

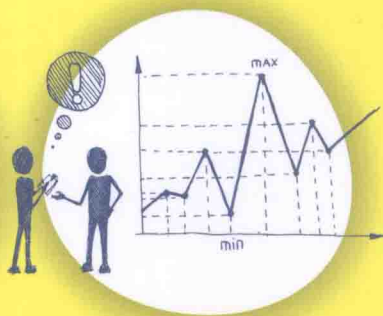
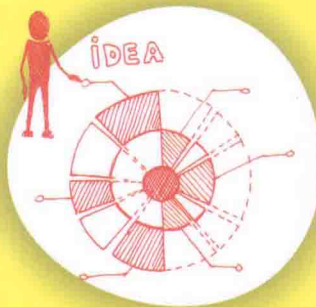
原来，经济学可以这样有趣！

张江生 编著



大忙人的 趣味经济学

不懂经济学，你就OUT了！



一本说透经济学的书，帮你看透世界运行的规律！

经济学原理 | 微观经济 | 市场经济 | 职场经济 | 管理经济……一本全收纳！

经济学就像一本故事书，专为大忙人量身定制！



大忙人的 趣味经济学

张江生 ◎编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

大忙人的趣味经济学 / 张江生编著. —北京：电子工业出版社，2015.1
ISBN 978-7-121-24769-9

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

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第268621号

责任编辑：张 轶

印 刷：中国电影出版社印刷厂

装 订：中国电影出版社印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱

开 本：710×1000 1/16 印张：14.5

版 次：2015年1月第1版

印 次：2015年1月第1次印刷

定 价：39.80元

邮编：100036

字数：342千字



凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

Preface

前言

在现代人眼里，经济学是一本晦涩难懂的书，让人难以捉摸，充斥着CPI、PPI、投行、边际效用等专业术语，复杂的公式和烦人的曲线又太过深奥乏味，让人望而生畏，但是在现实生活中，经济学作为一门经世致用的学问，与我们的生活息息相关。正如美国经济学泰斗萨缪尔森所说：“学习经济学并非要让你变成一个天才，但是不学经济学，那么命运很可能会与你格格不入。”

有一个投行菜鸟问前辈：“什么是投行？”前辈拿了一些烂水果问他：“你打算怎样把这些水果卖出去？”菜鸟想了半天说：“我按照市场价打折处理掉。”这位前辈摇摇头，拿起一把水果刀，把烂水果去皮切块，做成个漂亮的水果拼盘：“这样，按照几十倍的价格卖掉”。

经济学就是这样一门来自于实际生活的学科。在一定程度上，经济学=社会生活。

你可能会说：“我在家上网聊天，这么简单的事情也是经济学问题？”是的。假如周末你在家休息，当你决定上网聊天，这叫创业；上来一看MM真多，这叫市场潜力大；但GG也不少，这叫竞争激烈；你决定吸引美女眼球，这叫定位；你说你又帅又有钱，这叫炒作；你问“谁想和我聊天？”，这叫广告；你又问“有美女吗？”这叫市场调查；有200人同时答“我是美女”，这叫泡沫经济。

英国文学家肖伯纳说：“经济学是一门使人感到幸福的艺术。”

著名经济学家马歇尔这样评价：“这就是经济学，它是研究人类一般事物的学问。”经济学为我们提供了看待世界的角度和思考问题的思路。蓦然回首之时，我们会发现经济学原来就在我们身边，我们的一举一动几乎都与经济学有着千丝万缕的联系。

男生追女生的时候，往往会有好友出各种各样的主意，最常见的就是：不能穷追猛打，而是一天发三四条微信，要在每天同一个时间段发，然后每天减少发微信的次数，最后一个礼拜不发。有人问，这是为什么呢？这可以用经济学效用来解释——边际效益递减规律和沉没成本。

经济学与我们的生活如此密切。读或不读，经济学都在这里，区别在于是否懂得管理时间、驾驭职场、梳理生活和经营人生。此书中，我们将引你走进经济学，觅得打开财富之门的钥匙；我们将帮你点灯照路，降低生活成本；我们将让你明明白白花钱，做个聪明的消费者；我们将让你更加深谙职场，为工作创值增效；我们将帮你增长管理知识，带领好团队；我们将教你抓住商机，打开市场扩大效益；我们将为你提高社交能力，让你用小投资换来大回报；我们将让你了解投资价值，让金钱为你工作；我们将丰富你的经济眼光，学会挖掘掌握信息，同时也与你分享经济的宏观世界……

在书中，我们精心凝练了部分与工作生活息息相关的经济学，并尽量做出了深入浅出地讲解，同时用生动的故事或案例来诠释深奥的经济学原理，让你更加轻松地理解原本艰涩的经济学，让经济学可以这样“演义”，如此“娱乐”。欢迎进入趣味经济学，体验不一样的思想盛宴，让你的人生更加出彩！

最后我要感谢以下朋友为本书提供了丰富的案例和小故事：邓小鹏、汪雅达、王永英、高茜、方晓云、吴金平、俞丽华、孙利文、刘晓焰、张项达、蒋永锋、肖冉。



目录

CONTENTS

Part 1

打开财富之门的钥匙——走进经济学

001 经济学的起源——国富论	002
002 两大门派——宏观与微观	004
003 经济学的基石——经济人假设	006
004 经济学的根基——供给与需求	008
005 价值的评判——替代效应	010
006 价格降好还是升好——收入效应	012
007 丰产并不等于丰收——蛛网理论	014
008 小鱼好还是大鱼好——有效供给	016
009 没有一棵树永远往上长——均衡价格	018
010 钻石与水的经济学——价值悖论	020

Part 2

点灯照路——生活经济学

011 从贝克汉姆的身价说起——注意力经济	024
012 幸福在递减——边际效应	026
013 丁俊晖为何不上大学——机会成本	028
014 花钱受罪吗——沉没成本	030
015 惨痛的胜利要不要——成本效益	032
016 小事情掀起大波澜——蝴蝶效应	034
017 走自己的路为什么难——韦奇定律	036
018 恋爱与婚姻中的经济学——成本分析	038
019 杠杆化助你成功——以小博大	040
020 别做最大的笨蛋——博傻理论	042

Part 3

花钱须明白——消费经济学

021 商品打折，该不该拿出钱包	046
022 “天天平价”的成功密码	048
023 消费心理，买广告还是买产品	050
024 依需索物，理性消费	052
025 欲望与效用：让钱花得更满意	054
026 为何人们买涨不买跌	056
027 聪明消费，性价比是关键	058
028 奢侈品消费，为面子买单	060
029 适当截流，消费要有度	062
030 盲目花钱是贫穷的祸根	064

Part 4

工作创值增效——职场经济学

031 选对池塘吊大鱼——路径依赖	068
032 选择你所爱的——不值得定律	070
033 要耐得住寂寞——蘑菇原理	072
034 简单者有效——奥卡姆剃刀定律	074
035 让工作效率最大化——时间管理	076
036 让自己的短板变长——木桶理论	078
037 努力让自身价值最大化	080
038 自我控制——齐加尼克效应	082
039 专业化，比通才收益更多	084
040 你是大猪还是小猪	086

Part 5

把团队带领好——管理经济学

041 向兔子学习“生存法则”	090
042 小狗是怎么咬死大斑马的	092
043 小选择和假选择——霍布森选择	094
044 “情感激励”消除“冰山”——融化理性人	096
045 避免内耗——华盛顿合作规律	098
046 不要烂苹果——酒与污水定律	100
047 美丽风光留住人才——雷尼尔效应	102
048 别让老鼠赶走黄牛——格雷欣法则	104
049 企业也需要“减肥”——苛希纳定律	106
050 省下的都是利润——成本最小化	108

Part 6

抓市场扩效益——经商经济学

051 懂得借力——奥格尔维法则	112
052 市场就是利润——全力营销	114
053 经济学与心理学的游戏——商品价格	116
054 涨价了，你还买吗——需求价格弹性	118
055 决定效益的关键——二八法则	120
056 对手就是动力——竞争策略	122
057 船大好冲浪——规模经济	124
058 并非越大越好——规模报酬	126
059 不走寻常路——产品差异化	128
060 下一个路口——商机是否存在	130

Part 7

小投资换来大回报——社交经济学

061 提高交际圈含金量——利润最大化	134
062 投入产出比——让交际更有效率	136
063 共赢关系最持久——互补效应	138
064 满足他人需要——弗里德曼定律	140
065 AA制——产权明晰	142
066 巧用人脉资源——低成本高收益	144
067 巧用名人效应——品牌策略	146
068 雪中送炭成本最低——需求曲线	148
069 凸显自己——优势富集效应	150
070 情感中的消费驱动力——掌握粉丝经济学	152

Part 8

让金钱为你工作——投资经济学

071 股票投资，不要偏离价值	156
072 不同时期选择不同的投资	158
073 资源配置，让投资结构合理化	160
074 马太效应，让钱也去上班	162
075 手表定理，坚持一种投资理念	164
076 证券投资，公司价值决定股票价值	166
077 市场循环，中短期波动	168
078 理性投资，不要赌博	170
079 分散投资，多找个篮子	172
080 开拓源泉，生财要有道	174

Part 9

信息给你价值——信息经济学

081 用“经济眼光”看世界	178
082 挖掘信息资源中的财富	180
083 信息时代下的注意力购买成本	182
084 你为信息付出的获得成本	184
085 掌握信息，避免效率损失	186
086 耳聪目明，化解不对称信息	188
087 信息共享，善用苹果换橘子	190
088 不要做逆向选择的牺牲品	192
089 甄别理论，别吃假信息的亏	194
090 信息博弈，买的不如卖的精	196

Part 10

经济周期与增长——宏观经济学

091 经济自由理论——看不见的手	200
092 组织经济活动的好手——市场	202
093 该走的捷径——贸易	204
094 为什么经济会波动——经济周期	206
095 货币政策与宏观经济	208
096 认识我国的财政政策	210
097 奥肯定律——失业问题	212
098 谈虎色变——通货膨胀	214
099 政府干预——凯恩斯主义	216
100 诅咒般的预言——“劳伦斯魔咒”	218

Part I



打开财富之门的
钥匙——
走进经济学

001 经济学的起源——国富论

经济学鼻祖

经济学的历史很短，只有 200 多年，说起现代经济学的起源，不能不提到一个跨时代的巨人，那就是亚当·斯密。1723 年，亚当·斯密出生在苏格兰法夫郡的寇克卡迪。亚当·斯密的父亲也叫亚当·斯密，是律师，也是苏格兰的军法官和寇克卡迪的海关监督，在亚当·斯密出生前几个月去世；母亲玛格丽特是法夫郡斯特拉森德利大地主约翰·道格拉斯的女儿，亚当·斯密一生与母亲相依为命，终身未娶。

现代经济学之母

1776 年，亚当·斯密所撰写的《国民财富的性质和原因的研究》引起了学界的震动，这本俗称为《国富论》的书，可以说是现代经济学之父。该书是第一本试图阐述欧洲产业增长和商业发展历史的著作，也成为了开展现代经济学科的先驱，该书提供了资本主义和自由贸易最为重要的论述基础之一，极大地影响了后代的经济学家。

闪耀理论光辉

《国富论》讲述了这样几个理论：分工理论，即分工的起源是由于人的才能具有自然差异；货币理论，即金钱的首要功能是流通手段，持有人持有货币是为了购买其他物品；价值论，即价值涵盖使用价值与交换价值；分配理论，即劳动工资、资本利润及土地地租自然率之决定理论；资本积累理论，其是大量进行分工必备的另一要素；赋税理论，提出四大赋税原则，即公平、确定、便利、经济。

向错误说再见

《国富论》一书的伟大成就之一是摒弃了许多过去的错误概念。亚当·斯密驳斥了旧的重商主义学说。这种学说片面强调国家储备大量金币的重要性。他否决了

重农主义者的土地是价值的主要来源的观点，提出了劳动的基本重要性。同时他重点强调劳动分工会引起生产的大量增长，抨击了阻碍工业发展的一整套腐朽的、武断的政治限制。

诠释现实之精彩

《国富论》中的哲学基础说明要获得协助，不能只依赖他人的同情心或利他主义，还要靠激起他人的利己心来实现。“请给我，我所要的东西吧，同时，你也可以获得你所要的东西。”换言之，在经济生活中，一切行为的原动力主要是利己心而不是同情心或利他主义。



读故事，学经济——亚当·斯密与《国富论》

1778年1月，由于巴克勒公爵的举荐，亚当·斯密被诺思首相任命为苏格兰海关专员及苏格兰盐税专员，亚当·斯密在担任这两项公职期间，从未停止过学术研究和著述活动。在任职的第一年，他就充分利用担任海关和盐税专员所获得的实际知识，增补、修订了《国富论》中有关论述公共事务的部分，出版了该书的第二版。1784年，亚当·斯密又根据从事海关专员所获得的确切资料，更详细地论述了苏格兰的渔业奖励制度、特许公司和非特许公司以及东印度公司等有关部分，出版了《国富论》第三版。亚当·斯密在海关工作期间思考写作问题太过于专注了，曾多次在下属递交上来的审批材料上，本该签署自己名字的地方，签上了他前任者的名字。1786年，老亚当又为《国富论》增写了《序论及全书设计》置于卷首，出版了该书的第四版，这是斯密生前修订的最后一个《国富论》版本。

成功源于不懈的努力，“生命不息，研究不止”这句话就是亚当·斯密真实的写照，亚当·斯密是他所处的时代最为敏锐的观察家，他是理性的利益维护者。亚当·斯密的动人之处，在于他追求安宁、平和的生活哲学背后，敢于突破常识。

002 两大门派——宏观与微观

走进两大门派

经济学理论包括两部分，微观经济学和宏观经济学。微观经济学关注的是微观的行为，也就是一个消费者、一个厂商、一个市场是如何行为的；宏观经济学关注的则是一个国家甚至全世界的经济是如何运行的，如果出了问题怎么办。

微观经济学的概念

“微观”是希腊文的意译，原意是“小”，微观经济学又称个体经济学、小经济学，主要以单个经济单位，比如单个的生产者、单个的消费者、单个市场的经济活动等作为研究对象，分析单个生产者如何将有限的资源分配在各种商品的生产上以取得最大的利润；单个消费者如何将有限的收入分配在各种商品的消费上以获得最大的满足。

宏观经济学的概念

与微观经济学相比，宏观经济学则针对不同层次的问题。宏观经济学又称总体经济学、大经济学，以整个国民经济为考察对象，研究经济中各有关总量的决定及其变动，主要包括以下几方面的问题：通货膨胀、失业问题、经济增长问题、国际收支问题。

两大门派的区别

微观经济学与宏观经济学的区别是明显的，主要表现在：研究对象不同，单个经济单位和整个经济；解决的问题不同，资源配置问题和资源利用问题；研究方法不同，个量分析和总量分析；假设不同，一个是市场出清、完全理性、充分信息，另一个是市场机制是不完善的，政府有能力调节经济，通过“看得见的手”纠正市

场机制的缺陷；中心理论和基本内容也存在差异。

源于生活归于生活

微观经济学与我们的生活是息息相关的，比如说，你今天从单位领了工资，微观经济学可以告诉你，公司是按照什么方式给你的劳动力定价，如果现在跟你一样水平的人多了，劳动力市场供给增加，那么你就可能面临降工资甚至被辞退的风险。领了工资之后，你要到市场上去消费，买不同的东西以满足生活需求，这又涉及消费品市场的问题。可见，微观经济学真是源自于生活，回归于生活。



读故事，学经济——谁赚得多

1931年，当时的美国总统胡佛的年薪是7.5万美元。1995年，克林顿总统的年薪是20万美元。他们谁赚得多呢？

如果仅仅从货币量来看，美国总统的工资当然增加了。但我们知道，在比较收入时，重要的不是货币量多少，而是这些货币能买到多少东西。货币量衡量的是名义工资，货币实际购买力衡量的是实际工资。

根据实际资料，以1992年为基年，这一年的消费物价指数为100，则1931年的消费物价指数为8.7，1995年的消费物价指数为107.6。换言之，在这一时期物价水平上升了14.2倍。

1931年胡佛的工资 = 1931年的名义工资 $\times$ (1995年消费物价指数 / 1931年消费物价指数) = 7.5万美元 $\times$ (107.6/8.7) = 92.7586万美元。

同样，1931年克林顿的工资 = 1995年的名义工资 $\times$ (1931年消费物价指数 / 1995年消费物价指数) = 20万美元 $\times$ (8.7/107.6) = 1.617万美元。

这就是说，胡佛的实际工资是克林顿的4.6倍，克林顿的工资仅仅是胡佛的21%。尽管在小布什时期工资增加到40万美元，但按实际工资比较，仍然不敌胡佛的工资。

这意味着近70年美国总统的实际工资水平大大下降了。

这就是钱道，分析物价指数，认识宏观经济指标，可以更明白地知道每个人的工作生活中的经济学道理。

003 经济学的基石——经济人假设

两个基本假设

西方古典经济学中有一个“经济人”假设，认为人具有完全的理性，可以做出让自己利益最大化的选择。它是经济学最基本的假设之一，和“资源稀缺”假设一起构成经济学分析的理论起点，类似于数学里面的“公理”，被人普遍承认而无须证明。

有限理性概念

1978年的诺贝尔经济学奖得主西蒙修正了这一假设，提出了“有限理性”概念，认为人是介于完全理性与非理性之间的“有限理性”状态。这是对日常生产生活中经济行为做出更贴近的解读和提炼，进一步修正了“经济人”假设，避免经济行为两极化现象。

经济人假设的含义

“经济人假设”，即假定人思考和行为都是目标理性的，唯一试图获得的经济好处就是物质性补偿的最大化。它来源于亚当·斯密的《国富论》，即“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，而是出于他们自利的打算。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。”

经济人假设的发展

亚当·斯密认为，人本身有一种“改良自身状况的愿望。我们一生到死，对于自身地位几乎没有一个人会有一刻觉得完全满意，不求进步，不想改良。怎样改良呢？一般人都觉得，增加财产是必要的手段。”之后，西尼尔定量地确立了个人经济利益最大化公理，约翰·穆勒在此基础上总结出“经济人假设”，最后帕累托将“经济人”这个专有名词引入经济学。