诠释一下这个笑话。什么，我开玩笑？我无厘头？哎，其实我没蒙你，这里面还真含有经济学原理呢。“当对手知道你的决定之后，就能做出对自己最有利的决策。”这是纳什均衡理论。

诺沃提先生住在一家小旅馆。夜半时分，一阵窸窸窣窣的声音传来，诺沃提先生睁眼一瞧，可了不得了，一群耗子趁着深夜无人，跳到桌子上狂欢呢。众鼠兴高采烈，啃桌子角磨牙的有之；猛敲桌子扮 cosplay 披头士的有之；更有甚者，有两只完全把桌子当成了竞技场，龇牙咧嘴正撕架呢！第二天一早，诺沃提先生怒气冲冲质问服务生：“这是怎么回事儿！半夜居然有群老鼠在桌子上掐架，真是岂有此理！”服务生面不改色，极其淡定地回答道：“哟！先生，难道说您老就花了 36 克朗在我们旅馆，我们还得会为您专门举办一场西班牙斗牛赛？”

你以为这只是冷笑话，不，不，这其中可也蕴含着经济学原理呢。相同的商

品对不同个体而言,其交换价值是相同的,想得到什么,就得付出什么,36 克朗就只能享受 36 克朗的客房,这其中体现了马克思所说的商品价值的理论。

买菜卖菜要经济学原理? 讨价还价要经济学原理? 恋爱结婚要经济学原理? 走亲戚串朋友要经济学原理? 储蓄买基金要经济学原理? 开家小店要经济学原理?

答案分别是:“对”“是”“一定要”等一切表示肯定的词语。

那么,还等什么呢? 抛掉一切对经济学的枯燥的厌恶;忘记一切大部头书籍的可怕,赶紧跟我一起,轻松愉快地在经济学原理的海洋里畅游一番吧!



目 录



第一章 因为懂得,所以快乐 ——让生活更愉悦的经济学原理



1. 资源稀缺性:物以稀为贵.....3
2. 比较优势:强中更有强中手.....6
3. 绝对优势:尺有所短,寸有所长.....9
4. 机会成本:鱼与熊掌不可兼得12
5. 败德行为:淹死的都是会游泳的.....15
6. 供给与需求:有买有卖才叫买卖18
7. 理性人假设:谁也不比谁傻.....20
8. 有限理性:没有绝对只有相对23
9. 心理账户:奖金跟工资真的有区别?26
10. 信息失真:曾参真的杀人了?29
11. 破窗理论:地震对经济发展是好事?32
12. 适应性预期:昨天的经验经不起今天的考验.....34
13. 资源配置:鱼找鱼,虾找虾37
14. 最低工资法:“好心办坏事”的法律.....39

第二章 998 元绝对买不到“八心八箭”钻石 ——合理消费的经济学原理



1. 消费者偏好:萝卜白菜,各有所爱45
2. 消费者剩余:省下的不是钱而是心情48
3. 注意力经济学:抓住你的眼球51





4. 品牌效应：不看疗效看广告·····	54
5. 示范效应：大家好，才是真的好？·····	57
6. 边际效应递减：鱼翅吃多也会腻·····	60
7. 提前消费：花明天的钱过今天的生活·····	62
8. 理性消费：不花一分冤枉钱·····	65
9. 打折消费：打折的不是价钱是心理·····	67
10. 信用卡消费：成为卡奴绝不是你的初衷·····	69
11. 正常物品消费：吃穿住用行，缺一样都不行·····	72
12. 奢侈品消费：背 LV 包挤公交·····	74
13. 情绪消费：购物会让你心情变好？·····	76
14. 节俭悖论：越节省越穷·····	78
15. 吉芬物品：买涨不买落，买贵不买贱·····	80
16. 价格歧视：商人也会看人下菜碟吗？·····	83
17. 有效需求：两鸟在林不如一鸟在手·····	85

第三章 带着资本逛夜市



——稳妥投资的经济学原理

1. 巴菲特定律：做与众不同的自己·····	89
2. 二八定律：财富分配永远不均·····	91
3. 长尾理论：越不畅销的东西越好卖？·····	95
4. 马太效应：贫者越贫，富者越富·····	99
5. 生产者剩余：不赚钱的买卖没人做·····	101
6. 交易成本：交易本身也需要付出成本的·····	104
7. 沉没成本：别为打翻的牛奶而哭泣·····	107
8. 菜单成本：为什么要换菜单·····	110
9. 规模经济：企业越大越强·····	113
10. 规模不经济：企业越大越不强·····	115
11. 前景理论：抓在手里的才是钱·····	117
12. 复利：比原子弹威力还强的武器·····	120
13. 需求层次：皇帝的生活与乞丐的生活·····	123





14. 蝴蝶效应：一个振翅动作引发的经济行为	126
15. 沃尔森法则：信息掌握越多越成功	129
16. 损失厌恶：得到总比失去感觉好	131

第四章 左右逢源不是耍心机



——成功交际的经济学原理

1. 外部性：你对他人产生的影响是好还是坏?	137
2. 效率与公平：蛋糕怎么分才最好	140
3. 公有地悲剧：最大人数所共享的事物，却只得到最少的 照顾	143
4. 囚徒困境：谁不招供谁吃亏?	146
5. 合作博弈：双赢才是王道	149
6. 木桶原理：最短的板起的作用最重要	151
7. 路径依赖：马的屁股决定了火车轨道的宽度?	154
8. 信息失真：少校下的命令到底是什么?	157
9. 智猪博弈：大猪不如小猪精	160
10. 王安论断：别做布里丹的那头驴	163
11. 华盛顿合作定律：三个和尚没水吃	166
12. 垄断：人人都是垄断者	169
13. 非合作博弈均衡：退一步海阔天空	172
14. 成本和收益：人人都是势利鬼?	174
15. 对抗性竞争：各退一步海阔天空	177

第五章 最小付出，最大收获



——让家庭更和睦的经济学原理

1. 夫妻关系建立在物质基础之上	183
2. 零和博弈：看足球还是看韩剧	185
3. 赢者的诅咒：学会示弱很重要	188
4. 信息不对称：老婆是别人的好	190





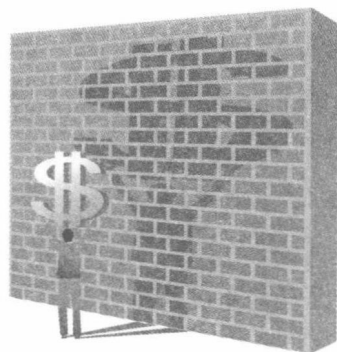
5. 搭售行为：婚后必须和丈母娘生活在一起·····192
6. 不完全竞争：移情别恋是因为有更好的·····194
7. 互补品效应：看电影就要吃爆米花·····197
8. 替代品效应：坐地铁还是买私家车·····200
9. 结构性失衡：剩男剩女有道理·····203
10. 分工协作：家庭生活靠经营·····206
11. 风险成本：马诺刺激了谁？·····208

第六章 顺着道儿走车更快 ——卓越管理的经济学原理



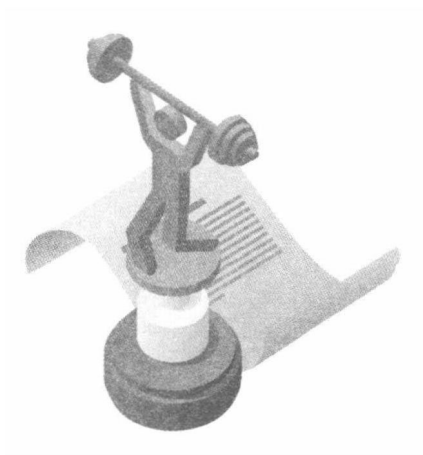
1. 格雷欣法则：最优秀的最先被淘汰·····213
2. 奥卡姆剃刀：如无必要，勿增实体·····216
3. 杠杆原理：借力打力·····219
4. 鲶鱼效应：人人都需要激励·····222
5. 手表定律：两只手表哪个时间准·····224
6. 帕金森效应：让交谈低下的真正原因是什么？·····226
7. 横山法则：牛不喝水是因为强按头·····228
8. 贴牌企业：品牌人人爱·····231
9. 避雷针效应：会疏导才是好领导·····234
10. 快鱼法则：快的一定比慢的强·····236
11. 不值得定律：一流的人不做二流的事·····239
12. 搭便车：观望未必是个好主意·····242
13. 生产可能性边界：经济学中的无限可能·····245

【第一章】



因为懂得,所以快乐

——让生活更愉悦的经济学原理





1. 资源稀缺性：物以稀为贵

一次拒婚引发的混战

话说有名的糊涂夫人邢夫人的老公贾赦，发了昏竟要讨贾母身边的鸳鸯做小老婆。自以为聪明的邢夫人，还以为这对鸳鸯来说是多么求之不得的一件事呢，对鸳鸯说：“你这一进去了，进门就开了脸，就封你作姨娘，又体面又尊贵。你又是个性要强的人，俗话说的好‘金子还要金子换’，谁知竟被老爷看中了你。”“难道你不愿意不成？若果然不愿意，可真是个傻丫头了。放着主子奶奶不作，倒愿意作丫头！三年二年，不过配上个小子，还是奴才，你跟了我们去，你知道我的性子又好，又不是那不容人的人。老爷待你们又好。过一年半载，生下个一男半女，你就和我并肩了。家里人你要使唤谁，谁还不动？现成主子不做去，错过这个机会，后悔就迟了。”这话要换了别的小丫头一听，那果然是求之不得天上掉馅饼的美事一桩，当丫头，再上层的职务，也是个奴才；当姨娘，地位卑下，却好歹是个主子。

可鸳鸯是谁？是贾母身边的大丫头，岂能等闲视之！每天跟在贾母身边，什么没见过没听过？心胸和见识自然不一样，鸳鸯毫不讳言地回邢夫人道：“这是把我送到火坑里去。”邢夫人以为鸳鸯是在装腔作势，不依不饶又拉上凤姐来一起求贾母。且说这鸳鸯，倒真是一烈性奇女子，做出一场大热闹来。

《红楼梦》原文这么描述：“可巧王夫人、薛姨妈、李纨、凤姐儿、宝钗等姊妹并外头的几个执事有头脸的媳妇，都在贾母跟前凑趣儿呢。鸳鸯喜之不尽，拉了他嫂子，到贾母跟前跪下，一行哭，一行说，把邢夫人怎么说，园子里他嫂子又如何说，今儿他哥哥又如何说，‘因为不依，方才大老爷越性说我恋着宝玉，不然后要等着往外聘，我到天上，这一辈子也跳不出他的手心去，终久要报仇。我是



横了心的，当着众人在这，我这一辈子莫说是‘宝玉’，便是‘宝金’‘宝银’‘宝天王’‘宝皇帝’，横竖不嫁人就完了！就是老太太逼着我，我一刀子抹死了，也不能从命！若有造化，我死在老太太之先；若没造化，该讨吃的命，伏侍老太太归了西，我也不跟着我老子娘哥哥去，我或是寻死，或是剪了头发当尼姑去！若说我不是真心，暂且拿话来支吾，日后再图别的，天地鬼神，日头月亮照着嗓子，从嗓子里头长疔烂了出来，烂化成酱在这里！’原来她一进来时，便袖了一把剪子，一面说着，一面左手打开头发，右手便铰。众婆娘丫鬟忙来拉住，已剪下半绺来了。众人看时，幸而他的头发极多，铰的不透，连忙替他挽上。”

不过一丫鬟而已，如何敢跟主子做对，还在众主子面前泼辣到这种程度？经济学中一个概念，倒可以为此事做最佳注解。

经济学依据

资源的稀缺性是相对而言的。相对于人类的无限欲望而言，任何资源都具有稀缺性；而在特定的时间和空间，对特定的人群来说，具备稀缺性的资源，显然是在当时当地最有价值的，最重要的。每个人的观念不同，心目中的稀缺性资源也就不同。虽然鸳鸯的身份是丫鬟，贾府的丫鬟何其多，怎么就唯独她真正金贵了呢？相对于其他人而言，鸳鸯再好，也顶多是个水灵聪慧的丫鬟，但对于贾母而言，她是心底的稀罕人儿。换了别人服侍，贾母就不顺意了，这稀缺性正显露在这里。

经济学解读

再回过头来看鸳鸯拒婚的一场大闹。要是换了其他主子跟前儿的小丫头，恐怕众人早就责令拖出去打了，可对于鸳鸯的这一出儿，贾母作出了何种反应呢？

贾母听了，气得浑身乱战，口内只说：“我通共剩了这么一个可靠的人，他们还要来算计！”见王夫人在旁，便向王夫人道：“你们原来都是哄我的！外头孝敬，暗地里盘算我。有好东西也要来，有好人也要，剩了这么个毛丫头，见我待他好了，你们自然气不过，弄开了他，好摆弄我！”

贾母的话一下子就为鸳鸯的放肆给出了最强悍的理由——我通共剩了这



么一个可靠的人，他们还要来算计！显然，作为一个丫鬟，鸳鸯是贾母心目中的稀缺资源，谁也动不得。贾母对邢夫人说：“……凡百事情，我如今都自己减了。他们两个就有一些不到的去处，有鸳鸯那孩子还心细些，我的事情他还想着一点子，该要去的，他就要来了，该添什么，他就度空儿告诉他们添了，鸳鸯再不这样……我如今反倒自己操心去不成？还是天天盘算和你们要东西去？我这屋里有的没的，剩了他一个，年纪也大些，我凡百的脾气性格儿他还知道些，二则他还投主子们的缘法……所以这几年一应事情，他说什么，从你小婢和你媳妇起，以至家下大大小小，没有不信的，所以不单我得靠，连你小婢媳妇也都省心，我有了这么个人，便是媳妇和孙子媳妇有想不到的，我也不得缺了，也没气可生了，这会子他去了，你们弄个什么人来我使？你们就弄他那么一个真珠的人来，不会说话也无用，我正要打发人和你老爷说去，他要什么人，我这里有钱，叫他只管一万八千的买，就只这个丫头不能。留下他伏侍我几年，就比他日夜伏侍我尽了孝的一般。”

这倒应了王熙凤说的那句话了：“老太太离了鸳鸯，饭也吃不下去的，那里就舍得了。”

你看，想让别人对你不抛弃不放弃，最好成为那个心目中的稀缺资源，如此一来，他就会珍惜你、尊重你、依赖你、善待你，舍得下本儿挽留你。因为你稀缺，你重要，你无可取代。



经济实验田

在沙漠中，水源是十分珍贵的。一位水商在一个大皮囊装入了 25 升水，行经沙漠时，碰到一位要买 19 升水的客人和一位要买 12 升水的客人。水量不够卖给 2 人，只能卖给某一方，而且水商希望在这酷热的沙漠能尽快结束这项交易。假设水商由皮囊中倒出 1 升水需要 10 秒，那么他会卖给哪个客人呢？

卖给 19 升的。只要从中倒出 6 升水留给自己，剩下的便是 19 升。





2. 比较优势：强中更有强中手

突破自己与扬长避短

唐国强是一位被诸多观众喜爱的实力派演员，但老一辈的人都知道，人家在从前可是货真价实的偶像派！唐国强凭借着在《孔雀公主》中那英俊多情的王子形象，刚一出道就成为了少男少女们心目中的花样美男。不过就在他红得发紫的时候，唐国强闹心了，为什么呢？因为他是个立志要做实力派演员的人，高瞻远瞩，却冷不丁被扣上了“奶油小生”的帽子，于是心里不得劲了。唐国强心说自己是有实力的，不止是脸蛋长得好，怎么大家都光盯着自己这张脸看了呢，觉得十分委屈，因为在这部片子之前他曾一气扮演了四个军人。那时候，导演还认为他演不出《孔雀公主》里的王子，不料演完后观众把他军人的角色抛之脑后，只念念不忘这位王子。

他想方设法，想改变自己在观众心中的形象，想证明自己的内在美和外在美是一样的。不得不说，他是个聪明的演员。1984年后唐国强为了确定自己今后要走的道路，关起门来思索了许久，最后决定还是回去上学，要获得心灵上的沉淀。事实证明他沉淀得很好。这一回，全国观众再次对他刮目相看，他从《三国演义》、《雍正王朝》一路演到了《长征》。“唐国强有实力，唐国强是个重量级的演员”，这种话在观众口中生出了灿烂的火花。唐国强终于吁了口气，他庆幸啊，幸好自己没演《贫嘴张大民的幸福生活》中的张大民。

他为何不敢演张大民呢？

很简单，他说自己确实就演不了，还有一些角色例如《铁齿铜牙》里的纪晓岚，还有比如说鲁智深，也演不了。不是这些角色不好，也不是故作谦虚，而是如果他去演纪晓岚，肯定不如张国立演得好，因为每个演员在外形、气质方面都有一定的局限性，得在有限的范围内求突破，而不是拿着自己的短处硬要比人



家的长处。尝试突破自己是毕生的追求，但没有哪个演员是任何角色都能够胜任的，自己在演这个角色上能比其他人演得好，那就是资本，那就是福气。

那年，唐国强凭着在《长征》中的出色表演，得到了“美菱杯”观众最喜爱的中央电视台黄金时间电视剧演员金奖，他当时挺高兴。但唐国强是个头脑格外清醒的人，他觉着能被观众熟悉喜爱还是挺战战兢兢的一件事，毕竟当观众接受了自己演的毛泽东，他再要演别的角色，又要面临一个很大的挑战。你看，当年他要演诸葛亮，招来了一片反对声，后来他要演雍正也不被人看好，再后来要演毛泽东时更加不被看好。但是他都成功了，因为他知道自己在哪方面能贴近角色，知道自己的优势。结果呢，还是他自己了解自己，比观众了解自己。

唐国强能够成功，也可以用经济学中的理论来解释缘由，那就是发展自身的“比较优势”。

经济学依据

所谓比较优势，其实我们的老祖宗在过去说的“两利相权取其重，两弊相权取其轻”。在经济学中，比较优势理论是针对国际贸易提出来的，这个理论认为国际贸易的基础是世界各国产品比较优势的存在，各国如果想获得更好的发展，应根据自己的比较优势进行专业化生产并参与国际贸易。试想一下，当A国生产一种产品的机会成本低于B国生产该种产品的机会成本，A国家在该种产品上具备了比较优势，大力发展这种产品会更有前途。再者，如果每个国家都出口具有比较优势的商品，两个国家的出口进口产品就不会产生冲突，自然得到的就是共赢的结果。

于此看来，幸亏唐国强去演了诸葛亮、雍正和毛泽东，他没有和张国立去抢饭碗，两人才在各自擅长的演艺领域内创造了既叫好又叫座的人物。

经济学解读

在现实生活中，很多地方都会遇到“比较优势”的问题。唐国强的事例只是千万故事中的一个，但从他身上我们可以看出经济学的实用性是如此普及。他做偶像那会儿，也算得上是功成名就了，却没有就势成就一帮大众少女心中的王子梦。他自己动手打破了观众对于自己的良好印象，看起来是将过去建立的



成就一举推翻了,这不是浪费了过去所付出的成本,将所得名望、地位放在大家都可以砸得到的地方挨拍吗?不然,他一点不傻,他早就看到了观众对于偶像派是会腻味的,于是情愿付出努力和汗水来锻炼自己的演技,厚积薄发。他比较了自己和同类型演员的优势,得出了“嗯,我在这类角色上比较有潜力,我就在这方面做精”的结论,就大踏步走了下去。

有句话他也一定掌握的很好:一个人可以没有自己的绝对优势,但肯定会有他的比较优势。只要能找到自己的比较优势,一样能成功,一样能实现自己的价值。



经济实验田

有一个人整天梦想着发财,可是发财得有实际行动,于是他决定用5元钱起家。他的算盘是这样打的:花5元钱买回一件东西,然后6元钱卖掉它。然后再花7元钱将卖掉的东西买回来,以8元卖掉它。这样他就可以积少成多。可是有位学经济的人却摇头叹息,他认为如果照这样的做法,他不会赚到钱。你说他们谁的想法对?请说明理由。

一般人的算法是 $6-5+8-7=2$,这种算法没什么错误,最后这个人赚了2元钱。可是我们看到的,他的投资成本从开始的5元钱,到第2次买回所购物时,又增加了1元钱,所以,他的投资成本并不是5元钱,而是6元钱。最后赚到的2元钱并不是以买回所购物,因此如果这个交易仍然持续下去的话,他只能投入越来越多的成本。

经济学者说的赚钱是经济里的赚钱,而不是纯数学里的比大小。钱只是作为一般等价物,不具有价值,换句话说拿在手上的钱是不具有实在意义的,只有凭它换取了相应的物才有实在的价值,但是这样的算法就使得本题的条件不足,缺乏时间的限定。

说并没有赚到钱,这就和期货里的套期保值是一样的。

学经济的人计算方法是这样的:钱的增加和所购物的价格上涨正好抵消。没做交易前5元钱就能买到所购物,但交易后7元才能买到,这里6元和5元是相同的使用价值,第1次交易后钱是比交易前多了1元,但是物价上涨到7元,从使用价值来说还是亏了1元,这亏的1元又从第2次交易中赚了回来,所以