

红云◎编著

管理者

每天读点



经济学

知识

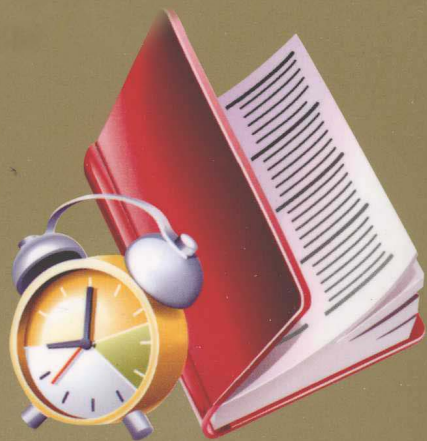
Managers have to learn knowledge

管理离不开经济学，将经济学带人到管理工作之中！

为什么员工工资只能升不能降？为什么裁员不是应对危机的唯一策略？

为什么激励比惩罚更有效？如何稳住军心，留住骨干？如何将事业做大做强？

这些问题，都可以在经济学知识中找到答案。



海潮出版社
HaiChao Press

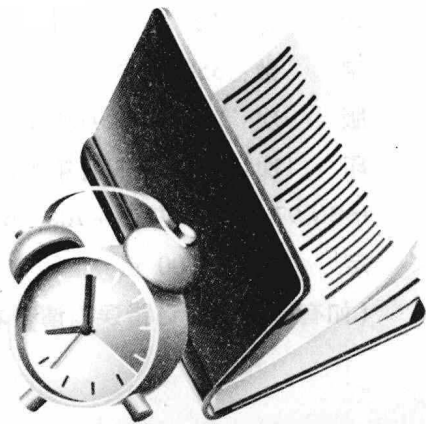
红云◎编著

管理者

每天读点↓

经济学

知识



Managers have to learn Knowledge

管理离不开经济学，将经济学带人到管理工作之中！

图书在版编目 (CIP) 数据

管理者每天读点经济学知识 / 红云编著. —北京:
海潮出版社, 2010. 11

ISBN 978 - 7 - 80213 - 706 - 6

I. ①管… II. ①红… III. ①经济学—基本知识
IV. ①F0

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 212073 号

书 名: 管理者每天读点经济学知识

作 者: 红 云

责任编辑: 韩红月

封面设计: 点滴空间

责任校对: 徐云霞

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京金秋豪印刷有限责任公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 22

字 数: 350 千字

版 次: 2011 年 3 月第 1 版

印 次: 2011 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80213 - 706 - 6

定 价: 33.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)

前 言

生活离不开经济学

在快节奏的生活下，人们追求快、新、奇的生活方式。多数人都不愿意花费时间去学习一些晦涩的经济理论、经济术语，但是经济学的基本概念早已渗透到工作和生活的方方面面，经济现象也随处可见，经济学的力量对我们的日常生活产生了无法想象的影响力。

“经济学”一词最早出现在公元前 469 至 399 年间的古希腊，用希腊文表示为“oikonomia”，是“家计管理”的意思，后用英文翻译为“economics”，翻译成汉语“经济学”的第一人是日本学者神田孝平。

经济学的英文是“economic”，指的是家政管理。一般的经济史专家都认为，西方经济分析的鼻祖是柏拉图和亚里士多德，而这两位伟大哲人所说的经济学，从一开始，就贯注了浓郁的人文关怀精神，使经济学成为“讲道德”和“讲良心”的科学。

近代资本主义经济学的真正始祖是英国的威廉·配第爵士，一个给人看病的医生。他有一种强烈的人文关怀精神，利用业余时间研究、调查社会经济现象与问题，就有关国计民生的重大问题对英国的决策者经常提些经济政策建议。而且他还认为应该尽快就此建立一门新学科，他称之为“政治算术”。其实，从经济学发展历程来看，它始终与我们的生活息息相关，我们的生活离不开经济学。

经济学往大了说是“经世济民之学”，往小了说是“经济实惠之学”，人人都能从经济学中淘到自己需要的宝贝。对个人来说，经济学是一门高明的成功学与幸福学。

萧伯纳，英国著名的戏剧家，1925 年诺贝尔文学奖获得者，他说过一句名言：“经济学是一门使人生幸福的艺术。”经济学的研究对象是人，那么研究人类的幸福也应该是经济学的必由之路和归宿点。

这种幸福感在经济学大家身上可见一斑。美国著名非主流经济学家加尔布雷斯幸福地生活了 97 年，新自由主义大师弗里德曼幸福地度过了 94 年的光阴。“从这两位大师的身上，我们可以感受到经济学的魅力，可以感受到真正的经济学精神对于我们的建设性作用。”中国经济学家卢周这样来评价。

诺贝尔经济学奖获得者、美国著名经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯认为，经济学“不是一种教条，只是一种方法、一种心灵的器官、一种思维的技巧，帮助拥有它的人得出正确结论”。一个优秀的教练员未必比运动员实战水平高，但他能够给运动员以理论、经验和方法，使运动员的技能水平更高。一个优秀的经济学家未必是一个理财能手、成功的企业家或政府官员，但他能给一个理财能手、成功的企业家或政府官员非常重要的指导。这就是经济学的重要作用。

经济学能解决生活中的疑惑，不仅能告诉人们“是什么”，还能告诉人们“为什么”以及“怎么办”。所以，使人幸福的经济学不是阳春白雪，也不是停留在经济学家的长篇巨著、经济评论家的艰深高论和难辨真假的媒体评论上，它是平常人触手可及的学问。

本书正是这样一本通俗的、不用费力就可读懂的“经济学”书籍。这本书共分成“入门篇”、“消费篇”、“就业篇”、“理财篇”、“管理篇”、“博弈篇”、“家庭篇”、“济世篇”、“实用篇”九大篇目，寓教于乐，让你轻松掌握经济学知识。



入门篇 像理性人一样思考

- 赢家通吃的马太效应 / 2
- 让金钱流动起来 / 5
- 警惕棘轮效应的负面影响 / 7
- 复利效应让你趁早投资 / 10
- 业无信不能兴 / 14
- 鱼与熊掌不可兼得 / 16
- 有得必有失的机会成本 / 18
- 无处不在的边际递减效应 / 21
- 让利益最大化的激励机制 / 24
- 天生我材必有用 / 27
- 何谓帕累托最优 / 29
- “看得见的手”的威力 / 31

消费篇 只买对的，不买贵的

- 你被价格歧视了吗 / 36
- 越贵越买的吉芬品 / 38
- 让人开心的消费者剩余 / 41
- 买的没有卖的精 / 42
- 商家是如何引导消费的 / 45
- 购买衣物的“三字诀” / 47
- 享受奢侈品的代价 / 49
- 何谓信贷消费 / 55
- 警惕示范效应作怪 / 57



免费午餐真的免费吗 / 60

影响价格的供求机制 / 62

买房，不要丧失理性 / 64

沃尔玛的平价秘密 / 67

就业篇 是什么影响了你的薪水

盘点个人的升值资本 / 70

职业培训的投资回报率 / 73

为什么高学历拿高薪 / 76

关注个人素质短板 / 78

不可替代性帮你拿高薪 / 81

跳槽未必真划算 / 84

树立你的个人品牌 / 88

警惕职场原地踏步 / 92

需求第一，专业第二 / 94

如何缩小工资差异 / 100

高效岗位和高效劳动 / 103

播种快乐，获取职场幸福 / 105

理财篇 你不理财，财不理你

理财规划不嫌早 / 112

树立正确的理财观 / 117

钱少更要会理财 / 121

丰足不奢华的新节俭 / 126

个人理财的三大误区 / 129

如何开展家庭理财 / 132

在稳定中增值的储蓄 / 136

做明天交易的期货 / 140

- 人人都在谈股票 / 142
- 让你省心的基金 / 146
- 比存款划算的债券 / 149
- 系上安全带的保险 / 153
- 化解风险需理性投资 / 157

管理篇 帮你的事业做大做强

- 追求企业的最适规模 / 162
- 小需求也能催生大产业 / 164
- 重视顾客的满意度 / 167
- 不可忽略的品牌效应 / 171
- 为企业找条新出路 / 175
- 水活源于鲶鱼搅 / 179
- 激励比惩罚更有效 / 181
- 分槽合槽，各得其所 / 185
- 21 世纪，人才最贵 / 187
- 简单就是美和高效 / 190
- 一切根源于制度 / 192
- 制度的“热炉法则” / 194
- 对隐形素质的挖掘 / 197

博弈篇 创造一个多赢的结局

- 学博弈从纳什均衡开始 / 202
- 企业中的两对博弈关系 / 204
- 决定结果的管理者预期 / 207
- 尴尬的“夹心层”管理者 / 210
- 让员工感觉自己与企业共赢 / 213
- 绩效考核中的微妙战争 / 218



- 合作能达成双赢吗 / 221
- 怎样才能做到奖罚分明 / 225
- 如何争取到一个项目 / 227
- 做事要避免零和博弈 / 230
- 博弈论不能包治百病 / 233

家庭篇 关于幸福的经济学

- 人为什么要结婚 / 238
- 理性看待失恋 / 241
- 离婚也得有资本 / 243
- 门当户对的婚姻更牢靠 / 246
- 婚姻与年龄有关吗 / 249
- 家庭分工与比较优势 / 251
- 家业兴旺靠什么? / 254
- 有钱你会幸福吗 / 257
- 幸福也可以量化 / 259
- 多个朋友多条路 / 261
- 为何她感受不到幸福 / 264
- 做人成本低, 幸福收益大 / 266

济世篇 热点中的经济问题

- 人民币升值是好事吗 / 272
- 奥运对经济的影响有多大 / 276
- 摸不着的虚拟经济 / 278
- 扩大内需就要摒弃节俭吗 / 282
- 你所喜欢的拉弗曲线 / 285
- 喧嚣的“黄金周”背后 / 288
- 何谓考试经济热 / 291



“她经济”顶起半边天 / 293

悄然崛起的会展经济 / 296

网络经济的成长 / 298

角落里的地下经济 / 302

安定是生活的底色 / 305

实用篇 经济学帮你解决问题

你会送礼吗 / 310

拼房客怎样分摊房租 / 314

如何面对金钱 / 316

人为什么会撒谎 / 318

你参加过团购吗 / 321

怎样跟人保持联系 / 325

赌徒懂经济学吗 / 327

掌握经济动向的妙招 / 330

你会合理避税吗 / 332

如何兼顾公平与效率 / 336

你会使用信用卡吗 / 338

怎样富在信息时代 / 341



◎赢家通吃的马太效应

在社会资源分配上，“贫者越贫，富者越富”的现象无处不在。无论在生物演化、个人发展还是国家、企业间的竞争中，马太效应普遍存在。赢家与输家之间，常常会从起初的很小差距发展为“赢家通吃”的结果。

一个人要往外国去，就叫了仆人来，把他的家业交给他们并按着各人的才干，给他们银子。一个给了五千，一个给了二千，一个给了一千。那领五千的，随即拿去做买卖，另外赚了五千。那领二千的，也照样另赚了二千。但那领一千的，却掘开地，把主人的银子埋藏起来。过了许久，仆人们的主人回来了。那领五千银子的，又带着另外的五千来，说：“主啊，你交给我五千银子，请看，我又赚了五千。”主人说：“好，你这又良善又忠心的仆人。你可以进来享受你主人的快乐。”那领二千的也来说：“主啊，你交给我二千银子，请看，我又赚了二千。”主人说：“好，你这又良善又忠心的仆人。你也可以进来享受你主人的快乐。”那领一千的也来说：“主啊，我把你的一千银子埋藏在地里。请看，你的原银在这里。”主人回答说：“你这又恶又懒的仆人，你既知道我没有种的地方要收割，没有散的地方要聚敛。就当把我的银子放给兑换银钱的人，到我来的时候，可以连本带利收回。拿出你这一千来，给那有一万的。因为凡有的，还要加给他，叫他有余。没有的，连他所有的，也要夺过来。把这无用的仆人，丢在外面黑暗里。”于是，那个只有一千银子的仆人到最后却什么都没有了。

这个故事源自《马太福音》，里面有一个被人们格外推崇的观点：“凡是有的，还要给他，使人富足；但凡没有的，连他所有的，也要夺去。”科学家默特将故事寓意引申，并把故事中的现象称为“马太效应”——即任何个人、群体或地区，一旦在某一方面获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就会有更多

的机会取得更大的成功和进步。

“马太效应”也被广泛借用于经济学界，反映了让富人更加富有，让穷人更加贫穷的一种社会现象。从表面看，马太效应似乎有点不人道，有点“弱肉强食”的残酷色彩，但它却极准确地揭示了人类社会客观存在的一种不以人的意志为转移的规律：强者越强，将会继续得到更多的关注和荣誉，弱者更弱，将会受到变本加厉的惩罚，甚至会加速其消亡。仅以财富论，人类社会的财富总是随着穷人财富的失去和富人财富的不断积聚而出现贫富差别和两极分化，而且，在此过程中，财富总是以倍数的形式向富人集聚，也是以倍数的形式在远离穷人。富人倚仗雄厚的财力随心所欲地攫取更多的财富，而让贫困如影随形般纠缠的穷人如果没有办法摆脱命运的安排，便只能无可奈何地听任财富攫取。富人的暴富是以穷人的贫困作为代价的，穷人的赤贫是富人暴富的一种必然结果。贫富差别的极端化，便是让人触目惊心的严重的贫富两极分化。这种现象涵盖了马太效应最实质的含义。

美国华盛顿预算及政策研究中心和经济政策研究所发表的报告宣称：在 20 世纪 90 年代末，美国收入最高的家庭平均年收入 137000 美元（税后）左右，而最穷的家庭平均年收入为 13000 美元，不到高收入家庭的 1/10。调查还发现，最穷的家庭在过去的 10 年中收入增长不到 1%（扣除通货膨胀因素以后），而最富的家庭收入增长了 15%。美国前三名巨富（比尔·盖茨、沃伦·巴菲特和保罗·艾伦）个人财产的总和更是超过了全球 43 个最穷国家国民生产总值的总和。种种数据显示，美国财富的聚集度已达到了 20 世纪 30 年代经济危机以来的最高水平。统计还表明，目前最富有的国家占有全球 85% 的国民生产总值。20 世纪 60 年代以来，最富有的国家与最穷困的国家之间的差距扩大了一倍。

不仅国家和地区如此，个人的财富也是如此。电影导演史蒂芬·斯皮尔伯格，1994 年赚进了 1.65 亿美元。加梅，美国收入最高的律师，赚取了 9000 万美元。而众多拥有同样才干的电影导演和律师，往往只能赚到这些额度的极小部分。

在生活中也有很多这样的例子。例如，到一个陌生的地方，我们常常会选

高朋满座的饭店去就餐，哪怕是需要在大厅里等一等，也不愿意到一个客人寥寥无几的饭店去。于是，人多的饭店客人越来越多，老板的生意越做越大，而客人越来越少的饭店最终门可罗雀，只好关门大吉。

马太效应所彰显的是一种积累优势。它的对象可以是个体、也可以是群体或地区，他们在某一方面取得成功或进步，就可以得到优势的积累，从而取得更多的机会去获得成功和进步。

俗话说“失败是成功之母”，但作为一名合格的管理者，多年的经验早已告诉我们，如果你没有成功的经历，别人是不会把机会交到你手里的。成功的最大好处在于：别人对你有了信心，从而会给你更多更大的机会。有了更多和更大的机会，你才有可能取得更大的成就。

如果我们忽视了从成功中进行学习，优点得不到强化，自信得不到加强，就永远无法进入成功的循环，永远不会成为成功者。

对于为什么成功的人会越来越成功，而失败的人却怎么也爬不起来？好的愈容易更好，差的想好起来更难？富的愈容易更富，穷得想富起来更难？强的愈容易更强，弱的想强起来更难？有名的人会更有名，无名的人更难成名？朋友多的人更容易交到朋友，朋友少的人更难交到朋友？类似的还可以想到很多。是社会原因，还是冥冥中自有定数……很多人都在探讨这个问题，或许马太效应能解开人们的这个疑惑。

为什么富人更加富有，穷人更加贫穷呢？

一方面，自身素质的高低和努力程度是导致穷人越穷、富人越富的最根本原因。这个社会本来就是一个弱肉强食、优胜劣汰的社会，如果自身不努力进取，很快就会坐吃山空被残酷的社会竞争所淘汰。每个人生来都是平等的，即使有些人出身豪门有些人出身卑微，也不能全部决定他的未来就一定尊贵或者卑贱。但这些人之所以会出现如此悬殊的高低贵贱，最根本原因还是自身原因。外界因素只能起到一个辅助作用，而不是决定穷人越穷、富人越富的根源性因素。穷人之所以会贫穷，一个最重要的自身原因就是努力，包括知识水平、工作技能、思维意识等。而这些不努力又反过来影响他们的思维，让他们缺少提高自身素质的



能力，造成了穷人越来越穷的恶性循环。同样，富人之所以会越富，是因为他善于学习、积极进取，在工作技能和思维方式上比穷人要激进，而这些价值观又会反过来影响他们的行动，让他们更加注重自身能力的改进和提高，从而形成富人越来越富有的良性循环。

另一方面，外界的推波助澜也是导致穷人越穷、富人越富的一个重要的辅助原因。撇开个人因素不谈，在我们周围，确实也存在着诸如社会歧视、收入分配不均、家庭地位悬殊、机遇巧合等外部因素，让一些人天生就享有优厚的待遇和取之不尽的财富，而让另外一些原本就一贫如洗的人更加穷困潦倒。这些外因虽然不是决定事物最终结果的最关键原因，但有时也会对事物发展变化起到重要的影响，甚至会在一定程度上对事物的发展变化起主导作用，从而加剧社会上的贫富分化。

认识了“马太效应”，就明白了造成贫富差距的经济成因。因此，我们就要对自身状况进行一个清晰的判断，明确自己的优势和不足，用后天的努力去弥补先天的劣势，尽快摆脱贫穷怪圈，走出穷人行列。

◎让金钱流动起来

大多数的商人都明白这样的道理，他不会让他的钱在银行睡大觉，而是让它们快速地流动起来。

作为一名管理者，经过常年的辛苦工作和积累，大多颇有资产。经济学家提醒你，要让金钱流动起来，只有不断的积攒，不断的花费，你才能获得更多的钱。很多人把钱存起来，不舍得花钱，结果成了吝啬的穷人，成了一付钱就不开心的很难得到快乐的人。

一次，卡耐基的邻居——一名老妇人把卡耐基叫到她的家中，央求他为自己



办点事。

老妇人弯腰从床底下拖出一只皮箱。开了皮箱的锁，掀开盖子。卡耐基定睛一看，满满一箱崭新的钞票！

“卡耐基先生，”老妇人说，“这是我先生留给我的钱，全是50元一张的钞票，一共应该是2000张。可是，我数来数去，就只有1999张。是我人老了，没数对呢，还是真的少了1张呢？卡耐基先生，我请你来，是想请你帮我数一数。谁都不知道我私下藏了10万美元，我相信你，所以请你来帮我这个忙……”

卡耐基感到非常惊诧。忙了老半天，钞票终于数完了，正好是2000张，10万美元。老妇人高兴得像个小姑娘似的跳了起来。

卡耐基抹了抹额头上的汗，说：“老人家，您这么一大笔钱，为什么不存到银行呢？存起来的话，每年的利息都不下1万美元呢！”

“像这样放在家里，反而让您提心吊胆，”卡耐基继续对她做思想工作，“如果存到银行里，不必担心会少了一张或几张，既安全，又有利息。”

老妇人心动了，“就委托你去给我存上吧！”

故事中老人的那笔钱一直存在她的密室里。那钱就永远也不会增加，活钱变成了死钱，根本不会产生任何收益。一位成功的企业家曾对资金做过生动的比喻：“资金对于企业如同血液与人体，血液循环欠佳导致人体机理失调，资金运转不灵造成经营不善。如何保持充分的资金并灵活运用，是经营者不能不注意的事。”

财富的积累需要储蓄，但如果一直储蓄，不去投资，那么钱就成为死钱。你虽然不会为没钱生活而忧虑，但你也永远不能成为亿万富翁。钱就像水一样，只有流动起来了，才能创造更多的价值。

世界上大多数人是穷的，但穷是可以改变的，要想改变穷的状况，需要了解富人和穷人之间的区别。比较一下富人和穷人我们会发现，他们之间不是简单的金钱和资产上的悬殊，而是观念和思维方式上的不同。

人人都想赚钱，但赚钱方式不同。穷人的钱放在银行里，而富人的钱放在投资和保险公司的账户上。穷人的钱在为富人工作，富人是用自己的钱和穷人放在



银行里的钱为他们工作。穷人不能责怪富人，因为穷人自愿把钱放在银行，而银行需要把钱借给会赚钱的富人去赚钱。不少穷人认为钱存在银行能赚取利息，能享受到复利，这样就算是对金钱有了妥善的安排，已经尽到了理财的责任。事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率接近于零，等于没有理财，因此，钱存在银行等于是没有理财。

富人之所以能够致富，较正面的看法是将其归之于富人努力或者他们克勤克俭，较负面的想法是将其归之于运气好或者从事不正当或违法的行业。但这些人万万没想到，不可忽略的原因是在于富人们的理财智慧。所以，要想富自己的口袋，就得先“富”自己的脑袋，有思路就有了出路，智慧在哪里都可以生出财富。

◎警惕棘轮效应的负面影响

棘轮效应可以用宋代政治家和文学家司马光一句著名的话来概括：由俭入奢易，由奢入俭难。这句话出自他写给儿子司马康的一封信《训俭示康》中，目的在于告诫儿子不可沾染纨绔之气，保持俭朴清廉的家庭传统。

商朝时，纣王登位之初，天下人都认为在这位精明的国君治理下，商朝的江山一定会坚如磐石。

一天，纣王命人用象牙做了一双筷子，十分高兴地使用这双象牙筷子就餐。他的叔父箕子见了，劝他收藏起来，而纣王却满不在乎，满朝文武大臣也不以为然，认为这本来是一件很平常的小事。

箕子为此忧心忡忡，有的大臣莫名其妙地问他原因，箕子回答说：“纣王用象牙做筷子，必定再不会用土制的瓦罐盛汤装饭，肯定要改用犀牛角做成的杯子和美玉制成的饭碗；有了象牙筷、犀牛角杯和美玉碗，难道还会用它来吃粗茶淡



饭和豆子煮的汤吗？大王的餐桌从此顿顿都要摆上美酒佳肴、山珍海味了；吃的是奇珍异品，难道还会穿粗布麻衣吗？当然不会，大王以后自然要穿绫罗绸缎了，以此类推，大王同样也要住在富丽堂皇、歌舞升平的宫殿里，因此还要大兴土木筑起楼台亭阁以便取乐。如此一来，黎民百姓可就要遭殃了，一想到这些，我就不寒而栗。”

当时，很多人都觉得是箕子多虑了，并未将他的话放在心上，然而仅仅过了5年，箕子的预言就应验了，商纣王骄奢淫逸、贪图享乐，最终断送了商汤绵延了500年的江山。

从经济学的角度上看，这就叫“棘轮效应”。是指人的消费习惯一旦形成之后便具有不可逆转性，即易于向上调整，难于向下调整，尤其是在短期内的消费，更具有不可逆转性。这种习惯效应，使消费取决于相对收入，即相对于自己过去的高峰收入。

消费者易于随收入的提高增加消费，但不易于收入降低而减少消费，以致产生有正截距的短期消费函数。这种特点被称为棘轮效应。在科学共同体中，也存在这样的一种效应，即科学精英一旦因为自己的工作而获得某种承认与地位，就再也不会退回到原来的地位，就像有棘爪防止倒转的棘轮一样。“棘轮效应”表明科学界分层结构中的流动是单向的，科学家只会升迁不会降格，这种效应在科学金字塔结构的越高层表现得越突出。朱克曼通过对美国诺贝尔奖获得者的研究指出：“一旦成为一个诺贝尔奖获得者，不论是好是歹，都将稳固地居于科学界的精英行列。”

在经济生活中，我们时时能碰到“棘轮效应”。比如，一个人如果不注意节俭，在花钱上大手大脚、挥霍无度，攀比心态严重、喜欢过度消费，这种奢华的生活方式会产生“棘轮效应”，让家庭理财陷入困境；相反，如果一个人善于理财，能够勤俭持家、适度消费、精打细算地过日子，就会产生良性的“棘轮效应”，进一步使家庭财富聚集，生活越来越丰富多彩。

比尔·盖茨认为，挣钱实在不容易，有钱的时候一定要想着没钱的时候，不要等到粮食吃完了才想起买米，一切都要未雨绸缪，防患于未然。在这种金钱观的引