

——每天学一点——

好玩经济学

畅销书《每天学点经济学》

作者团队的又一力作！

赵文锴◎编著

在轻松好玩中掌握经济学的精髓，
让经济学成为你掌控生活和工作的左膀右臂。

无论你是白领、蓝领还是打工皇帝；
无论你是学生、商人还是自由职业；
经济学都是一门能够让你会心一笑的学问。

中华工商联合出版社



好玩经济学

畅销书《每天学点经济学》 作者团队的又一力作！

赵文锴◎编著

——每天学一点——

在轻松好玩中掌握经济学的精髓，
让经济学成为你掌控生活和工作的左膀右臂。

无论你是白领、蓝领还是打工皇帝；
无论你是学生、商人还是自由职业；
经济学都是一门能够让你会心一笑的学问。

中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学一点好玩经济学/赵文锴编著. —北京:
中华工商联合出版社, 2010. 9
ISBN 978-7-80249-568-5

I. ①每… II. ①赵… 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 167708 号

每天学一点好玩经济学

编 著: 赵文锴
策 划: 傅德华
责任编辑: 沈 佳
装帧设计: 任燕飞
责任审读: 寿乐英
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 三河市华丰印刷厂
版 次: 2010 年 9 月第 1 版
印 次: 2010 年 9 月第 1 次印刷
开 本: 710mm × 1020mm 1/16
字 数: 250 千字
印 张: 17
书 号: ISBN 978-7-80249-568-5
定 价: 32.00 元

服务热线: 010-58301130

团购热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

http: //www. chgsicbs. cn

E-mail: cicapl202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



前言

为什么会产生夫妻相？

为什么女博士会成为灭绝师太？

为什么癞蛤蟆总吃着天鹅肉？

为什么女模特比男模特收入高？

为什么有些商品新的比旧的便宜？

为什么比尔·盖茨会放弃哈佛大学的学业？

经济学？！别害怕，这本书并非学术大部头，它只是生活小智慧。平日里，我们总是抱怨课堂上的经济学早已经抛弃生活，百无一用。如果你阅读了这本书，就会发现，其实经济学正生动地编织着生活的方方面面，我们身边的大事小事都可以用经济学原理来一一破解，这就是好玩经济学。同时，这也正是这本书的绝妙之处。

你是不是经常碰到令你无法解决的事情？或者即使解决了，又不能令你满意，这是为什么？那是因为你的传统思维在作祟，不如跟上我们的脚步，把你的传统思维彻底颠覆掉，你会发现原来麻烦重重的问题可以通过经济学这样解决！

对于大多数人来说，经济学原理是如此陌生和僵硬，以至于望而生畏。我们编著本书的初衷就是希望能够把经济学还原为生活，能够让经济学以自然生动、平易近人的姿态呈现出来，能够让更多的人了解经济学的本质，并轻松地掌握尽可能多的经济学知识。

经济学并不意味着复杂的数学模型和演算公式，也并不仅仅充斥着晦涩的专业术语，本书帮你找到了通俗易懂、简便快捷、生动形象地学习经济学的好方法。全书用好玩的故事和生活中的实际事例来解释深奥的经济



学原理，突出趣味性，以简洁明了、幽默风趣的方式将那些高深的经济学道理用明白易懂的语言娓娓道出。本书将为那些希望轻松学习经济学的读者提供愉快、轻松的阅读体验，在享受阅读的乐趣中学会有用的经济学知识。

原来经济学也可以这样好玩！原来身边好玩的事中都有经济学的影子！本书可谓雅俗共赏：对于普通读者而言，可以借助一个个看似好玩的小故事，轻松地理解故事中蕴涵的原本深奥的经济学原理，满足“学点经济学知识”的愿望；对于经济学的专业人士来说，读这本书则可以增加一个新的认识角度——原来经济学也可以如此“演义”，如此“娱乐”，权当闲暇之余的休闲阅读。

以真实不欺而又温暖亲切的面容充分展现经济学的丰富内容，是我们编著本书的目的。由于作者所学有限，书中肯定存在很多的不足之处，希望广大读者在受益的同时，能不吝反馈，将十分感谢。

目录 Contents

前 言	1
-----------	---

序 章

和咱老百姓息息相关的那些事儿 ——到底什么是经济学

一、经济学简历：舶来品的前世今生	3
二、经济学前提：经济人假设	6
三、选择：要大炮还是要黄油	8
四、货币：猪牙也可以买东西	10
五、商品：空气也能卖钱	13
六、成本：便宜的二手车	15
七、稀缺性：二桃杀三士	17
八、价值和价格：天价理发费	20
九、需求与供给：多收了三五斗	22
十、经济激励：哥伦布的契约	24

第一章

当前经济学领域的热点问题 ——《新闻联播》中的经济学

一、人民币升值：到底是好事还是坏事	29
二、通货膨胀：钱不值钱的背后	31
三、低碳经济：中国对世界的承诺	35



四、扩大内需：节俭是美德吗	38
五、甲流经济：天价大蒜背后的秘密	41
六、商品倾销：只卖 2.99 美元的国产登山鞋	45
七、山寨经济：“摧残”民警的神奇山寨机	47
八、中国房价：有房才有家	50
九、世博经济：世博让城市更美好	52
十、人民币国际化：人民币如何走向世界	57

第二章

最妙趣横生的经济学现象

——牛奶可乐中的经济学

一、为什么牛奶装在方盒子里卖，可乐却装在圆瓶子 里卖	63
二、让人烦恼的 AA 制	65
三、你的手机收漫游费吗	67
四、天价吉祥号码背后的玄机	69
五、为什么比尔·盖茨会放弃学业	71
六、成为 NBA 冠军的秘诀	74
七、为什么广州的美食物美价廉	75
八、只买贵的，不买对的	77
九、捆绑销售：为什么大部分电脑一般都装微软 程序	80
十、为什么很多酒吧喝水要钱，却又提供免费的 花生米	82
十一、8 分钱的机票	84

第三章

为什么锦上添花不如雪中送炭

——人脉中的经济学

一、人脉小投资，换来大回报	89
二、说话只三分，收益百分百	91
三、首因效应好，省时又省力	94
四、背靠大树好乘凉——巧用名人效应	96
五、为什么锦上添花不如雪中送炭	98

六、狡兔三窟，多个朋友多条路	101
七、人际交往的最高境界——互利	103
八、要点旺人气，先点旺自己	106

第四章

你为什么总是原地踏步

——职场中的经济学

一、蝴蝶效应：小处不可随便	111
二、木桶理论：迷失还是强化	113
三、二八法则：决定效益的关键	115
四、人力资本：你的价值有多高	117
五、内卷化效应：你为什么总是原地踏步	119
六、路径依赖：你对自己的工作感到满意吗	121
七、效率工资：为什么有些企业愿意支付高 工资	124
八、刺猬效应：为什么要和同事保持适当的 距离	127
九、择业中的“热门”和“冷门”	130
十、为什么女模特比男模特收入高	132

第五章

你买我也买

——消费中的经济学

一、为什么沃尔玛能够实现天天平价	137
二、为什么景区的饭店淡季依然不关门	139
三、攀比效应：你买我也买	141
四、虚荣效应：限量版的猫儿腻	143
五、替代效应：补鞋匠为什么能够免死	144
六、消费者均衡：为什么你在买东西的时候会 犹豫	146
七、打折——商家的鬼把戏	148
八、价格策略：为什么有些商品新的比旧的 便宜	150



第六章

你的幸福几斤几两

——恋爱婚姻中的经济学

- 一、为什么癞蛤蟆总能吃着天鹅肉 155
- 二、什么叫夫妻相 157
- 三、鲑鱼效应：为什么有时候第三者会让婚姻
更甜蜜 159
- 四、理性选择：门当户对的婚姻 161
- 五、交易成本：远距离的恋爱 164
- 六、沉没成本：失恋分手不回头 167
- 七、边际效应递减：女博士为什么成为灭绝
师太 168
- 八、消费者剩余：是找一个我爱的人，还是找一个爱
我的人 170

第七章

为什么鸡蛋不能放在一个篮子里

——投资理财中的经济学

- 一、投资：未来的资本盛宴 175
- 二、保险：央视大楼的火灾由谁来埋单 177
- 三、内在价值：评估理财的最准确手段 180
- 四、复利：现在小投资，未来大收益 183
- 五、风险：赢利和亏损之间的距离有多远 185
- 六、套利：捕捉低风险的赚钱机会 188
- 七、零和游戏：股市中的钱到底去了哪里 190
- 八、预期收益：投资不能“画饼充饥” 193
- 九、羊群效应：随大溜是明智的还是愚蠢的 195
- 十、投资组合：为什么鸡蛋不能放在一个篮子里 ... 198

第八章

博弈不是教你诈

——日常行为中的经济学

- 一、囚徒困境：为什么合作可以双赢 203
- 二、智猪博弈：谁会选择“搭便车” 205

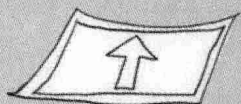
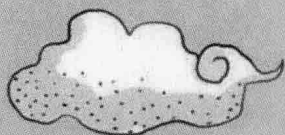
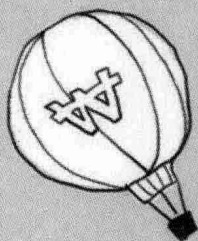
三、斗鸡博弈：狭路相逢勇者胜	207
四、协和谬误：放弃沉没的成本	210
五、蛋糕博弈：讨价还价中的大智慧	212
六、信息博弈：为什么买的永远没有卖的精	215
七、博傻理论：别做最大的笨蛋	218
八、爱情博弈：“剩女”是怎么剩下来的	220
九、混合策略：为什么最珍贵的礼物成了无用之物	224
十、投票博弈：少数服从多数就民主吗	226

第九章

假如你是外交部长家的客人

——国际贸易中的经济学

一、国际贸易：经济领域的世界大战	231
二、比较优势：美国人的圣诞礼物为什么都印着中国制造	234
三、贸易顺差：吃亏还是占便宜	237
四、贸易壁垒：什么是撞不坏的墙	240
五、经济一体化：破除经济发展的壁垒	243
六、贸易转型：从中国制造到中国创造	246
七、幼稚工业论：鹿真的需要保护吗	249
八、贸易补贴：什么都不担心的美国农民	253
九、国际游资：让世界闻之色变的金融大鳄	255
十、世界银行：世界舞台上的“救世主”	258



序 章

和咱老百姓息息相关的那些事儿
——到底什么是经济学



一、经济学简历：舶来品的前世今生

有人说，经济学是社会科学里的皇冠，作为研究“市场和个人选择”的一门学科，它被冠以了智慧的光环。因为天生的独特魅力，无数人纷纷拜倒在经济学的“石榴裙”下，成为经济学最忠实的学子。那么，究竟什么是经济学呢？对于这个问题，经济学家给出了各种各样的答案。那么，我们就来追溯一下经济学的“前世今生”吧。

我们现在称之为经济学的这门学问，起源于古希腊，其形成的大致经过是这样的：

公元前469~399年间，古希腊的雅典有一个大哲学家叫苏格拉底，他每天黎明起身，到中心广场和人们进行谈话、辩论。在这些簇拥的人群中有一个贵族后裔叫色诺芬，他把每天从苏格拉底那里听来的有关奴隶主如何增加财产的思想片段记录下来，结合自己管理庄园事务积累下来的经验，编写成了一本书，题名为《经济论》（希腊文是“oikonomos”）。

希腊文中的“经济论”一词由两部分构成：oikos 是家庭，nomos 是管理，可见，最初的经济学主要是研究家庭财产管理的学问。在整个中世纪，经济学都只是一门关于个别家庭、庄园如何致富的学问。一直到15世纪末期，封建自然经济瓦解，商品货币关系建立，国内统一市场形成，才使得整个国家的致富问题、政府税收财政问题等日益重要起来。在这之后，无数学者致力于这项专门研究，并冠以“政治经济学”的名称，以区别于研究家庭致富的经济学。1890年，英国剑桥大学著名经济学家马歇尔出版了一本书，名叫《经济学原理》，用“经济学”一词取代“政治经济学”，后来逐渐被广大西方经济学者所接受。至此，经济学正式成为这门学科的名称。



经济学是研究财富的形成和人的学科，它区别于其他社会科学的一点在于，它找出了人们从事经济活动的本质性影响因素，并探讨了整个经济系统中财富的形成和分配。经济系统的一个关键部分就是市场，它是人们交易的集合，人们在其中各取所需，而其间人作为经济系统最具体的个体，从对它的分析来构筑经济学的大厦。

经济学产生之后，经历了几个阶段，到今天终于成为一座雄伟的大厦。

1. 古典经济学

古典经济学是 1776 年由亚当·斯密开创的。古典经济学的理论核心是经济增长产生于资本积累和劳动分工的相互作用，即资本积累进一步推动了生产专业化和劳动分工的发展，而劳动分工反过来通过提高总产出使得社会产生更多的资本积累，让资本流向最有效率的生产领域，就会形成这种发展的良性循环。

2. 新古典经济学

“新古典经济学”通常是指马歇尔、庇古等人所代表的经济学派。新古典经济学无论在理论方面或政策方面，都支配着统治阶级和学术界的思想。在他们看来，商品的价格，既取决于劳动等客观因素，即供给；同时也取决于效用等主观因素，即需求。

3. 凯恩斯经济学

凯恩斯本人也是在新古典经济学的熏陶下成长起来的。传统经济学把经济理论分为两个部分：经济学原理和货币学原理。凯恩斯不同意这种二分法，他说正确的二分法应当是：一部分是单个行业或厂商既定数量的资源在各种不同用途之间的分配和报酬的理论；另外一部分是从整体来看的产量和就业的理论。凯恩斯的二分法实际上是主张把经济学分为两个部分：微观经济学和宏观经济学。这种二分法对后来的经济学产生了深远的影响。从其产生到 20 世纪 60 年代，凯恩斯经济学一直是经济学理论的主流。

4. 凯恩斯经济学到目前

这一阶段，经济学流派纷呈、百家争鸣，大体上分为凯恩斯的支持者和反对者。

支持的流派主要有新凯恩斯经济学和新剑桥学派。他们既认为市场是有效的，市场的作用是基本的，又承认市场有时是有缺陷的，政府的干预是必要的。

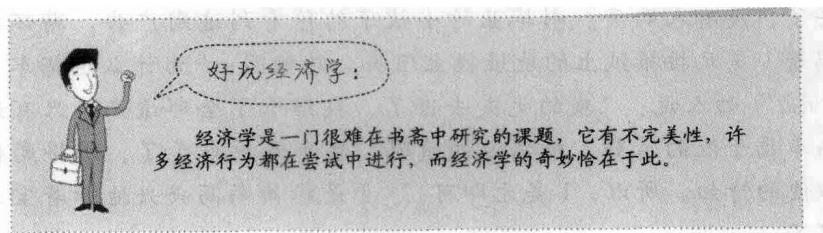
凯恩斯的反对者主要有货币主义和新奥地利学派。他们强调自由主义，强烈反对国家干预。

总之，现在的经济学流派真可谓是百花齐放，有人甚至说，假如面前有 5 位经济学家，那么他们至少持有 5 种经济学观点。但不管怎么说，了解、学习经济学对我们来说还是很有帮助的。比如在遇到某些情况时，经济学可以让你学会如何选择：

假如你早上出门，走到半路发现忘记带手机了，那么这时候，你是回家拿还是继续往前走呢？从经济学的角度来说，你当然应该回去拿。你回家拿一趟手机，或许只需要半个小时，但如果不去拿，你有可能会错过重要的电话，甚至一整天心里不安。这样看来，你回家拿手机所要付出的成本显然要小于不回家拿手机的成本，所以，你应该回家拿手机。

再比如，为做某事你已经付出了 100 元的成本，但你发现，即使付出再多，这件事也不可能完成，那么这时候你该放弃吗？答案是应该。从经济学角度来讲，你之前付出的 100 元已经成为了沉没成本，也就是说，无论你做不做这件事，这 100 元都已经收不回来了。而你又知道这件事没有做成的可能，那么如果为了已经付出的 100 元而继续做这件事，结果只能让你损失得更多……

总而言之，经济学虽然是西方国家的产物，但就像牛顿发现的万有引力一样适用于全人类。经济学无处不在！





二、经济学前提：经济人假设

经济人假设，也叫理性人假设，是经济学中最根本的一个假设，整个经济学大厦的基础就是这个假设。

所谓经济人假设，是指作为个体，无论处于什么地位，人的本质是一样的，即以追求个人利益、满足个人利益最大化为基本动机，希望以尽可能少的付出获得最大程度的收获，并为此可以不择手段。

亚当·斯密在《国富论》中的一段话对理性经济人有较为清晰的阐述：“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，我们不说我们自己的需要，而说对他们有好处。”亚当·斯密的这段论述向我们表明：人和人之间是一种交换的关系，人们能获得食物和饮料，是因为商家要获取一定的乃至最大的利益。

有一位美国妇人在纽约市的多家报纸上刊登了1美元卖一辆宝马车的广告。人们并不以为然，因为1美元是不可能买到宝马车的。一周过去了，没有人购买。刚毕业的小伙子约翰看到这则广告，满怀希望地揣着1美元按报纸上的地址找上门去。约翰问：“为什么这辆车只卖1美元？”妇人说：“我的丈夫去世了，我继承了全部遗产，只有这辆宝马车属于他的情妇。根据他的遗嘱，我负责把车卖了，所得的钱全部归他的情妇。所以，1美元即可。”于是约翰高高兴兴地开着宝马车回家了。

这位太太1美元就把宝马车卖了，表面上看，这好像不太符合经济人

假设，但分析一下就知道，这正是经济人假设的完美表现。

这位太太之所以1美元卖了宝马车是因为根据她丈夫的遗嘱，需要把这辆车卖掉，然后把卖车的钱给他的情妇。从自身利益出发，这位太太当然不愿意把钱给自己的情敌，于是，就把宝马车卖了1美元。你能说这位太太不是理性人吗？

在经济学家眼里，人们的行为虽然千差万别，但他们追求的都是自身利益最大限度的满足，不管是心理满足还是物质满足。显然，经济人都是自利的，追求自我利益的最大化。当一个人在经济活动中面临着若干不同的选择机会时，他总是倾向于选择能给自己带来更大利益的那个机会，即总是追求最大的利益。

虽然说，经济人都是自利的，但这里的自利并不等于自私。举个例子说：一个人做了好事，他帮助了别人，别人很高兴，他自己也觉得很幸福，这对他来说，获得的是一种心理上的满足——他是自利的，但并不自私。

无论个体的行为是为个体带来正的经济利益流入，还是带来负的经济利益损耗，在做决策时，个体都是理性的经济人。比如说买一件商品，人们都希望买到“物美价廉”的商品，决不会希望买到“质次价高”的商品，因为在经济活动中，人会保持最大的自利。

经济学的一切理论都是建立在经济人假设之上，可以说没有经济人假设，就没有博大精深的经济学王国。

