

## <<你身边的经济学>>

### 图书基本信息

书名：<<你身边的经济学>>

13位ISBN编号：9787509534960

10位ISBN编号：7509534968

出版时间：2012-7

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：张琥

页数：162

字数：143000

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>

## &lt;&lt;你身边的经济学&gt;&gt;

## 前言

在职场上，缺乏经济学知识会让你疲于奔命；在商战中，缺乏经济学知识会让你功败垂成；在学习时，缺乏经济学知识会让你事倍功半；在生活里，缺乏经济学知识会让你顾此失彼……作为消费者的你所经历过的困惑、作为投资者的你所感受到的迷惘、作为生产者的你所承受到的失落、作为管理者的你所体会到的艰辛……所有这些都可以在经济学原理中找到对应的答案。经济学的重要性是不言而喻的，如果你真的对它一无所知，后果可是很严重的。

不过，亡羊补牢，为时不晚。

这本书，将为您提供所需要补充的经济学知识，让您在熟悉的日常现象中体味到最前沿的经济学动态。

本人撰写此书是基于在中央财经大学所授课程——“身边的经济学”的讲义。

因此，本书在写作过程中力求逻辑严密，不会单纯为求出彩、造声势而忽略概念的精准性与脉络的连贯性。

这是本书的一个鲜明特点。

它可以让经济学初学者避免因概念模糊、逻辑杂乱而“不知所措”，也可以让有一定经济学理论基础的读者理顺各个模块知识的关联。

不过，千万不要就此误认为这本书会做传统教科书式的填鸭，干涩而乏味。

实际上，现在的大学生已经不是公众脑海中传统的“书呆子”形象了。

他们不仅有追求、有抱负，而且也是标准的时尚达人。

他们不满足于枯燥的知识要点，更偏好鲜活的理念，并希望能够学以致用。

这就要求课堂上的授课风格不能是死气沉沉，而是要图文并茂，生动并具有吸引力。

现代的课堂上不是教师单方面传递知识，而是师生间有效的互动。

学生反馈回来的意见，反过来又给本书的写作带来很强的时代气息。

在下面的阅读中，你所感受到的新鲜气息应当归功于他们的贡献。

需要补充说明的是，本书虽然始创于高校，但面对的读者绝不仅仅局限于象牙塔内，而是普遍适用于对经济学知识感兴趣的全体社会公众。

在本书中，你会接触到经济学各个分支的思想，但是不会遭遇到大量的数学符号和算术公式。

因为本书已经将其逻辑转化成通俗易懂的文字和案例，便于读者理解。

本书以现实中的实例为主线，而不是像传统教科书那样以理论框架为导向。

作者的目的是力图通过直白的语言和身边的实例，让每一位读者都能在亲切、熟悉的环境下，从书中领悟到对自己有用的知识和道理；在较短的时间内，掌握经济学基本原理，成为举重若轻、潇洒自如的经济学达人。

## <<你身边的经济学>>

### 内容概要

本书是一部面向大众的通俗经济学读本。

## <<你身边的经济学>>

### 书籍目录

一、婚恋大本营（一）鲜花嫁牛粪，可不是一个传说（二）姐戴的不是钻戒，也不是寂寞（三）干嘛躲在宝马车里哭（四）东方不败和灭绝师太们（五）婚姻要保卫还是要经营 二、永远的象牙塔（一）曾经有一段真挚的感情（二）“师者，所以传道、授业、考试也”（三）饭太稀，依然饭太稀（四）网络网络我爱你，就像那啥爱大米（五）谁动了我的书包 三、柴米油盐酱醋茶（一）从“蒜”你狠，“豆”你玩说起（二）零距离的竞争（三）洗刷刷、洗刷刷（四）一排纽扣引发的思考（五）存款与存货 四、玩的就是心跳（一）物价超越利率该咋办（二）经济泡沫让梦想成为泡影（三）风云莫测的一堵“墙”（四）只可意会不可言传的理念 五、职场攻略（一）应聘的艺术（二）办公室经济学（三）我的公司我做主 六、经济学中的实验（一）经济学中的双手互搏（二）由俭人奢易，由奢人俭难（三）小彩票折射出大道理（四）不患寡而患不均 七、讲政治，也要学经济（一）不能一笔一画写的字（二）人民币能超越美元吗（三）楼市中的“丈母娘行情”（四）今日学法

## &lt;&lt;你身边的经济学&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：偏好从理论上讲具有完备性、传递性和非饱和性三个性质。

其中完备性是指，所有的东西，在理性的消费者眼中都可以比较。

要么A比B好，要么B比A好，要么二者无差异。

比如说三种水果，橘子、香蕉、榴莲，对于某一个特定的个体在某一个特定的时刻，他会至少有一种是最爱的，至少有一种是最不喜欢的。

当然可能出现他同时最喜欢两种甚至三种水果，因为这些被选中的水果在他心目中完全无差异。

偏好的传递性是说，给定消费者认为A比B好，且B比C好，一定可以得出结论：该消费者认为A比C好。

还是上面的例子，假如这个人在对比橘子和香蕉时，他认为橘子比香蕉好；在比较香蕉和榴莲时，他认为香蕉比榴莲好，那么我们一定可以得出结论，这个人在橘子和榴莲作对比的时候，一定会偏好前者。

这里需要补充说明一点，人的偏好与商品价格并没有关系，不会因为榴莲比香蕉贵，所有人都偏爱榴莲。

这就像买鞋，大号的有时要比小号的贵，因为成本高。

可是在商品促销时，即使两者价格卖得一样，也没看见哪个穿25码的顾客会去买29码的鞋。

此外，非饱和性就是说消费者的欲望没有极限点，消费者总是认为好的商品越多越好。

这说明经济学基础理论研究的商品都是好东西(goods)，可是像辐射、垃圾、废气等有害的物品(bads)，人们都很厌恶，希望它们越少越好。

我们经济学一般不讨论这些坏家伙。

具有上述这三个性质，便刻画出了一个理性消费者偏好的雏形。

有了偏好的概念，反过头来看上述女孩偏爱多金男的行为，不过是反映了其个人心目中的基本排序而已。

这从经济学角度看，是无可厚非的。

然而，这种以物质为基础的婚恋思维是否能给她带来最大的福祉呢？

答案是值得商榷的。

下面我们从经济学角度来分析将“物质基础排在感情要素首选”的这种策略可能引发的种种潜在问题。

首先，白手起家的富豪在完成了原始积累阶段以后，年纪已经不小，多数都是有妇之夫了。

如果美眉甘心从小三做起，楞插一腿，即使成功也只能算暂时侥幸。

而且，在这种成功的背后，反映出对方有“喜新厌旧”的偏好。

随着时间的推移，这位从小三升级成的正宫，不排除会发现身边大款老公的兴趣渐渐发生变化。

即便投有更年轻、漂亮的对手正式逼宫，那位花心的另一半在外面包个二奶、三奶、四五六七奶，结局也是可想而知了。

## <<你身边的经济学>>

### 编辑推荐

《你身边的经济学》由中国财政经济出版社出版。

<<你身边的经济学>>

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>