

『堵车』经济学

每天5分钟掌握生活中的经济学

5 minutes

如果将『堵车』和『经济学』这两个词联系起来，你会想到什么呢？

经济学家可能会说：堵车严重地影响了整个经济。但在许多地方，堵车却大大地促进了经济增长，这是怎么回事呢？

我们身边司空见惯的现象是怎样创造经济需求的？人们如何从点滴小事中发现商机？翻开本书，你将发现经济学的诸多玄妙之处。

史上最有趣的经济学常识

直面大领域的经济学现象，揭示经济热点背后的玄机！

大神奇的经济学效应，让你在最短的时间内掌握经济学原理！

近10个妙趣横生的经济学故事，使你轻松走进愉悦的经济学课堂！

宋金泉 / 编著

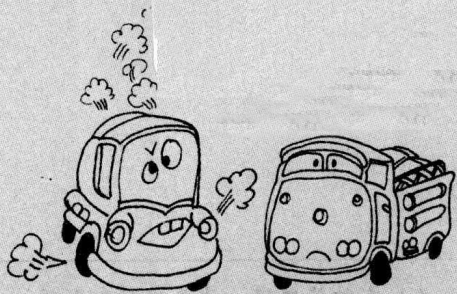
中国妇女出版社



史上最有名的经济学常识

每天
5分钟掌握生活中的经济学

『堵车』经济学



宋金泉 / 编著

中国妇女出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

“堵车”经济学：每天5分钟掌握生活中的经济学 / 宋金泉编著.
—北京：中国妇女出版社，2010.12

ISBN 978 - 7 - 5127 - 0110 - 6

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 207282 号

“堵车”经济学：每天5分钟掌握生活中的经济学

作 者：宋金泉 编著

策划编辑：宋 罡 李 里

责任编辑：李 里

封面设计：吴晓莉

版式设计：程 然

责任印制：王卫东

出 版：中国妇女出版社出版发行

地 址：北京东城区史家胡同甲 24 号 邮政编码：100010

电 话：(010) 65133160 (发行部) 65133161 (邮购)

网 址：www.womenbooks.com.cn

经 销：各地新华书店

印 刷：北京忠信诚胶印厂

开 本：170 × 230 1/16

印 张：16.5

字 数：245 千字

版 次：2011 年 1 月第 1 版

印 次：2011 年 1 月第 1 次

书 号：ISBN 978 - 7 - 5127 - 0110 - 6

定 价：29.80 元

版权所有·侵权必究

(如有印装错误，请与发行部联系)



前言 Preface

堵车，对于生活在大城市里的人们来说，已不是什么奇怪的现象，而几乎是生活中的家常便饭。当面对难见首尾的汽车队伍时，人们最多是抱怨几句，时间久了甚至都懒得抱怨了。

如果将“堵车”和“经济”这两个词联系起来，你会想到什么呢？经济学家会做出这样的解释：堵车会浪费时间，消耗精力，影响心情，降低工作效率；堵车会导致汽车损耗增加，影响交通运输，导致新鲜的农副产品无法及时运到而变质，引起社会需求不足；堵车降低了企业效益，影响了企业的收入，从而影响到整个国民经济。可见，堵车的危害性非常大！

在菲律宾的马尼拉，不光堵车现象极为严重，就连路边的广告也非常拥挤，奔驰和宝马与广告牌上的俊男美女交相辉映，成为马尼拉的公路一景。一位生活在马尼拉的先生说：“每天，我都能看到堵车与经济之间的关系：在这里，一旦路上开堵，车水马龙之中就会忽然冒出几个小贩，他们向司机和乘客兜售堵车必需品，比如矿泉水、纸巾、报纸、香烟等，这些商品对于堵车中的人来说，还是挺受用的。”这就是有效需求，有需求就有市场，有市场就可以赚钱，就应该有供给，这就是经济学的基本原理。

当然，最畅销的“堵车”消费品并不是上面那些东西，而是看上去像爆米花一样的炸猪肉条。或许我们无法理解：在大热天里，堵车令



人烦躁，人们怎么还有心思吃油腻的东西呢？其实这对菲律宾人来说没什么奇怪的，他们已经习惯成自然。菲律宾人向来喜欢吃肉，闲得无聊时就嚼一嚼炸猪肉条，就像我们吃口香糖一样平常。

令人不解的是，小商小贩卖香烟的时候，不是一包一包地卖，而是一根一根地卖。后来人们才知道，买一包烟要花15比索，而买一根烟要1比索，小贩将20根烟全部出手后就卖得20比索，自然一根一根卖有赚头。这对小商小贩来说是非常经济的，可那些买烟的人怎么就算不过这个经济账来呢？“堵车”经济学的玄妙之处正在于此。

卖水也好，卖烟也罢，都是小本生意。有心的大企业家们则在堵车中发现大的商机，那路上被堵的有车族，大都是最具经济实力的消费群体，趁他们无所事事，四下张望之机，不经意间广告牌就映入了他们的眼帘。因此，在最堵车的地方设置广告牌，是一本万利的好创意。因此，在马尼拉堵车最严重的路段，路边广告也最耀眼、最拥挤。

这本《“堵车”经济学》就是在这样的灵感启发下产生的。它不厚重，但却精致；不恢弘，但却全面；不刻意权威，但却是诚心之作。它通过对生活中司空见惯的经济现象，以及那些与我们息息相关的经济事件的生动剖析，让人在品味趣味的同时，对经济学有一个初步而全面的认识，从而把握更加经济的生活。

最后，感谢参与编写和提供帮助的朋友们：江乐兴、刘琼、胡琴、吕广海、吴芳、张盛林、任利红、陈艳、岳森卉、王龙彪、于祥杰、李彩燕、马永波、刘宏侠、姚章玲、刘佳辉、郑文良、许红、陈蕊、朱五红、付洁、刘芬芬。

目录 Contents



第一章 让你的生活更经济——经济学中的效应 / 1

1. 边际效应递减——次数越多感受越弱，小心腻味 / 2
2. 登门槛效应——由易到难提要求，更容易达到目的 / 5
3. 破窗效应——窗户破了及时修补，可避免更多损失 / 8
4. 酝酿效应——踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫 / 10
5. 凡勃伦效应——定价越高，越能赢得消费者青睐 / 13
6. 竞争优势效应：自私导致两败俱伤，双赢才是真的赢 / 16
7. 鳄鱼法则——宁丢一只脚，不舍一条命 / 18
8. 布里丹毛驴效应——犹豫不决导致贻误战机，损失惨重 / 22
9. 贝勃定律——雪中送炭让人铭记，锦上添花别人不在意 / 26

第二章 买的没有卖的精——折扣经济学 / 31

1. 卖的总比买的精——供给法则 / 32
2. 打折背后是有秘密的 / 35
3. 省下的就是赚下的——消费者剩余 / 38
4. 宰你没商量——价格歧视 / 41
5. 你的消费行为理性吗 / 45



6. 二手市场骗局多，小心应对 / 48
7. 需求弹性，让米店老板不烦恼 / 52
8. 别被表象蒙蔽了双眼 / 55

第三章 学会与老板过招——职场经济学 / 59

1. 你是“大猪”，还是“小猪” / 60
2. 不午休，你就失去了竞争力 / 63
3. 明确老板的心思，让加薪稳操胜券 / 67
4. 打好“加薪”前的冲刺战 / 70
5. 坚决不做裁员的“牺牲品” / 74
6. 终极 PK——与老板过招 / 77
7. 博弈论经典——囚徒困境 / 81
8. 枪打出头鸟——枪手博弈 / 84
9. 不求零和，只求合作，双赢共存 / 88

第四章 当金星男人碰上火星女人——情感经济学 / 93

1. 别让单身生活陷入恶性循环 / 94
2. 情感资源有限，不要朝三暮四 / 97
3. 让自己成为无“嫁”之宝 / 100
4. 偏向虎山行，是不理智的表现 / 103
5. 爱情重于金钱，婚姻没有批发价 / 107
6. 支持爱人，一份投资两份回报 / 111
7. 在功利时代，提高婚姻的幸福指数 / 114
8. 只要爱人满意，就没必要瞎折腾 / 117
9. 当另一方出轨时，怎样挽回损失 / 121



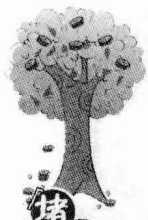
10. 爱情往事这笔账，你得好好算 / 124

第五章 怎样使狼与羊和谐相处——管理经济学 / 127

1. 相信员工，给员工承担责任的自由 / 128
2. 懒于杂务，才能勤于思考 / 131
3. 多找原因，而不要过度找理由 / 133
4. 苦干不如巧干，管人就是抓关键 / 137
5. 小心弱点，别让短板制约了发展 / 140
6. 清除污染源，别让污水毁了酒 / 143
7. 平等交流，让上下沟通更有效 / 147
8. 柔性管理，培养员工的自觉性 / 150
9. 马厩中养“猴”，激发竞争意识 / 153

第六章 让你的钱生出更多的钱——投资经济学 / 157

1. 不要坐吃山空，要尝试以钱生钱 / 158
2. 债券投资：安全性高的投资 / 161
3. 全面了解股票，告别“新股民”称号 / 165
4. 不可不知的股票术语 / 170
5. 买股与卖股，选对时机才靠谱 / 178
6. 了解基金概念，清楚基金术语 / 181
7. “投基”有道：选择基金有技巧 / 185
8. 期货投资：考验的是一个人的心理 / 189
9. 黄金是永不褪色的投资品 / 192
10. 保险投资：生命线上的保护伞 / 196



第七章 稳操胜券的法宝——市场经济学 / 201

1. 小心规模效应，大不一定强 / 202
2. 拥有比较优势，竞争就能获胜 / 205
3. 品牌效应，让顾客只记住你 / 208
4. 犬獒效应：面对竞争勇者胜 / 211
5. 均衡价格：此消彼长的对弈 / 213
6. 垄断让人显得很霸道 / 216
7. 猎人博弈：合作是竞争的最高境界 / 220

第八章 这些常识应牢记——不可不知的经济学名词 / 223

1. 货币：最让人心动的东西 / 224
2. 利率和利息：与货币是一家人 / 228
3. 汇率：国际贸易的神经系统 / 231
4. 外汇储备：一个国家的腰板 / 233
5. 税收：财政收入的主要来源 / 237
6. 贸易：促使世界变得更美好 / 240
7. 宏观调控：经济不脱轨的保障 / 243
8. 泡沫经济：经济的狂躁 / 246
9. 幸福指数：幸福是一种感觉 / 250



1

边际效应递减

——次数越多感受越弱，小心腻味

当一个人向往某事物时，就会投入很多精力去关注，当一个人第一次接触到一种事物时，所获得的情感体验最为强烈，第二次接触时，这种体验感会相对减弱，渐渐地，接触次数越多，体验感就越弱，以致于趋向乏味。

所谓边际效应递减，是指一个以资源作为投入的企业，单位资源投入对产品产出的效用是不断递减的。也就是说其产出总量是递增的，但是其增长速度不断变慢，使得其最终趋于峰值，并有可能衰退。

张三有10个苹果，李四有10个橘子，王五既没有苹果，也没有橘子，但是他通过充当中介得到了2个苹果和2个橘子。他是怎么做到的呢？

原来王五从张三那里借来6个苹果，从李四那里借来6个橘子。过了几天，他给张三4个橘子，给李四4个苹果，他自己留下2个苹果和2个橘子。

看完这个故事，你是否认为张三和李四是傻子，认为王五是奸商呢？其实并非如此，张三和李四分别有10个苹果和10个橘子，在他们各自吃掉第一个苹果和橘子的时候，苹果和橘子带给他们的享受感最强烈，但是随着吃第二个、第三个苹果（橘子）时，这种享受感就逐渐降低了，边际效应递减便发生作用了。

站在张三（李四）的角度来看，吃到第五个苹果（橘子）的时候已经开始腻了，甚至有可能反胃，此时苹果（橘子）给他带来的享受感几乎为零。于是张三（李四）心想：如果有橘子（苹果）吃，换换口味，那该多好啊。因此当王五给张三4个橘子、给李四4个苹果时，他们都欣然接受，他们不觉得自己吃亏了，而是觉得物有所值。因为换了个口味，吃橘子（吃苹果）的享受感远远大于继续吃剩下的6个苹果（橘子）。

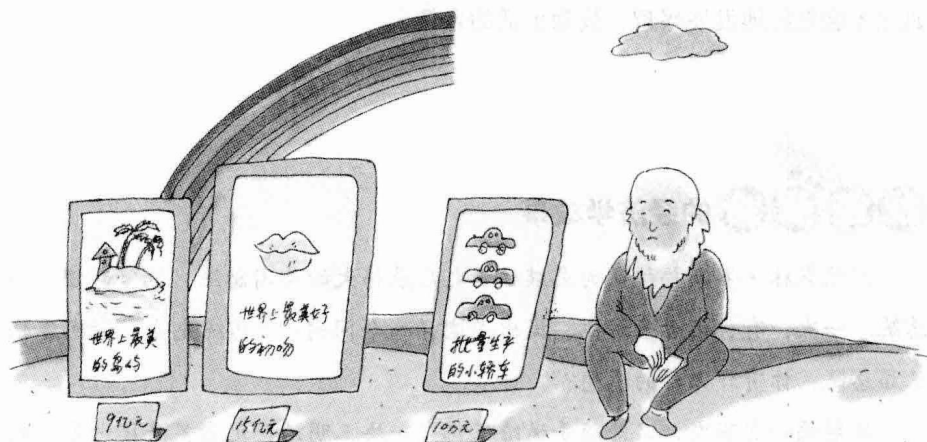


为什么会产生边际效应递减呢？原因大概有这样两种：

第一，生理或心理上的原因。当我们消费某一物品的数量越多，该物品对我们的满足感就越弱。众所周知，第一次的感受最强烈：第一次和恋人牵手、和恋人接吻，那种强烈的幸福感或许至今都仍让你铭记在心、历历在目。可是牵手的次数多了、接吻的次数多了，就渐渐失去了感觉，至少感觉的强烈程度会逐渐减弱。就像有人说的那样：“摸老婆的手，就像自己左手摸右手那样没有感觉。”可见，多了就容易腻，容易麻木。

第二，物品本身多样性的原因。每种物品都有多种不一样的用途，这些用途的重要性各不相同。我们总是期望首先把物品最重要的用途发挥出来，然后再将其次要的用途发挥出来。当我们将物品最大的用途发挥出来时，其边际效用最大，当我们再将物品的次要用途发挥出来时，其边际效用就相对减小，这样下去，其用途在我们眼里就越来越不重要了，其边际效用也就越来越小。

由此我们想到了一个问题，那就是新商品价格很贵，但一旦卖出，哪怕只用了一天，若想出手，就成了廉价商品。为什么会这样呢？因为新货的价格是



边际效应递减——次数越多感受越弱，小心腻味



按照“成本+利润+运费”来计算的，而用过的商品即二手商品的价格则主要看其卖家的边际效益。一般来说，二手货对于卖家来说，正处于边际效用递减阶段，因此，他能够接受一个比自己当初买入时低很多的价格。这就提醒了我们，如果受经济能力的制约没有能力购买新商品，可以购买物美价廉的二手商品，这样一来，岂不是可以节省很多钱，让生活更经济。

当然了，在现实生活中，并非所有的边际效应都会呈现递减的趋势，有时候也会出现边际效应递增的现象。比如，那些染上毒瘾、网瘾、烟瘾、酒瘾的人，他们会一次一次地吸毒、上网、吸烟、酗酒，一旦停止这些行为，他们会觉得生不如死，这种强烈的感受就是边际效应递增的表现。对于这些不良的行为，我们应该在最初的时候就想办法遏制，不让其对我们的生活造成恶性的影响。

再比如，有人嗜好集邮，他正在四处搜寻几十年前的一套邮票，越到后来，他对邮票的渴望越强烈。试想，若一套邮票为10张，当他收集了9张时，你想想，他对这最后一张邮票的渴望程度会有多强烈吧？因此，最后一张邮票带给他的边际效应就非常大了。对于这种健康的兴趣，我们应该努力去追求，如此才能更好地发展兴趣，找到生活的乐趣。

妙趣横生的经济学故事

富兰克林·罗斯福被认为是继林肯之后最伟大的美国总统，他曾连任三届总统。一次，有位记者采访他，提出了这样一个问题：“总统先生，请问连任三届总统，你有什么样的感想？”

罗斯福一言不发，只是随手递给了记者一块三明治，记者笑着接过来，充满谢意地吃下去。他刚吃完时，罗斯福又递给记者一块三明治，记者颇为感动地点点头，接过三明治，很勉强地吃下去。令记者料想不到的是，罗斯福紧接着又递给了他第三块三明治。面对总统先生的盛情，记者只好婉言谢绝，他实



在吃不下去了。

看着记者为难的表情，罗斯福笑着说：“现在，你应该知道我连任三届总统的滋味了吧。”



趣味经济学告诉你

生活中，一切事情都充满了循环往复——起床、吃饭、上班、下班，日复一日，年复一年，这样的生活或许让人感到枯燥乏味。但是，这就是生活，是无法回避的现实。如果你想让生活多一些创意和变化，就要敢于打破规律化的生活，时常给生活加点“作料”，以提高生活的品质。

2

登门槛效应

——由易到难提要求，更容易达到目的

生活中，难免会遇到仅凭一己之力是无法解决的困难，这时候就需要借助他人的力量，即求人办事。如果你一开口就请求别人帮大忙，对方可能因为难度太大而一口回绝。但如果你先让对方帮个小忙，再帮个大一点的忙，最后让对方帮个大忙，对方为了给人留下前后一致的印象，很可能会帮你。

登门槛效应又称得寸进尺效应，是指当一个人满足了别人一个很小的要求后，为了避免认知上的不协调，或想给别人留下前后一致的印象，就很有可能去满足别人更大的要求。这种现象，就像登门槛时要迈上一级一级的台阶，才更容易到达目的地。

要知道，大多数人一般不会第一次就答应满足别人提出的难度较高的要求，因为这样的要求既费力又难以成功，相反，人们比较乐意满足别人难度较



小的要求。可是一旦帮了第一个忙，那么第二个忙、第三个忙，他们就很难拒绝了，因为他们想留给别人一个好的印象。

曾有这样一个实验：实验者来到一个小区，向一些家庭主妇要求将一个小招牌挂在她们家的窗户上，这些家庭主妇愉快地同意了。过了一段时间，实验者再次访问这些家庭主妇，要求将一个较大且不太美观的招牌放在庭院里，这些家庭主妇又同意了。与此同时，实验者派人去另一个小区，直接向一些家庭主妇提出将一块不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果同意这一要求的家庭主妇不足两成。

与这个实验得出的结论相同，还有一个实验也同样说明了登门槛效应。

实验者派两个人到两个居民区劝人们在房屋前竖一块写有“小心驾驶”的大标语牌。在第一个居民区，他们直接提出这个要求，结果遭到了大多数居民的拒绝，接受这一要求的人只有17%。在第二个居民区，他们向居民出示一张赞成安全出行的请愿书，并让居民签字，这个很容易做到的小要求得到了居民们的支持。几周后他们再向这些居民提出竖牌的要求，结果有55%的居民答应了。

实验者认为，对于那些做起来有难度的事情，人们拒绝是很自然的事情。但是当人们之前接受了某种小请求，给人留下了好印象后，如果他拒绝后来的更大要求，就会出现认知上的不协调，为了避免这种情况的发生，他会继续做出更多的帮助。

登门槛效应告诉我们，在求人办事的时候，为了最终实现办成事的目的，不妨先做一些准备性的工作。尽管这些准备工作会消耗我们一些时间和精力，但是它对我们办成事有帮助，这种较小的投入，会在之后让我们受益更多。这样综合来看还是值得的。如果一开始就提出难度较大的要求，结果很容易以失败告终。这就是说，成功不是一蹴而就的，而需要一步一步积累。



妙趣横生的经济学故事

有个乞丐被雨淋湿了，冷得瑟瑟发抖，无奈之际，他敲开了路边一户人家的大门。女主人把门打开，但随即又准备把门关上，乞丐恳求道：“尊敬的太太，我不是要饭的，而是想避避雨，让我进屋好吗？”

面对这么简单的请求，女主人只好答应。乞丐进屋之后，女主人给他搬来一把椅子，让他坐下。坐了一会儿，乞丐很礼貌地对女主人说：“尊敬的太太，我的衣服湿透了，能不能烧点儿火，让我烤干衣服啊？”

女主人不好拒绝，只好照办。之后乞丐从身上摸出两块石头，礼貌地说：“尊敬的太太，我想借用你的锅，煮点儿‘石头汤’喝。”女主人觉得石头汤很奇怪，想看看到底是怎么回事，就答应了，于是她把锅、煤气都借给了乞丐。

水烧开后，乞丐对女主人说：“尊敬的太太，你能给我一点儿盐吗？”女主人毫不犹豫地答应了，之后乞丐又恳求女主人给他一点儿胡椒粉，又恳求女主人给他一点儿肉末。就这样，乞丐喝到了美味的肉汤。

趣味经济学告诉你

为了求人办事成功，先花点时间和精力做好铺垫，这点投资对之后办事成功来说，是非常值得的。就拿那个乞丐来说，如果他直接向女主人提出喝汤的要求，结果很可能被女主人礼貌地请出去，但他通过先提小要求的方法，结果一步一步实现了喝汤的目标。



3

破窗效应

——窗户破了及时修补，可避免更多损失

一间房子的窗户破了，如果没有得到及时修补，那过不了多久，其他的窗户就会莫名其妙地被人打破。因此，及时修补破损的窗户关系到其他窗户的完好，关系到整个房子的形象。这就是说，及时投入时间、精力、资金修补窗户是一件有价值的事情，修补一扇窗户，是为了避免更多的窗户破损。

破窗理论所揭示的现象在生活中很常见，它来源于一个著名的实验：

1969年，美国斯坦福大学心理学家菲利普·辛巴杜进行了一项实验。他找来两辆一模一样的汽车，把其中一辆车停放在相对杂乱的纽约布朗克斯区，并摘掉这辆车车牌，还将它的顶棚打开，结果当天这辆车就被偷走了。

而另一辆停在加州帕洛阿尔托的中产阶级社区的汽车，停放了一个星期而没有被偷。后来，辛巴杜用锤子把那辆车的玻璃敲了个大洞，结果仅仅过了几个小时，这辆车就被偷走了。

以这项实验为基础，政治学家威尔逊和犯罪学家凯琳提出了一个“破窗效应”理论，他们认为，如果有人打坏了一幢建筑物的窗户玻璃，而这扇窗户玻璃没有得到及时修补，别人就会受到某种不良的暗示，继而打坏更多的窗户玻璃。久而久之，这些破窗户就会给人一种杂乱、无序的感觉，在这种麻木不仁的氛围中，犯罪现象就会滋生和扩大。

站在房子主人的角度来看，如果想要避免更多的窗户玻璃被打破、避免室内财物被盗，最好在发现第一扇窗户玻璃被打破之后，立即将其修补。或许有些主人看到破损的窗户玻璃后没有及时修补是因为很忙，想过一段时间再去修补，殊不知就是在这过去的一段时间里，自家的窗户玻璃破损增多，遭受的经济损失是之前没有想到的。因为一扇窗户没有被及时修补，其他窗户很可能会很快被打破，室内的财物就有可能被盗，如此一来岂不是因小失大吗？



生活中，破窗效应的情形到处可见，比如，如果客厅里的某些物品摆放不整齐，就容易给房子的主人造成不良的暗示，房子的主人看到有些乱的物品，就可能继续乱放东西，结果整个客厅都会变得乱糟糟的。或许你认为房子里乱一点没关系，但细细思考，你会发现房子太乱会给你造成损失，让你的生活变得不那么经济。

首先，房子内的物品乱摆乱放，会给人一种乱糟糟的印象。或许主人不觉得有什么，但是外人一看，马上对主人产生了不良的印象。如果房子的主人正在恋爱，一天他（她）把女朋友（男朋友）带到家里来做客，对方发现他（她）的家里乱糟糟的，像狗窝一样，对方还会继续与他（她）交往吗？无论会不会与他（她）继续交往，主人都给自己的形象抹了黑，这是一种精神财富的损失。

其次，房子内物品乱摆乱放，要用的时候很可能找不到，这样一来，就容易耽误事情。比如，主人要用打火机，可是一时间找不到打火机，但又抵抗不住烟瘾，于是只好再买一个打火机。几天之后，主人又无意间发现了原来的打火机，这样不就浪费了金钱吗？因为原本第二个打火机是不用买的。

由此可见，如果希望自己的生活更经济，就有必要在发现一扇破损的窗户后，立即将该窗户修补，这不仅仅是“发现问题、解决问题”的积极心态的表现，更重要的是，它关系到我们实实在在的经济利益。所以，我们没有理由轻视任何一个问题，发现了问题，就要及时做出回应。

妙趣横生的经济学故事

从前有个人非常喜欢吃包子。一天，他来到包子店，问老板：“老板，你这里有100个包子吗？”

老板摇了摇头，说：“很抱歉，我们小店，怎么会做100个包子呢？卖不出去怎么办？”