

<<经济学就要这么玩>>

图书基本信息

书名：<<经济学就要这么玩>>

13位ISBN编号：9787122150219

10位ISBN编号：7122150216

出版时间：2012-11

出版时间：化学工业出版社

作者：唐睿

页数：194

字数：141000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<经济学就要这么玩>>

前言

## <<经济学就要这么玩>>

### 内容概要

经济学与我们的生活息息相关。但有人研究经济学，引经据典让人不知所云，以致让我们很多人一听见经济学三个字头就大。其实，经济学很简单，也很有趣—只要你从全新的角度去看它。本书以生动有趣的语言，将一些经济学常识和生活现象融合起来以“微博体”的形式向读者进行了介绍，一定让你在捧腹之余，掌握经济学的知识。

## <<经济学就要这么玩>>

### 书籍目录

#### 第一章 经济学，就这么点儿事儿！

英文中的economy，源自古希腊语"家政术"，最早的经济指的是"掌管一个家庭的人"。一个家庭要面临许多决策，而整个社会同样需要很多决策。但由于社会资源并不是应有尽有，正因为资源的稀缺性，才使得社会资源的管理显得非常重要。于是，经济在社会中的作用也就举足轻重。

一分钱没花却还清了债务

次贷危机的启示：千万不要迷恋LV包包

真正值得自豪的是绿色GDP

税率越高，税收收入不一定越高-拉弗曲线

#### 第二章 为什么iPhone 4涨价后反而畅销了

我们都知道"物以稀为贵"，当某些东西稀缺的时候，无形中就提升了它的价值。

苹果出了iPhone 4S之后，iPhone

4面临着停产问题。

在iPhone 4S还没有正式上市，iPhone

4又面临马上买不到的现状，苹果的粉丝们便蜂拥购买。

况且，乔布斯走了，苹果还有没有更好的产品了呢？

天下没有免费的午餐

女人的裙长牵动着股票的K线图

为什么淘宝网那么多"便宜货"

为什么房子越贵越有人买

安慰剂效应：贵的一定就是好的吗

捆绑销售：买一赠一不等于赚到

定价策略：为你量身定做的商品价格

#### 第三章 爱情经济学：女孩们更应该嫁给谁

有人说会花钱的女人败家，其实会花钱的女人才是家里的财神。

人们总认为节俭的才是好女人，但节俭往往让男人安于现状。

女人适度花钱，是在推动男人去赚更多的钱，生活得更好。

所以，花钱也是一种贡献。

嫁人一定要嫁有钱人吗

为何不能一夫多妻或者一妻多夫

先动优势-先说"我爱你"更有机会赢得爱情

决定购买的是品牌效应带来的"心理价格"

路径依赖-为什么你总是遇人不淑

有些人为什么喜新厌旧

逆向选择：为什么有时会是美女配丑男

家庭主妇与职业女性谁的价值更高

#### 第四章 消费经济学：小心走进商家的陷阱

历史发展到今天，有两个苹果功不可没。

一个苹果砸醒了伟大的物理学家牛顿，人类开始了发展消费；另一个苹果则被握在乔布斯手中，人类开始了享受消费。

可以说，消费促使人类加快进步。

## <<经济学就要这么玩>>

买不起名牌包包，就买名牌的包装袋  
边际成本-麦当劳的免费续杯会赚更多  
电影院的烂片，是继续看还是马上走人  
贝勃定律-打折促销里的秘密  
为什么股票市场里输的占大多数  
越省越穷，越穷越省-节俭的悖论  
棘轮效应-由俭入奢易，由奢入俭难  
第五章 职场经济学：办公室升职加薪潜规则

一只鼯鼠向一只狮子提出决战，狮子果断地拒绝了。

鼯鼠说："你害怕了吗？

"狮子说："如果答应你，你就可以得到曾与狮子比武的殊荣；而我呢，以后所有的动物都会耻笑我竟和鼯鼠打架！

"在成功的道路上，不要被无谓的事耽误时间，要学会抓住目标不放！

别人的成功不可复制  
墨菲定律：事情总有变坏的可能  
职场的经历比出身更重要  
在公司里可有可无？  
被踢开的日子不远了  
核心竞争力-成为公司里无可取代的人  
二八原理：做事情要抓住关键  
第六章 萧何月下追韩信，为什么不追其他人？

一个工作价值有6000元的人，不要讨价还价付他5500元。  
看似省了500元，其实却伤了他的心，一旦有更好的机会，他会拔腿就走。  
假如你痛痛快快付他8000元，他会拿出双倍的能耐为你卖命干。  
所以说，哪怕花两个人的钱去招一个好人，也不要用一个人的钱去招两个差人。

虎毒不食子VS自吃幼崽  
阿罗不可能性定理：不可能让所有人都满意你的决策  
一个无能的领导会有一群无能的下属  
踩着别人肩膀往上爬，谁也爬不上去  
发泄不满情绪有助提高工作效率  
水桶效应-谁拖了团队的后腿  
及时换血，让队伍"活"起来  
第七章 营销经济学：客户永远是你的上帝  
有一条街上同时住着三个裁缝。  
第一个裁缝在门前挂出"全市最好的裁缝"招牌。  
第二个裁缝看到，赶紧在自家店门挂上"全国最好的裁缝"。  
第三个裁缝想了想，挂上了"本街最好的裁缝"招牌，不久生意就远远超过了前两家！  
要想在营销中取胜，除了玩文字游戏，还要知道客户最想要什么。

250定律：每个顾客身后都有250个潜在客户  
哥卖的不是咖啡，是情调  
了解客户最真实的需求  
长尾效应-亚马逊、当当和阿里巴巴的成功秘诀

## <<经济学就要这么玩>>

鳄鱼法则-舍得割肉才有机会赚更多

能在冬天卖好冰淇淋，就不怕夏天的竞争

名人效应-不请杨幂，就请姚晨

抓住眼球就等于抓住了市场

第八章 人脉经济学：有人脉，成功就像坐电梯

在人脉决定成败的时代，朋友当然是越多越好。

可很多人发现，平时朋友确实不少，真正要用到他们的时候却一个也没了。

这是怎么回事呢？

其实道理很明显，朋友多了，我们在每个朋友身上花费的精力就少了，交情自然就浅了，这才会出现"朋友越多，知心越少"的情况。

甜到哀伤的豆腐脑之争

没有永恒的敌人，只有永恒的利益

疏者密之，密者疏之-人际交往的最佳距离

要想别人认可你，就先把自己变成一颗珍珠

富在深山有远亲-利益导向原则

第九章 博弈论的诡计-零和与共赢的游戏

伍子胥在逃亡途中被守关的人抓住。

伍子胥说："楚王知道我有一颗宝珠，一心想得到它，但宝珠已经丢失。

楚王不相信我，我便只好逃跑。

假如你把我交给楚王，我会说是你夺去宝珠，并吞进了肚子里。

楚王为了得到宝珠一定会将你开肠破肚。

"这样的威胁管用吗？

结果，"博弈高手"伍子胥顺利过关。

逆向思维-倒过来想就对了

鸟笼逻辑-惯性思维的怪圈

囚徒困境-人人为己，天诛地灭

重复博弈-一锤子买卖与天长地久

千万不要做零和游戏

正和博弈-鱼与熊掌可以兼得

## &lt;&lt;经济学就要这么玩&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 为何不能一夫多妻或者一妻多夫 帕累托最优 为什么不能一夫多妻或者一妻多夫？

因为一夫多妻或者一妻多夫会打破市场的均衡，有些又丑又穷的人会一辈子打光棍，又帅又有钱的王老五则可能会形成市场垄断，从而像某些垄断企业那样，成天被人骂。

一夫一妻制已经形成了帕累托最优。

你肯定有过这样的经历：观看一场联欢晚会的时候，突然前面某一排有一个人站了起来，结果挡住了他后面好几个人的视线，于是坐在他后面的几个人也站了起来，而这几个人又挡住了更多人的视线，坐在他们后面的人也不得不都跟着站起来……最后，你会发现，最后几排的人为了看到前面的舞台，不得不全部都站起来。

不知情的演员还以为是自己的表演太精彩了，以致人们都站起来表示鼓励。

事实上，站着的人都知道有多苦，不但要忍受前面摇摇晃晃的人头，而且还要花费更大的体力。

这样，前排的人为了看得更清楚而站起来，导致其余人都不得不付出更多的精力。

也就是少数人受益，而多数人受损。

如果第一个人发现站着还是没能看得更清，于是又坐下观看演出，这样不但可以节省自己的体力，还不会挡住其他人的视线。

而其他看到前面没有人挡住视线，随后也都跟着坐下。

在经济学上，我们称类似于每个人都选择坐下观看演出的这种情况是一种帕累托改进。

帕累托改进是一种资源的重新配置过程，这个过程是可以使至少一个人的状况变好而其他人的状况不会因此而变坏。

即使是大部分人的利益都改进了，只有一个人的利益受损，也不能说是帕累托改进。

帕累托改进的目的就是为了达到帕累托最优。

帕累托最优是指资源配置的最佳状态，在该状态下，任何的改变、调整，都不可能使至少一个人受益，而又不损害其他任何一个人的利益。

也就是说，在帕累托最优状态时，没有人愿意进行改变，因为这个时候一旦改变就会有人受益、有人受损，受损的那部分人就可能采取措施保护自己的利益，结果将是大家的利益都受到损害。

封建社会的一夫多妻，造成了家族内耗严重，有钱人家可以三妻四妾，没钱的男人只能打光棍。

光棍的汉子多了，混乱也便出现了，不利于社会稳定。

所以经过时代不停的改良，最终制定出符合帕累托最优理念的一夫一妻制法律，这样不至于“高帅富”们对市场造成垄断，也给更多穷男子娶上媳妇的机会。

其实，数学上证明出来的纯粹的帕累托最优境界，在现实中是不可能实现的。

但是我们可以通过帕累托改进，使得我们的处境更加接近帕累托最优状态。

要想实现帕累托改进就必须合作。

比如，你有资金而我有技术，通过合作，就可以创造出更大的利益。

即使是竞争的双方，也可以通过合作来实现双赢而不是两败俱伤。

比如一些产业形成价格联盟，就是本行业实现帕累托最优的一种方式。

但是这样的合作需要竞争各方的共同努力，否则只要有一方违背合约，那么整个合约就将成为一纸空文。

## <<经济学就要这么玩>>

### 编辑推荐

《经济学就要这么玩:看微博,每天学点经济学》编辑推荐：今天，你微经济了吗？

微博火了，微小说火了，微电影也火了！

微时代里，我们的经济学却太长了。

学习深奥的经济学，用“微博体”会更好玩，更好懂，更给力！

无论你是在校学生，还是职场白领，抑或是自由职业者，都应该懂点儿经济学！

这年头，不懂经济学？

你落伍啦！

《经济学就要这么玩:看微博,每天学点经济学》以生动有趣的语言，将日常生活中必需的经济常识和生活现象融合起来，让经济学走下神坛，走进百姓的生活。



<<经济学就要这么玩>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>