

李芷琳◎编著

35岁前 要懂得的88个 经济学常识

35 Sui Qian Yao Dong De De 88 Ge
Jing Ji Xue
Chang Shi!



35岁前，经济学的必备常识书

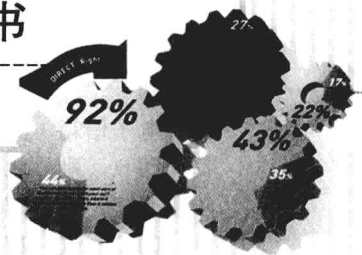
不论你是经济学门外汉、经济学院或商学院的学生、还是位居企业界的决策阶层，只要是关心财富的人，都能从本书中获益。

九州出版社
JIUZHOU PRESS

35岁前 要懂得的88个 经济学常识

35岁前，经济的必备常识书

李芷琳 编著



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目(CIP)数据

35岁以前要懂得的88个经济学常识 / 李芷琳编著. —北京: 九州出版社,
2009.8

ISBN 978-7-5108-0143-3

I. 3… II. 李… III. 经济学—通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第139889号

35岁以前要懂得的88个经济学常识

作 者 李芷琳 编著
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲35号(100037)
发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 北京金秋豪印刷有限责任公司
开 本 170×240毫米 16开
印 张 17.5
字 数 251千字
版 次 2009年10月第1版
印 次 2009年10月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-0143-3
定 价 34.00元

★版权所有 侵权必究★

▶ 前 言

有一则笑话是这么说的：一群武校的学生要毕业了，老师告诫他们，“出去以后，千万不能和经济学家过招，因为他们都有一只看不见的手。”

这则笑话从侧面反映出了“看不见的手”是多么的有力量。在经济学家眼中，市场会以它内在的机制维持其健康的运行。这些机制就像一只看不见的手，在冥冥之中支配着每个人，自觉地按照市场规律运行，我们身处其中的每一个人都无法摆脱。

我们为什么需要学习经济学常识呢？

英国文豪萧伯纳说过一句经典的话：“经济学是一门使人生幸福的艺术。”

英国经济学家罗宾逊夫人曾讲过：“我学习经济学是为了不受经济学家们的骗。”

经济学家坚持认为人是自利的，并能作出理性决策。所有人的行为都是经过选择的，并且做事情时会追求实现效用最大化。

从生活的角度来说，我们每一个人都懂得经济学常识。在超市里，面对着收款台前一条条长队，我们需要判断哪一支队伍速度较快；在理财时，我们需要决定选择哪一种或哪几种投资方式；为了争取一份满意的劳动合同，我们需要与老板讨价还价；为了获得理想的婚姻，我们需要在茫茫人海中千挑万选——在作出这种种决定时，我们会有意无意地运用一些经济学常识。

通俗地说，经济学是一门帮助你思考的学问，它有助于你作出更好的决策，因为从你每天早上醒来的一刻到你每天晚上睡下的一



Preface

前 言



001

刻，你的生活充满了选择……例如，对于准备上学的学生，利用机会成本你知道初中毕业时应该选择读高中还是读中专，成本收益分析会告诉你该出国还是在国内读大学，边际效用理论能帮你分析出该读几年，比较优势理论则能帮你决定读什么专业并如何找到最适合自己的工作。

最直观的，也是最密切的，就是与金钱有关的各种经济决策。经济学能帮助你成为一个最好的消费者，可以让你在商场、超市中清醒地消费。宏观经济和金融学知识则能帮助你在股票、基金投资中提高获胜的概率。即使这些你都不关心，作为一名合格的公民，在你掌握了经济学常识之后，你就能够对政府赤字、税收、自由贸易、通货膨胀以及失业等问题作出判断。知道了这些，你就明白了为什么经济学是西方大学里听众最多的选修课。

对于年轻人来说，经济学是一门必修课。在这个压力与竞争空前巨大、失业率剧增、经济波动频繁的社会中，世界似乎没有给年轻人太多的机会，他们很容易因为经济问题而丧失斗志。但如果你了解更多知识的话，会对很多现象不再那么耿耿于怀，你会以全新的视角来理解这个社会，你会像经济学家一样思考，让自己的人生更精彩。

其实很多年轻人都想了解经济学常识，但苦于这门学科太过浩瀚，复杂的公式和烦人的曲线又太过深奥乏味。但事实上，经济学就是一门由简单的常识加上复杂的术语包装起来的学问。现在，让我们来帮你抛开所有难解的术语、符号，用最短的时间了解经济学所有基础的概念和原理吧！



35岁

以前要懂得的

88个

经济学常识



002

▶ 目 录

第一章



有需求才会有市场——走进经济学

即便是一个不太懂经济学的人，也一定明白，供求关系是经济学中最基本的常识。市场运行机制就是依靠价格、供求、竞争等市场要素的相互作用，自动调节企业的生产经营活动，实现社会经济的按比例协调发展。通过分析当前社会有效需求和有效供给的构成，所得结果可用于生产指导、趋势分析和宏观调控等。现在，就让我们从供需关系入手，走进经济学的殿堂吧！

- | | |
|----------------------|-----|
| 01. “经济人假设”：经济学的基石 | 002 |
| 02. 供给与需求：最基本的经济学概念 | 004 |
| 03. 替代效应：无可替代者价值最高 | 007 |
| 04. 收入效应：降价了该怎么做 | 010 |
| 05. 蛛网理论：丰产并不等于丰收 | 013 |
| 06. 有效供给：渔翁为何要小鱼不要大鱼 | 016 |
| 07. 均衡价格：没有一棵树永远往上长 | 019 |
| 08. 价值悖论：为什么钻石比水值钱 | 022 |



Contents
目 录



001

第二章



像经济学家一样思考——生活经济学

不管你是否意识到，现代社会关系的每一个点都已经融入经济领域中了。我们学习经济学，不仅仅是要掌握这门学科中的某些理论，更重要的是要学会用经济学的眼光看问题，像经济学家一样思考问题。如果你能够从这一新的角度重新审视我们的现代生活，就会对人生、个人自由以及快乐的追求作出更明智的选择。

- | | |
|----------------------|-----|
| 09. 注意力经济：从贝克汉姆的身价说起 | 026 |
| 10. 边际效应：为什么幸福总在递减 | 030 |
| 11. 机会成本：丁俊晖为什么不上大学 | 033 |
| 12. 沉没成本：花了钱还要受罪吗 | 036 |
| 13. 成本效益：惨痛的胜利要不要 | 039 |
| 14. 成本分析：恋爱与婚姻中的经济学 | 042 |
| 15. “蝴蝶效应”：小事情掀起大波澜 | 045 |
| 16 韦奇定律：走自己的路为什么难 | 048 |

第三章



做个明明白白的消费者——消费经济学

我们这一生中，购买房子、车子等大型商品的机会屈指可数，但购买日常生活用品却是每天都要面临的事情。你是否清楚这些钱都是怎么花出去的，你是否花得足够理性、足够成熟、足够聪明？做一个明明白白的消费者，不



35岁

以前要懂得的

88个
经济学常识

002

仅仅是一种生活方式，更是一种生活态度。一个趋于理性的社会，才是一个和谐的社会，我们的生活、我们的市场都会在这种观念的影响下往更好的方向发展。

17. 商品打折，该不该拿出钱包	052
18. “天天平价”的成功密码	055
19. 消费心理：买广告还是买产品	058
20. 理性消费：根据需要购买	061
21. 欲望与效用：让钱花得更满意	063
22. 为何人们买涨不买跌	066
23. 聪明消费，性价比是关键	069
24. 奢侈品消费，为面子埋单	072

第四章



最短时间创造价值的学问——职场经济学

这个世界上，任何地方都存在着经济学的基本命题：选择与被选择。当然，还有一个“适应与被适应”。职场当然不例外。身在职场中的每一个人，都要接受游戏规则与潜规则，都要与众多经济人分享资源，怎样才能在最短时间内，让自己创造出最大的价值，是一门学问。让职场经济学来告诉你吧！

25. 路径依赖：选对池塘钓大鱼	076
26. 不值得定律：选择你所爱的	079
27. 蘑菇原理：要耐得住寂寞	081
28. 奥卡姆剃刀：简单者有效	084



29. 时间管理：让工作效率最大化	086
30. 木桶理论：让自己的短板变长	089
31. 个人利得最大化，小心合成谬误	092
32. 齐加尼克效应：自我控制	095
33. 专业化：比通才收益更多	098
34. 你是大猪还是小猪	101

第五章



把团队带领好——管理经济学

如果你是一名团队管理者，当然要懂一些管理经济学，因为它可以为你的经营决策提供一种系统而又有逻辑的分析方法。这些经营决策关注于既影响日常决策，也影响长期计划决策的经济力，是微观经济学在管理实践中的应用，是沟通经济学理论与企业管理决策的桥梁。运用管理经济学为决策和管理提供的分析工具和方法，你可以更好地带领团队。

35. 讲究分工，学会授权与放手	104
36. 参与定律：给员工主人身份	107
37. 霍布森选择：激发员工创造性	109
38. 融化理性人，用情感激励	112
39. 华盛顿合作规律：避免内耗	115
40. 酒与污水定律：坚决剔除烂苹果	118
41. 雷尼尔效应：美丽风光留住人才	121
42. 格雷欣法则：别让老鼠赶走黄牛	124
43. 苛希纳定律：企业也需要瘦身	127
44. 成本最小化：省下的都是利润	130



35岁

以前要懂得的
88个
经济学常识

004

第六章



抓住市场扩大效益——经商经济学

或许你觉得从亲身经历中得出的经验更为有用，但如果你不想多走弯路的话，还是了解一下经商经济学吧！经济学是与经营、办厂息息相关的，定价的方法、二八法则的应用、成本最小化、利润最大化、竞争的策略等，只要你从事经营活动，就离不开经济学。

45. 奥格尔维法则：懂得借力	134
46. 边际收益：多一点更好	137
47. 商品价格：经济学与心理学的游戏	140
48. 定价：关注需求价格弹性	144
49. 二八法则：决定效益的关键	146
50. 竞争策略：对手就是动力	149
51. 规模经济：船大好冲浪	152
52. 规模报酬：并非越大越好	155
53. 产品差异化：不走寻常路	158



Contents

目录



005

第七章



小投资换来大回报——社交经济学

经济学在你的生活中无处不在，你需要学会用最小的成本获取最大的收益，社交生活同样如此。每次社交活动之后，你都会收到一大把名片，可是，你充分利用这些资源了吗？你的社交时间分配方案合理吗？你的社交圈的含

金量有多大？在期待丰厚的社交回报时，你是否为社交做出了必要的物质投入？社交圈是需要维护的，同一圈子的每年至少有两次的磋商是必要的，而多于两次有可能就是多余的。这些，你都知道吗？

54. 利润最大化：提高交际圈含金量	162
55. 投入产出比，让交际更有效率	165
56. 互补效应：共赢关系最持久	168
57. 弗里德曼定律：满足他人需要	171
58. 产权明晰：AA制中的学问	174
59. 低成本高收益的人脉资源	177
60. 品牌策略：巧用名人效应	179
61. 需求曲线：按需投资，雪中送炭成本最低	182

第八章



让金钱真正为你工作——投资经济学

在现代经济社会中，投资是推动和实现经济增长的基本因素。掌握投资运动规律，综合管理投资事业，是一项浩繁的系统工程，是一门对经济生活具有重要意义的专门学问。但并不是谁都能成为投资经济学专家。你只需要掌握必要的投资理财知识，让经济学规律指导你的经济行为，让你的投资有别于赌博，让金钱真正为你工作。

62. 股票投资：不要偏离价值	186
63. 弹性曲线启示：投资生活必需品	189

64. 让投资结构合理化	192
65. 马太效应：让钱也去上班	195
66. 手表定理：坚持一种投资理念	198
67. 别做最大的笨蛋	201
68. 理性投资，不要赌博	204
69. 以小博大：杠杆比率帮你投资	207

第九章



从信息中发现价值——信息经济学

羊皮卷上有一句很著名的话，可以用来说明财富就隐藏在信息中：“即使是风，只要嗅一嗅它的味道，你就可以知道它的来历。”在当今这个信息瞬息万变的时代，关注信息就是关注金钱，任何的风吹草动都有可能包含着让我们成功的信息。信息已经成为这个时代的决定性力量，及时拥有信息的人，才能拥有财富。

70. 用“经济眼光”看世界	212
71. 挖掘信息资源中的财富	215
72. 信息时代下的注意力购买成本	218
73. 你为信息付出的获得成本	221
74. 掌握信息，避免效率损失	224
75. 耳聪目明，化解不对称信息	227
76. 信息共享，善用苹果换橘子	230
77. 不要做逆向选择的牺牲品	233
78. 甄别理论，别吃假信息的亏	236



第十章



经济周期与增长——宏观经济学

宏观的原意是“大”，所谓宏观经济学是以整个国民经济为研究对象，通过研究经济总量的决定及其变化，来说明社会资源的充分利用问题。正如萨缪尔逊所说，宏观经济学是“根据产量、收入、价格水平和失业来分析整个经济行为”的。它把资源配置作为既定的前提，研究社会范围内的资源利用问题，以实现社会福利的最大化。

79. 亚当·斯密与经济自由理论	240
80. 市场是从事经济活动的最佳途径	243
81. 贸易能让自己的状况更好	246
82. 经济周期，为什么经济会波动	249
83. 货币政策与宏观经济	251
84. 放下显微镜，拿起放大镜	254
85. 失业问题与奥肯定律	257
86. 谈虎色变的通货膨胀	259
87. 凯恩斯主义与政府干预	262
88. 听听格林斯潘说什么	265



35岁

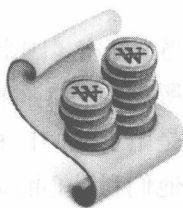
以前要懂得的

88个
经济学常识

008

有需求才会有市场 ——走进经济学

即便是一个不太懂经济学的人，也一定明白，供求关系是经济学中最基本的常识。市场运行机制就是依靠价格、供求、竞争等市场要素的相互作用，自动调节企业的生产经营活动，实现社会经济的按比例协调发展。通过分析当前社会有效需求和有效供给的构成，所得结果可用于生产指导、趋势分析和宏观调控等。现在，就让我们从供需关系入手，走进经济学的殿堂吧！



“经济人假设”：经济学的基石

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，可以作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。

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。

经济人（希腊语：homo oeconomicus），又称做“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。这常用作经济学和某些心理学分析的基本假设。

它来源于亚当·斯密《国富论》中的一段话：

“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。”

亚当·斯密还认为，人本身有一种“改良自身状况的愿望”，“这种愿望，虽然是冷静的、沉着的，但是我们从胎里出来一直到死，从没有一刻放弃过这种愿望。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



35岁

以前要懂得的

88个

经济学常识

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”（Homo Oeconomicus）这个专有名词引入经济学。

崇尚自由，崇尚个人的利益、理性和自由，是人类的巨大进步和解放。以此为背景，提出的“经济人假设”以及市场经济原理，共同构建了经济学的大厦，推动着社会的进步和财富的积累。

在现实生活中，我们经常遇到经济学理论与正统思想教育不一致的地方。比如英雄人物的出现是每隔一段时间我们这个社会所要推出的一种精神力量，但英雄的思想和行为很少符合“经济人假设”，那么各行各业如何去学习呢？又要结合实际来学，最后的结果就是“不伦不类”。究其原因就是，没有公开地承认“经济人假设”，并将以此为基础的市场经济理论充实到社会生活中。

人都有自私自利的一面，经济学也是以人的自利性为基础的。人的自利性也决定了每个人都有为自身利益考虑的倾向和冲动，否则人也就没有了前进的动力。所谓素质的提高其实也就是如何克服自身的自私性而已。

“经济人假设”，一定是与市场经济相联系的，不能离开市场经济抽象地谈论。在市场经济环境中，如果你不承认“经济人假设”，就无法面对市场经济建设过程中出现的各种弊端。如果承认这一点，就有可能采取有效措施加以解决。

当然，任何关于人的假设都不是全面的。“经济人假设”的实质就是对“人”进行抽象，是指为了经济学分析、解释、推导的需要，对微观的人的特点进行抽象，并根据这种抽象分析其决策和行为。通过抽象可以避免陷入对“人性”本身无边无际的争论，以更有效地讨论相关的经济学主题。

问题在于，这种抽象实际上就是将人不当成“人”，而是当成一个纯粹的“经济动物”，显然，这种“动物”本身并不存在，所以局限难以避免。事实上，人所作出的选择，必须建立在他个人的社会经验、不断地学习的过程以及构成其日常生活组成部分的个人之间相互作用的基础之上，因此，人的行为是直接依赖于他生活在其中的社会文化环境的，所以要从每个人的现实存在和他与环境的关系上去理解人，去解释人的经济行为。



第一章

有需求
才会有市场
——走进经济学

003

供给与需求：最基本的经济学概念

美国著名经济学家萨缪尔森曾经说过：学习经济学是再简单不过的事了，你只要掌握两件事，一件叫供给，一件叫需求。

所谓需求，指的是消费者在一定时期内的各种可能的价格下愿意而且能够购买的该商品的数量。而需要指的是消费者想得到某种商品的愿望。需求不是自然和主观的愿望，而是有效的需要，它包括两个条件：消费者有购买的欲望和购买的能力。

消费者有购买某种商品的愿望是因为该商品有满足人的某种欲望的能力，即效用。一种商品要具有效用，必须具备两个条件：有用和稀缺。因此在每一个价格水平下，消费者的需求量都应是给他带来最大效用的商品数量。

研究“需求”对一个经济人来说有着非常重要的作用，让我们一起来看个小故事。

鲁国有一对夫妻，男的编得一手好草鞋，女的织得一手好麻布。有一天两口子决定到越国去发展。有人对他们说：“你们搬到越国去，恐怕会穷得揭不开锅。”两口子不解：“为什么呢？”那人说：“草鞋是用来穿的，可越国人是光着脚板走路的；麻布是用来做帽子戴的，可越国人是蓬头披发、从不戴帽的。你们虽然手艺不错，可是到一个用不着这种手艺的国家去，不穷才怪呢！”

从上面的小故事可以看出，如果你带着产品，去一个没有销路的地方销售，那么，你面临的就只能是穷途末路了。所以，了解市场需求对商业经营有着举足轻重的影响。



35岁

以前要懂得的
88个
经济学常识



004