

<<一学就会>>

图书基本信息

书名：<<一学就会>>

13位ISBN编号：9787508838182

10位ISBN编号：7508838181

出版时间：2012-9

出版时间：科学出版社

作者：崔宇哲

页数：244

字数：334000

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>

## 前言

你知道作为消费者，怎么做出消费决策吗？

你知道作为厂家，怎么做出生产决策、怎么定价吗？

你知道宏观经济是怎么运行的吗？

你知道当前炙手可热的经济热点究竟是怎么回事吗？

你知道理财的重要性和怎么理财吗？

这些都是经济学可回答的问题，经济学研究涉足的范围早已超过了经济问题本身，而是延伸到了其他学科领域。

经济学的基本知识早已被应用到生活和工作的方方面面，为人们提出了可行的意见。

在生活中，边际效用理论告诉我们为什么幸福总在递减，成本机会理论告诉我们不上大学可能有更大的成就，杠杆原理教给我们如何以小博大获得成功，沉没成本理论告诫我们要拿得起就要放得下，成本效益分析指导我们做人做事的学问，蝴蝶效应警告我们别让小事掀起波澜。

在工作中，经济学要求进行成本控制提高利润，要放弃已经沉没的成本，告别路径依赖，选对池塘钓大鱼，进行时间管理才能让工作的价值最大化，要努力为自己增添价值，专才比全才收益更多。

在经商活动中，经济学告诉我们，抓住最重要的20%的客户能够保证80%的利润，留住老客户的成本最小，全力营销才能占有市场、赢得利润；在竞争中，要感谢对手的存在、不断向对手学习、超越对手，要让自己发挥得与众不同才能成为行业翘楚。

在恋爱中，经济学告诉我们的诀窍就是不要抱太高的预期，恋爱要全力以赴地投入，用心营造浪漫才能让恋爱效用最大化，恋爱的公式永远都是不等号，别让恋爱的价值从结婚之时开始贬值。

经济学无处不在，经济学的应用已经深入到人们生活的每一个细节，基本上人们的所有活动都可以从经济学的角度进行分析。

在这样的情况下，如果你不懂经济学，岂不是会损失很大？

也许你会有所顾虑，内容如此丰富，作用如此巨大，经济学一定很难学吧？

看过本书，你会发现经济学一点都不难学。

不但不难学，还很好玩！

有趣的小故事，幽默风趣的讲解，使那些看起来高深的经济学道理变得明白易懂，引人入胜，这样愉快、轻松的阅读体验会让你精神倍增，真想一口气读完本书！

当你像经济学家一样侃侃而谈，议论当前的经济热点时，当你头头是道地从经济学的角度分析生活中遇到的问题时，你的魅力也一定会大增！

拿起本书，让我们带你畅游经济学的世界吧！

<<一学就会>>

内容概要

经济学无处不在，经济学的应用已经深入到生活的每一个细节，基本上所有活动都可以从经济学的角度进行分析。

在这样的情况下，如果你不懂经济学，岂不是损失很大？

对于大多数人来说，经济学都很高深，但是看过本书，你会发现一点都不难学。

不但不难学，还很好玩！

有趣的小故事，幽默风趣的讲解，使那些看起来高深的经济学道理变得明白易懂。

这就是本书区别与其他经济学书的地方——有趣而易理解。

## 作者简介

崔宇哲，毕业于名牌大学财经专业，后服务于多家500强企业，从事行销、广告、咨询等行业，现为大学客座讲师，专栏作家，对经济学、心理学等学科有长期的研究和独到的见解。

## &lt;&lt;一学就会&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 走近经济学——离幸福最近的美妙学科  
揭开经济学的神秘面纱  
你的生活为什么需要经济学  
让我们从宏观着眼，微观着手  
你是一个“合乎理性的人”吗  
无处不在的“信息对称”假设  
你知道经济学中最根本的概念吗
- 第二章 经济学常识——生活中随处可用的理论  
为什么幸福不能冷冻保鲜  
把资源用在最合理的地方  
岁月流逝，资产是增值还是贬值  
决定我们经济生活的跷跷板  
你对GDP有多少了解  
替代品存在的意义  
我们天生都爱利润最大化
- 第三章 生活经济学——用经济理论思考规划人生  
为什么我们很难越来越幸福  
你愿意从大学退学吗  
怎样用一个支点撬起地球  
潇洒地与往事说再见  
分析完成本效益再做决定  
系成败于一身的是小细节
- 第四章 职场经济学——助力事业发展如虎添翼  
你的人生是受惯性推动的吗  
随手关上你身后的门  
时间对你有多大价值  
为企业省下每一分钱  
关注制约你的短板  
自身价值决定市场和价格  
一招鲜VS. 门门通
- 第五章 消费经济学——你的钱都花到哪里去了  
火眼金睛识别真假打折  
你知道沃尔玛是怎样赢利的吗  
别忘了问问自己是否需要  
让钱花得更满意更幸福  
受情感支配的买涨不买跌  
做一个计算性价比的聪明消费者  
你经常花钱买心理高度吗
- 第六章 经商经济学——在市场蛋糕中分一大块
- 第七章 人脉经济学——人情与利益双赢的投资
- 第八章 投资经济学——打理财富让钱帮你工作
- 第九章 信息经济学——即便是风也要嗅出来历

## 章节摘录

版权页：上一节我们学习了“理性人”假设，那么什么是“信息对称”假设呢？

事实上只要有市场、有买方和卖方，就会涉及信息不对称的问题。

“信息不对称”理论是指在市场经济活动中，各类人员对有关信息的了解是有差异的。

掌握信息比较充分的人员，往往处于比较有利的地位；而信息贫乏的人员，则处于比较不利的地位。

市场中卖方比买方更了解有关商品的各种信息；掌握更多信息的一方可以通过向信息贫乏的一方传递可靠信息而在市场中获益；买卖双方中拥有信息较少的一方会努力从另一方获取信息；市场信号显示在一定程度上可以弥补信息不对称的问题：信息不对称是市场经济的弊病，要想减少信息不对称对经济产生的危害，政府应在市场体系中发挥强有力的作用。

这一理论为很多市场现象如股市沉浮、就业与失业、信贷配给、商品促销、商品的市场占有等提供了解释，并成为现代信息经济学的核心，被广泛应用到从传统的农产品市场到现代金融市场等各个领域。

最初，经济学家们用二手车市场的交易情况来描述信息不对称产生的负面影响：在二手车市场上，买方不知道卖方的产品的真实质量，只愿按该市场产品质量的平均水平出价；产品质量高于市场平均水平的卖方只得退出市场，使得该市场所有产品的平均质量下降，买方则相应调低其出价；拥有较高质量产品的卖方不断地退出，买方的出价不断地调低，如此循环往复，该市场最终有可能沦为充斥着次品“柠檬”的“柠檬市场”（“柠檬”一词在美国俚语中指称“次品”或“不中用的东西”）。

最早研究这一现象的是阿克洛夫。

1970年，他在哈佛大学《经济学》期刊上发表了著名的《次品问题》一文，首次提出了“信息市场”这个概念。

阿克洛夫从当时司空见惯的二手车市场人手，发现了旧车市场由于买卖双方对车况信息掌握的不同而滋生的矛盾，并最终导致旧车市场的日渐式微。

在旧车市场中，卖主一定比买主掌握更多的信息。

为了便于研究，阿克洛夫将所有的旧车分为两大类，一类是保养良好的车，另一类是车况较差的“垃圾车”，然后再假设买主愿意购买好车的出价是20000美元，差车的出价是10000美元，而实际上卖主的收购价却可能分别只有17000美元和8000美元，从而产生了较大的差价。

由此可以得出一个结论：如果让买主不经过旧车市场而直接从车主手中购买，那将产生一个更公平的交易，车主会得到比卖给旧车市场更多的钱，与此同时买主出的钱也会比从旧车市场买的要少。

但接下来会出现另外一种情况，当买主发现自己总是在交易中处于不利位置时，他会刻意压价，以至低于卖主的收购价，例如好车的出价只有15000元，差车价只出7000元，这便使得交易无法进行，面对这种情况，旧车交易市场的卖主通常会采取以次充好的手段满足低价位买主，从而使得旧车质量越来越差，最后难以为继。

信息不对称，交易必吃亏。

类似的亏吃多了，人们变得聪明起来，谨慎起来。

然而，这又生出了另一个不良后果：交易难做成，连本来可以做成的交易，也做不成了。

### 编辑推荐

《一学就会:最丰富最好玩的经济课堂》编辑推荐:有趣的小故事,幽默风趣的讲解,让看起来高深莫测的经济学道理变得明白易懂,带来愉快、轻松的阅读体验。

当你像经济学家一样侃侃而谈,议论当前的经济热点时,当你头头是道地从经济学的角度分析生活中遇到的问题时,你就会感受到经济学的无穷魅力。

#### 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>