

儿童经济学

ERTONG
JINGJIXUE YUANLI

恩泽◎主编

原理

想让孩子将来生活得好，就一定要让他们会赚钱、会花钱、会管理自己的钱。让孩子从小就学会运用必须的经济知识，学会用经济的方式去思考，用经济的方式去行动。我们不是要让孩子一味地存钱，也不是想让孩子去当富翁，而是希望家长能引导孩子如何去成功地应对生活！



NLIC2970936164

中国社会科学出版社

国家一级出版社·全国百佳图书出版单位

智商、情商、财商一个都不能少！

怎样花钱才正确

儿童经济学原理

恩 泽/主编



NLIC2970936164



 中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

儿童经济学原理 / 恩泽主编. —北京: 中国社会出版社, 2013.5

ISBN 978 - 7 - 5087 - 4425 - 4

I. ①儿… II. ①恩… III. ①经济学—儿童读物
IV. ①F0 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第 080288 号

书 名: 儿童经济学原理

编 者: 恩 泽

责任编辑: 魏光洁

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲33号新龙大厦

电 话: 编辑部: (010) 66026807 (010) 66061723

邮购部: (010) 66081078

销售部: (010) 66080300 (010) 66085300

(010) 66083600

传 真: (010) 66051713 (010) 66080880

网 址: www.shcbs.com.cn

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 北京市业和印务有限公司

开 本: 148mm × 225mm 1/16

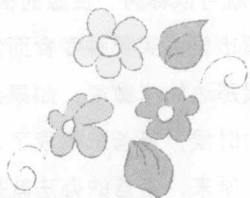
印 张: 11.75

字 数: 180千字

版 次: 2013年7月第1版

印 次: 2013年7月第1次印刷

定 价: 23.00元



前言

我们家出版《儿童经济学原理》的原因

有一次，爸爸、妈妈、哥哥和我开车去春川玩。我们本来预备了很多点心放在车里，但是在去春川的路上，我和哥哥却突然发现我们俩最喜欢吃的那种点心只剩下了最后一个。

哥哥对我说：“我是哥哥，我应该吃最后这个。”我听了不服气，回答说：“哪有那样的啊，你是哥哥才应该让着弟弟嘛，应该是我吃。”点心只剩了一个，可是哥哥和我却都想吃，谁也不肯让步，因为这个我俩甚至吵了起来。爸爸这时在旁边突然开口了：

“你俩吵架正是因为‘资源的稀缺’啊！”

哥哥跟我谁都不知道爸爸这话是什么意思，全都呆住了。看到

我们这样，爸爸给我们仔细解释起来。爸爸说，如果某种物品的数量从开始就是固定的，而希望得到这种物品的人非常多的话，该物品的价值就会上升。因为人们会相互竞争这种物品的所有权。这样的话，这种物品的缺少就可以称为“资源的稀缺”。

还有一次，我在超市里为买哪种零食而发愁。我是去买巧克力的，可是我也想吃货架那边的冰激凌；如果买了冰激凌，我又会想吃巧克力。我正发愁的时候，爸爸来找我了，他问我：“要爸爸教你应该买哪一样吗？”原来，爸爸的办法就是：在为选择哪种商品而发愁时，就用经济的方式去思考，这样就会很容易解决问题了。

爸爸和妈妈就是这样从生活中的点点滴滴来教我们经济方面的知识。因为爸爸和妈妈希望哥哥和我能有经济头脑。在韩国不是有很多有不良信用记录的人吗？他们用信用卡来付账，到期却不能还款。爸爸妈妈说那都是他们不懂经济哲学的结果。如果这些人能懂得经济哲学，用合理的方式来思考，消费的时候不超支，也就不会弄得自己还不起信用卡的借款了。所以爸爸妈妈经常跟我们强调要用合理的方式去思考，按照优先的顺序去选择，这也正是用经济的方式思考。

而且为了实现我们的梦想，我们也一定要用经济的方式去思考。

这本书中记载了我们一家到现在为止的“经济大讨论”，包括各种学习和交谈的内容。有爸爸妈妈对哥哥和我进行教育的内容，也有哥哥和我看的、听的和学的东西；有我们将日常生活中发生的事用经济的方式重新思考的，也有直接开办、运营股份公司，对股份公司进行了解的内容；还有去几个国家旅行，从旁观的角度去了解各个国家经济的内容。当然，通过这个过程，我们一家也学到了以经济的方式进行思考的方法。

爸爸和妈妈经常说我们现在学习经济知识，以后也应该继续学习才对。他们还说要哥哥和我长大以后，现在所听到、学到的内容会给我们带来很大的帮助。因此，哥哥和我也正在努力用经济的方式

式去思考，用经济的方式去行动。

希望正在读这本书的朋友们也能够通过我们一家的谈话仔细思考一下经济问题。我们的目的不是让你把钱存起来，也不是让你去当富翁，而是希望你能了解并学会用经济的方式去思考。这才是我们一家人写这本书的目的所在。

我们家的代表 小儿子 焕日

<<<< 目 录

第一部分

焕勋、焕日学习经济



1. 有大家一起做富翁的方法吗 3
2. 世上没有免费的午餐 9
3. 买什么东西能让自己心情愉快 19
4. 再好吃的东西多了也会腻 27
5. 把想要的东西全买来不行吗 39
6. 咕嘟咕嘟的泡沫就要破了 49
7. 信息就是财富 57
8. 存不存钱呢 65

目录



第二部分 我们家的巧克力股份公司

1. 创办一家股份公司 73
2. 股份公司的投票方法有什么特别之处呢 79
3. 股份公司里持有的股票数额就是自己的力量 85
4. 生产巧克力都需要什么 93
5. 怎样确定巧克力的价格 99
6. 要生产多少巧克力呢 105
7. 焕日是蹩脚的会计师 111
8. 创办巧克力股份公司一年了 115



第三部分

焕勋、焕日的经济旅行

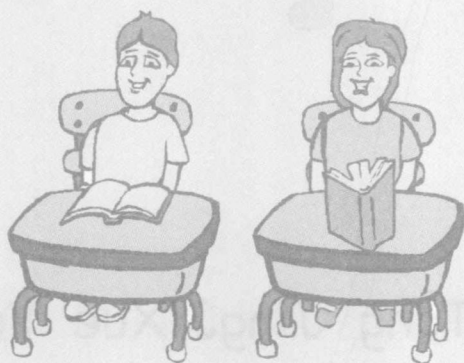
1. 1200韩元到了土耳其就变成1600万里拉了 123
2. 在柬埔寨的罪恶博物馆学到的知识 133
3. 在日本的温泉迷路了 141
4. 美国——汇集世界上所有物品的国家 149
5. 在加拿大看尼亚加拉瀑布 157
6. 澳洲为什么修建海港大桥呢 165

尾 声

- 焕日和焕勋的变化 174
- 焕日和焕勋怎样赚钱 175
- 焕日和焕勋怎样花钱 176

第一部分

焕勳、焕日学习经济



焕日，你想赚钱当富翁吗？



当然想了，做梦都想呀！



ErTong JingJiXue YuanLi



1

有大家一起做富翁的方法吗



（此处为模糊的正文内容，无法准确识别文字）

是谁创造了财富



是谁给我们食物呢

“上帝，感谢您今天赐予我们的食物！我们会珍惜的！阿门！”

吃早饭前焕勋独自在进行感恩祈祷。

虽然我们家全都是教徒，但焕勋是最虔诚的；爸爸和焕日可比焕勋差远了。

爸爸和焕日每到周日的时候都会绞尽脑汁地想怎么才能不去教堂做礼拜，他们总是有各种各样的理由。

例如，焕日有时会装病说自己肚子疼，有时又说脑袋疼。爸爸总会在这个时候趁机说：“连我最喜欢的焕日都不去教堂了，我也不去喽！”

焕日老是这种态度，看到焕勋那么虔诚地祷告，当然不会忘记讽刺哥哥了：

“哥哥，什么呀！餐桌上的米饭是农民伯伯辛辛苦苦种地、我们花钱买来的；泡菜酱汤里的猪肉是我们到肉食店买来的；连那块

面包都是从超市买来的，哪来的上帝啊！”

“讨厌！所以我才叫你猪哪！我们每天吃的东西都是上帝给的，人们在饭前做感恩祈祷是理所应当的！”

焕勋教训弟弟。不过焕日也不示弱：

“那么哥哥不好好吃饭，不就要受罚当‘骷髅’了吗？”

一听这个，焕勋马上向爸爸告状：“爸爸，弟弟不尊敬哥哥该怎么办？不应该挨打吗？”

看来，爸爸今天又得给两个儿子当和事老了。



顾客不是白痴



亚当·斯密的意见

以爸爸的观点来看，我们家的食物可以说是上帝赐予的，同样也可以说是爸爸妈妈花钱买来的，也就是说焕勋和焕日的说法都对。

不过，孩子们，还记得爸爸以前跟你们提到过的英国经济学家亚当·斯密吗？他曾经这样分析过自己餐桌上的食品：

“我们每天吃的东西全都是托生产大米的农民、卖肉的肉食店老板以及面包师的福。”

但是，农民、肉食店老板和面包师是怕我们挨饿才给我们这些东西的吗？很显然不是。农民、肉食店老板和面包师也都是为了贩卖商品来获得“自身利益”。

也就是说，人们最终都是怀着获取自身利益的想法去劳动的，只有这样，他们才能吃得更好，生活得更好，每个人都只是为了满足自身的利益才贩卖商品的，从这个角度来讲，大家都在帮助别人。这可是我们从来没有考虑过的有趣过程。

每个开店铺的人都想：“要好好干活挣钱”、“要卖猪肉赚钱”、“要比旁边的铺子卖得更多才能当有钱人”。人们都希望自己能赢利，那么生产伪劣商品，并且高价出售可不可以呢？

举例来说，焕日可能想把价值为100韩元的面包卖价1000韩元。焕日可能会想：哈哈，我真是个天才！

爸爸会说：“但这个愚蠢的，因为骗得了初一，骗不过十五。”

为什么呢？照焕日的这种想法去做的话，会产生什么后果呢？由于顾客最开始不知道具体情况，肯定会上当，到这种“昧心店”去。因为他不清楚面包的价值到底是多少，很可能会用1000韩元来购买这种只值100韩元的面包。但是，这种欺骗行为迟早会被拆穿的，到其他面包店看一看，不就发现这种面包的价格应该是100韩元了吗？如果这样的话，顾客会怎么做呢？

肯定不会再去看这家“昧心店”了啊！这家“昧心店”也就再也卖不出去面包，最后只能关门了。

那么想赚钱的话应该怎么办才对呢？这时可以进行一下换位思考。

应该生产比其他店铺更加“物美价廉”的面包才行，也就是说，应该适当少赚一部分利润。这样的话，顾客会觉得“这家店的面包既好吃价格又便宜”，以后也就会只选择这一家面包店，不会再去看其他店了。最后，其他顾客同样会蜂拥而至，在这家面包店前排起长队。他们的头脑中会重新形成“就算这家面包店价格比其他地方贵也要在这里消费”的概念。这样一来，该面包店适当提高价格也会被顾客接受。

而最开始就生产伪劣的商品骗顾客的商人最终会怎样呢？他虽然为了挣得更多的利益耍了心眼儿，但最后肯定会被顾客识破而走向失败。反过来说，那些正直的商人们会怎样呢？他们看起来开始好像受了些损失，但其实最终会获利更多，可以生活得更好。因为他们知道，先为顾客考虑，以后返还回来的利益会更多。



想要什么？铅笔盒？魔术箱？



嘿嘿，都想要啊！



ErTong JingJiXue YuanLi