

图书基本信息

书名：<<一口气读懂经济学 妙趣横生的经济学茶座>>

13位ISBN编号：9787510405907

10位ISBN编号：7510405904

出版时间：2009-11

出版时间：董典波、崔会娜、黄梦溪 新世界出版社 (2009-11出版)

作者：董典波，崔会娜，黄梦溪 著

页数：235

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>

内容概要

《一口气读懂经济学2：妙趣横生的经济学茶座》被定为“妙趣横生的经济学茶座”的读本，以短小生动的小品文写作方式，从你熟悉的生活场景出发——在路上、在餐厅、在电影院、在厨房、在卧室、在争吵中、在生气时、在小朋友的书包里捕捉随处可见的经济学奥秘，如下午茶一般悠闲而有趣，却又浓香醇厚，回味无穷！

作者简介

董典波，男，1971年5月生，山东阳谷人，1993年毕业于石油大学（华东）管理系工业管理工程专业。曾在某大型证券公司先后任经理、总经理多年，有丰富的证券投资实战经验，对证券投资颇有研究。其著作有图书《一口气读懂经济学——经济学的100个关键词》、《世界上最神奇的24堂理财课》等，在投资理财方面给读者带来了很大的帮助。

崔会娜，毕业于厦门大学。

曾就职于香港华娱卫视、《精品购物指南》等媒体，擅长以灵动的视角观察生活，以敏感的触角体味万物。

长期从事经济学研究，尤其擅长用经济学观点解读社会百味生活。

在财经写作方面有独到认知，曾策划出版《经济学与生活》、《美的传奇》等数部畅销财经作品。

黄梦溪，喜欢经济，热爱生活，好与文字为伴，零星发表作品见于《写作》、《演讲与口才》、《福建日报》等报刊之上并被新浪网等网站转载，曾参与策划写作“中国标杆人物系列传记”系列丛书。

擅长用80后的新锐眼光捕捉生活中的经济学智慧，用双子座的“双面思想”在经济学的理性与生活的感性中把握平衡，探索幸福。

追求理性的思考，感性地活着。

书籍目录

第一章 经济学的思维方式不得不面对的冷酷：人际交往的实质是交易选择的动机和目标都是为了产出最大化互利是一切交往的基础在比较优势中走向成功被激励是幸福之源第二章 一博弈：不是教你诈遇见坏人怎么办爱上了她，该不该向她表白如果天上掉馅饼，你还会饿着吗7个小矮人分一锅粥，怎样才能公平争吵不是解决问题的唯一途径森林遇险，你只需跑得比队友快博弈是一种选择与结果的互动第三章 妙趣横生的生活经济学牛奶要装在方盒子里卖，可乐却要装在圆瓶子里卖苹果笔记本，颜色也值钱清洗女士衬衫比清洗男士衬衫贵沃尔玛“天天平价”，却不是“样样平价”24小时的7-11，没有客人的午夜也不关门第四章 表象背后的经济学真相为什么弱者容易被欺负成功的缉毒行动并不是减少犯罪率的直接原因为什么犯罪分子多以集团形式出现乞丐为何放弃尊严死刑是否多多益善美国堕胎合法化竟能促使经济犯罪率下降第五章 好面子的中国人经济的发达程度为什么与生育率成反比AA制流行有限中国人的面子受欢迎的奢侈品为什么会出现权钱交易第六章 在边际中把握均衡到达“度”之前学会知足一把米养个恩人，一斗米养个仇人左手工作，右手家庭，难求两全其美年轻时拼命赚钱，老了只能拿钱换命猴子不能称王，大象不会跳舞，你做猴子还是大象第七章 劣币驱逐良币与逆向选择总是让准时的人等迟到的人能人怀才不遇，小人屡屡得志“小姐”本非贬义词比尔·盖茨不想娶美女良禽择木而栖，“良币”公司怎样留住“良币”人才第八章 信息经济学我们如何知道市场缺什么少校的命令与信息传递的失真罗斯柴尔德家族的信息致富之道知己知彼，善用计谋方能胜从郑堂烧画看信息的不对称性信息是影响决策的筹码第九章 带瓶矿泉水在麦当劳吃汉堡为什么很多人在麦当劳只吃汉堡不喝可乐咖啡屋的价格歧视隐藏在哪里其实不止咖啡屋和麦当劳这么做1元看电影并赠送瓜子的电影院如何赢利看惯了“跳楼价”你敢“免费”体验么免费的午餐考验商家的智商商场大减价，其实剥夺了你自由选择的权利第十章 向大师学习经济学亚当·斯密：先有斯密，才有了经济学凯恩斯：具有“投机思想”的经济学家弗里德曼：与凯恩斯“对着干”萨缪尔森：教科书引导几代学子格林斯潘：他一打喷嚏，全球就下雨第十一章 向聪明的动物学习经济法则挡不住的旅鼠疯狂行径泡沫经济如同猴子捞月白鼬的死亡舞蹈鬣狗的生存法则如何做一只与鳄鱼友好相处的小鸟第十二章 在路上，经济学左右你的方向有限的道路上堵着无数的人奥运期间单双号限行不是符合经济学的最佳决策搞不懂的出租车收费票贩子成了“最可爱的人”飞机票卖得比火车票还便宜，不赔本吗第十三章 当金星男人碰到火星女人一个爱撒谎，一个爱欺骗红颜多命苦法律强制结婚了吗爱情中，你的真实有几分遭遇同居尴尬，到底谁之过第十四章 婚姻经济学离婚也是场“交易”，与法律无关为什么爱情总以悲剧结束结婚后，你变成了“谁的谁”后悔没有嫁给他吗一夫一妻制到底谁受益当性变成一块口香糖第十五章 幸福经济学幸福就是口渴时有水喝经济学家求解幸福方程式想要的越来越多，所以越来越不幸福幸福的咒语：MONEYMONEYGOMYHOME太忙的人无暇享受幸福走出妒忌的困境得不到的总是更好的第十六章 像杜拉拉一样升职干活不受气——让老板知道你的重要性提要求——先让老板觉得买卖有利可图学东西固然重要，为自己讨价钱更重要你的市场价有多高算对这道数学题再跟老板谈加薪这是你的纯收入，还是生命折旧费为何大多跳槽借口遭到专家批评你的职场成功，不直接取决于努力工作第十七章 经典电影中渗透的经济学奥妙《偷天换日》——三个臭皮匠，赛过诸葛亮《穿PRADA的女王》——你总能拥有一个使你成功的强项《当幸福来敲门》——天下没有免费的午餐《阿甘正传》——效用最大化《浓情巧克力》——诚信是最有力量的武器第十八章 小书包里的经济学每个孩子都是天生的经济学家孩子不可能既成“贝多芬”又成“达·芬奇”只有五毛钱，买练习本还是买雪糕今天能拒绝一块糖，明天才能获得更多的糖把孩子当做天才，他就真的能成为天才第十九章 鸡尾酒会上的经济学刚柔并济打造你的人脉存折为什么皇帝总杀重臣向落魄的人伸出援手是明智的人脉投资“帮助别人就是帮助自己”的经济学分析你是选择果汁还是和空姐谈一场恋爱第二十章 和巴菲特共进午餐投资是一种赌博，赌的不是运气，而是智慧最安全的投资策略：先投资，再等待机会股市中要注意“马太效应”不做“羊群效应”中的牺牲者分散投资才能分散风险第二十一章 幸福生活，从理财开始富人赚钱的智慧——信用神奇的财富增值工具——复利聚沙成塔，滴水成河——有钱是一种习惯学会在股票与债券间选择丰足不奢华，惬意不张扬——新节俭主义第二十二章 可以复制的唐骏式管理之道为什么唐骏要记住所有员工的名字“圆心理论”带来的经济学效应个人品牌为企业带来什么分槽喂马的用人策略留住那些有能力的“刺头”管理要读懂“帕累托”简单就是美，妙用“奥卡姆剃刀”管理者箴言：工作的成就

来源于激励第二十三章 爆米花式竞争经济学商家竞争，百姓受益优惠券，真正受惠的是商家一家独大，谁垄断谁说了算有钱大家扎堆赚与对手狭路相逢，结盟还是竞争附 一口气读懂64个经济学关键词

章节摘录

插图：第一章 经济学的思维方式有笑话说，经济学家的思维类似火星人的思维。

且不探讨火星人是何种思维类型，毫无疑问的是，如果你像经济学家一样思考，不但能在短时间内了解我们身边的商业社会，更能以另一种方式解读生活。

不得不面对的冷酷：人际交往的实质是交易一位年轻、漂亮的女孩在一家大型网站论坛上留下了这样一个问题：我怎样才能嫁给一位年薪超过50万的有钱人呢？

面对这个世俗的问题，一位金融分析家对这位想“傍大款”的美女进行了回应。

金融家这样写道：从经济学的角度来看，跟美女结婚其实是个糟糕的经营决策。

道理很明显，美女想嫁给有钱人，其实这只是一笔简单的“财”与“貌”的交易：甲方（美女）提供迷人的外貌，乙方（富翁）出钱。

这是一个貌似公平的交易，却存在一个致命的问题：富翁的收入很可能会逐年递增，而美女不可能一年比一年漂亮。

因此，从经济学的角度看，富翁属于增值资产，美女则是贬值资产，不但贬值，而且是加速贬值。

美女也许在未来5年时间内，仍能够保持窈窕的身材、俏丽的容貌，只是每年都在减退。

美貌消逝的速度会越来越快，如果外貌是美女仅有的资产，那10年后她的价值显然会贬值很多。

经济市场中的每一笔交易都有一个仓位，这个称为“交易仓位”。

一旦交易的物品价值下跌，理智的做法是立即抛售，而不宜长期持有。

而与美女结婚后，受婚姻法的约束，在美女的价值降低后再抛售，存在非常昂贵的交易成本。

所以，对于富翁来说，针对一件会加速贬值的物品，正确的选择是租赁，而不是买入。

金融分析家最后得出的结论就是：年薪超过50万的人，都不是傻瓜，他们只会与美女交往，而不会选择跟她结婚。

金融分析家让我们认识到这样一个事实：一切交往的实质是交易。

恩格斯曾说过：“人与人的关系就是赤裸裸的交易关系。”

当我们认识到这些真相后，在日常的生活中，也许能获得更多的利益。

正如经济学家曼昆所说：“交易可以使每个人的生活状况都变得更好。”

交易与我们的生活、工作、学习等密切相关，抓住生活的本质，我们会生活得更好。

选择的动机和目标都是为了产出最大化当阳光洒在床上，睁开眼的第一秒，你就开始了选择：现在起床吗？

开车还是坐地铁？

喝豆浆还是吃汉堡？

我们的生活充满选择——大大小小，重要不重要的。

在自然界里，动物也要面临选择。

普通鸟类的寿命大多只有十几年，老鹰却可以活到70岁。

不过，老鹰要想活这么长的岁月，在它40岁的时候，需要作出一个非常困难而又非常重要的选择。

一般情况下，当老鹰达到40岁时，它的爪子已经老化，不能有力地抓住猎物。

它用来撕开猎物的喙又长又弯，甚至会碰到胸膛，不仅不能成为利器，反倒成了累赘。

老鹰的羽毛也变得又浓又厚，这无形中加大了翅膀的重量，也使得老鹰的飞翔变得吃力而痛苦。

这个时候，老鹰便面临着两种选择：要么等死，要么经历一个异常艰辛的过程获得重生。

老鹰重生的过程通常需要5个月。

在这个过程中，它首先需要克服沉重翅膀带来的压力，艰难地飞到山顶，在陡峭的悬崖上筑巢。

然后，它需要停留在新巢里，用它又长又弯的喙不断击打岩石，直到老喙脱落。

这段时间里，老鹰能做的就是等待新的喙长出来。

在新喙长成之后，老鹰需要用喙将老化的爪子一根一根地拔出来。

然后，再一次等待着新爪子长出来。

爪子长出来后，老鹰再用新爪子将厚重的羽毛一根一根拔掉。

在漫长而又痛苦的150天后，老鹰拥有了新的爪子、锋利的喙以及轻盈的羽毛。

它又可以再次翱翔在天空，获得50年的辉煌。

老鹰为了获得重生，需要付出艰辛的努力。

其实，在40岁的时候，老鹰可以不做这样的选择，而是尽自己的努力去寻找食物或休息，然后安静地死去，不再拥有随后30年的生命。

老鹰最终选择重生，在于它能够认清自己产出的最大化。

不愿意经历痛苦，那么只有等死。

少活30年的成本，对于老鹰来说，不可谓不大。

因此，它宁愿经历150天的痛苦历程，也要换来30年的精彩。

亚当·斯密曾经说过：国王会羡慕在路边晒太阳的农夫，因为农夫有着国王永远不会有安全感，而农夫也会羡慕国王的权势。

当上国王，拥有了权势，就得放弃农夫的安全感。

选择，往往意味着放弃。

150天与30年，老鹰在面对抉择时，作出了正确的选择。

作为人类，在面对困难抉择时，也要根据自身的产出与付出，考虑成本，让选择更加理性与经济。

互利是一切交往的基础清代小说《镜花缘》一书中，有一个君子国。

在君子国里，人人利他而不利己。

君子国里也存在交易行为，不过，与正常的市场规律不一样的是，在这里卖家会少要钱，而买家会多付钱。

君子国的市场上，两个人正在进行一场交易。

买家说：“你的东西这么好，我只给你这么点钱，你还说多，我心里过意不去。”

”卖家回答道：“我的货很普通，没有别人家的好，你却给这么多钱，我只能收你付价的一半，即使这样，我觉得自己已经很过分了。”

”买家坚持要多付钱，说道：“我能识别好货物，你卖的货非常好。”

这样的货物只收半价，我占太多便宜了，这有失公平。”

”卖家有些急了，大声说道：“你要真想买，就出半价，这样最公平。”

如果你要付全价，我是不会卖给你的，你还是去别家买吧。”

”双方就这么争执不下，互相谦让，围观的人越来越多。”

最后，买家付了全价，只拿了一半货物就要离开。

卖主坚决不同意，围观的路人也纷纷指责买东西的人。”

在大家的指责声中，买家很无奈，只好拿了上等与次等各一半的货才得以离开。”

在现实生活中，这样一心利他的商业行为几乎不存在。”

君子国中，这种利他的商业行为反而增加了双方交易的复杂度，不利于双方的交易。”

实际上，个体对利益的追求往往能够实现社会利益的最大化。”

有一位银行经理与身为图书馆馆长的妻子离了婚，然后和他的女秘书结婚。”

女秘书不论是学识、地位还是智慧都不如前妻，不过，银行经理得到了安全感和自我优越感。”

女秘书也因为和经理结婚，经济实力和社会地位得到了显著提高。”

在经济学家看来，这样的爱情更容易长久，因为他们之间实现了互利。”

作家龙应台在《爱情》一文中这样写道：“爱情能持久，多半是因为两人有一种‘互利’的基础。”

没有‘互利’的关系，爱情是难以持久的。”

”在商业交易中，遵循平等、互利的原则，能维护交易双方的利益平衡，实现利益的最大化。”

互利理论，起源于亚当·斯密的自利原则。”

所谓“自利”，是基于个人利益的利己主义交换倾向。”

人的自利行为是个人对自身利益的追求过程，个体追求自身利益最大化的同时也促进了社会公共利益的增长。”

由此可见，自利发展到一定程度就会出现他利，而自利与他利在市场竞争的过程中又逐渐形成互利。”

所以，经济学家告诉我们，在生活中应该崇尚实用主义，互利才是一切交往的基础。”

互利能够满足经济活动的本质要求，只有符合互利的前提，才能实现共赢。”

在比较优势中走向成功迈克尔·欧文是一位出色的足球运动员，曾在2001年获得“欧洲足球先生”称号。

并且，他也很有可能在其他活动中出类拔萃。

欧文能用2个小时修剪完草坪，在同样的2小时中，他能拍一个关于运动鞋的电视商业广告，并赚到1万美元。

与他相比，住在隔壁的小姑娘玛丽能用4个小时修剪完欧文家的草坪。

在同样的4个小时中，她可以在快餐店工作赚50美元。

在这个例子中，欧文修剪草坪的机会成本是1万美元，而玛丽的机会成本是30美元。

欧文在修剪草坪上有绝对优势，因为他可以用更少的时间干完活，但玛丽在修剪草坪上有比较优势，因为她的机会成本低。

从绝对优势上来说，欧文比玛丽更适合修剪草坪。

但是从比较优势上来说，玛丽更应该修剪草坪，因为她修剪草坪的机会成本要比欧文低得多。

因此，欧文去拍商业广告，玛丽修剪草坪，这是符合经济学的劳动分工。

还有一些白领或双职工家庭会雇佣钟点工打扫房间、做饭、洗衣等。

人们为什么会选择别人代替自己付出一些劳务呢？

这些人又能从中得到什么呢？

人们为什么选择在物品与劳务上依靠其他人呢？

这种选择如何改善人们的生活？

这是我们该学习的一种最简单的经济学。

比较一个人或一个企业与另一个人或另一个企业的生产率时，经济学家通常是看绝对优势。

当生产者生产一种物品所需要的投入量较少，就可以说明该生产者在生产这种物品中有绝对优势。

但是，还有另一种比较方法，不比较所需要的投入，而是比较机会成本，即为了得到某种东西而放弃的其他东西。

由此，经济学家提出了“比较优势”的概念，即生产一种物品机会成本较少的生产者具有比较优势。

后记

一本著作的完成需要许多人的默默奉献，闪耀的是集体的智慧。

其中铭刻着许多艰辛的付出，凝结着许多辛勤的劳动和汗水。

本书在策划和写作过程中，得到了许多同行的关怀与帮助，及许多老师的大力支持，在此向他们致以诚挚的谢意：王杰、李良婷、史慧莉、黄亚男、曹博、上官紫微、王艳、李娜、聂小晴、王鹏、闫晗、杨青、朱夏楠、李倩、杨英、武敬敏、王艳明、李静、李猛、于海英、蔡亚兰、廖春红、焦亮、黄薇、赵广娜、赵一、魏清素、李文静、李佳、张晓静、李彦岐、慈艳丽、张艳芬、周珊、何瑞欣、常娟、陈艳、曹徐学、齐艳杰、齐红霞、李伟军、李惠、梁素娟、黄梦溪、张保文、黄晓林、淡佳庆、欧俊、闫瑞娟、陈小婵等。

阅读是一种享受，写作这样一本书的过程更是一种享受。

在享受之余，我们心中也充满了感恩。

因为在写作过程中，我们不仅得到同行的帮助，还借鉴了其他人智慧的精华。

相信你们劳动的价值不会磨灭，因为它给读者朋友们带来了宝贵的精神财富。

编辑推荐

《一口气读懂经济学2:妙趣横生的经济学茶座》：揭开高高在上的面纱，还原为生活服务的本质，解构生涩枯燥的生活，为微微一笑后的豁达。

经济学？

社会学？

恋爱学？

犯罪学？

还是电影分析？

你随意定义。

总之，这是一本不同寻常的经济学读本！

如下午茶一般娓娓道来而又妙趣横生！

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>