

<<每天学点街头经济学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点街头经济学>>

13位ISBN编号：9787539041513

10位ISBN编号：753904151X

出版时间：2010-12

出版时间：江西科技

作者：李荣植

页数：285

译者：桂华春

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>

## <<每天学点街头经济学>>

### 内容概要

为什么美女都那么自命不凡？

为什么下班路上的右边是开店的风水宝地？

为什么银行都位于黄金地段的一层？

路边的公用电话和邮筒都到哪儿去了？

这些都是平常生活中我们司空见惯的事情，你知道其中隐藏着最本质的经济学原理吗？经济学并不是学校课堂里讲的那些理论，而是实实在在发生在你我身边的事情。只要弄懂了，你就能从生活的点滴中，发现致富的线索、赚钱的捷径！

本书从我们日常生活中随处可见的事例入手，揭示经济学的原理，再用来解释这些现象，说明经济学与我们现实生活密切相关！只要掌握了这些简单的经济学原理，我们就能破解生活中的经济现象，从中发现致富的线索、赚钱的秘密！

不要再相信经济学家的数据和报表了，只需看看你的身边，抓住眼前隐藏在生活中的赚钱机会，就会让你的财富迅速增加10倍、100倍！

<<每天学点街头经济学>>

作者简介

李荣植 首尔大学文理学院毕业，曾供职于YBM/Si-sa出版社（时事英语社）总编室，历任LG化学有限公司营销组长、韩国盖洛普调查研究所企划调查室长。  
现任Brandia咨询公司总裁，是经营咨询及市场调查领域的专家。  
著有《支配市场的101条法则》《201个韩国SOHO创业项目

## <<每天学点街头经济学>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第1章 人类历史的演进始终遵循着经济学法则

- 01 为什么美女都那么自命不凡？
- 02 火、车轮、货币，还有数字“0”
- 03 欲望号街车
- 04 流布市场全身的经济血脉
- 05 左右市场的力量
- 06 婚姻是人类最伟大的交换制度
- 07 比较：看穿羊毛和葡萄酒的“价值”
- 08 为什么经济学家不能赚大钱？
- 09 支配经济的原则
- 10 “看不见的手”与“看得见的手”
- 11 为什么集体的欲望反而不是善
- 12 二八法则与长尾理论
- 13  $1+1+1=5$ 的协同效应
- 14 气球效应
- 15 通货膨胀的威胁
- 16 组织越大，办事越乱
- 17 经济问题没有正确答案

#### 第2章 日常生活中随处可见的街头经济学

- 01 胡萝卜比大棒更有效
- 02 为什么下班路的右边是开店的风水宝地？
- 03 均贫富，就会让人们都过上好日子吗？
- 04 在咖啡店、加油站里卖花
- 05 盲目狂奔与庞氏骗局
- 06 连擦鞋匠都在买股票时
- 07 民间俗语的威力
- 08 为什么银行都开在黄金地段的一层？
- 09 超市购物车越来越大的原因
- 10 那么多公用电话亭和邮筒都哪儿去了？
- 11 为什么政府无法左右房价？
- 12 升降两难的农产品价格
- 13 订单排满的公司怎么会破产——成本的U形曲线
- 14 办牌照比买车更贵的国家
- 15 屡败屡战的肯德基爷爷
- 16 垄断商品还要打广告？
- 17 为什么在粮食过剩的国家，还有人挨饿？

## <<每天学点街头经济学>>

18 卖空间为生的航空业

19 街头怪店

### 第3章 懂得营销，就能明白“新经济学”

01 “我”就是品牌

02 名牌和非名牌的差异？

03 名牌不打折，打折不名牌

04 品牌的“有所为，有所不为”

05 让“我”的品牌价值倍增10倍

06 看待产品的不同视角——产品营销与品牌营销

07 营销的洞察力——勇敢去改变

08 设计是产品的灵魂

09 营销中的“初恋”效应

10 第二能战胜第一吗？

11 打破价格、时间、空间和常识的营销

12 营销的成败，取决于选择与集中

13 让弱点变优势的逆向思维营销

14 成功经验也会失灵

### 第4章 不懂经济学，就没有未来

01 未来将是“左右看齐”的时代

02 大变化都有临界点

03 未来的生意该怎么做

04 今后的冷门职业和热门职业

05 支配未来的营销式思维

06 赢家通吃与平等化

07 新自由主义和韩美自由贸易协定

08 “亚洲珍珠”今何在

09 领导人的愿景关乎国家兴亡

10 令人沮丧的青年失业问题

11 新兴的互联网市场

12 犹太人的金钱哲学

13 无形的附加值才是未来的竞争力

14 21世纪是大规模定制的时代

## <<每天学点街头经济学>>

### 章节摘录

第1章 人类历史的演进始终遵循着经济学法则 为什么美女都那么自命不凡？

经济学的理论其实也没什么大不了的，不过是把我们的日常生活用看似难懂的专业术语加以描述罢了。

即使是我们熟知的亚当·斯密、大卫·李嘉图这些奠定经济学理论的经济学家，其实也不是经济学家，因为在他们那个时代还没有经济学这门学问。

亚当·斯密本来是位伦理学教授，大卫·李嘉图则是从未踏足大学校园的股票投资家，并在赚钱后转而从政。

他们从各自的立场出发，对生存和生活中遇到的问题加以思考，最后得出具有假说性质的理论，便是他们的经济学了。

为什么美女都那么自命不凡呢？

搞清楚这个问题，你就掌握了经济学的核心。

也就是说，经济学理论讲的无非是我们都懂得的道理而已。

经济学的核心，就是需求和供给。

需求的人多了，价格就会上涨；供给的人多了，价格便会下降。

反过来，价格上涨时需求的人会变少，供给的人会变多；价格下跌时需求的人会变多，而供给的人会变少。

当所有的经济主体们都在为自己做出最有利的选择时，需求和供给将会因此达到平衡。

再回到上面的话题，为什么美女都那么自命不凡呢？

原因很简单，是因为围在美女身边追求的人太多了。

用经济学的话来讲，就是需求大过了供给，美女们当然都可以自命不凡了。

人的一生中，需要很多东西来满足生存所需。

开始时，人类可以做到自给自足。

比如原始社会中，人们通过狩猎和采摘果实解决温饱问题。

这时，生产者=消费者。

随着社会逐渐发展，人们已经无法独自解决生活所需要的一切，于是便有了分工。

有的人只种地，有的人只捕鱼，还有的人专门织布或制造农具，然后，拿出各自的劳动成果，通过“交换”这种形式达到各取所需。

因为这样更加有效率。

我们可以这样定义经济活动：“为获取财产、满足欲望而进行的行为。

”即以自己的劳动成果，来交换自己需要物品的行为。

人活着就有欲望，饿了想要吃饭，渴了想要喝水，累了想要有安全的居所，以及想与其他人交往、受尊敬等，这些都是欲望。

人类的欲望是无限的，但用来满足欲望的资源却是有限的。

想要的东西、想做的事情很多，所需的资源却总是不够。

这就产生了“如何获得和分配资源”的经济学问题。

个人如此，企业和国家也不例外。

如果说个人的谋生问题是家庭经济，那么国家的民生问题便是国民经济。

而系统地总结谋生、民生问题的学问，便是经济学。

那么，如何才能让美女变得不再自命不凡呢？

答案就是提升自己的价值，使其高于美女的资本。

如此，美女反而会主动投怀送抱。

男人的价值在于能力，而能力直接决定了赚钱的多寡，有了钱，自然会有美女围绕身旁。

女人都希望嫁个有钱人，因为她们都想让自己和自己的孩子生活在优裕的环境中。

《周易》中讲到，对男人来说，钱和女人是一回事，这是古人很深刻的见解。

有钱人周围总少不了女人，这就是供求法则所决定的。

## <<每天学点街头经济学>>

接下来，我们换成美女的立场来考虑问题。

如果自己喜欢的男人周围美女层出不穷，自己的价值就会被低估、忽视，这时该怎么做？

应该在相同的条件下，做到在其他美女中独树一帜。

用一句经济学的术语来表达，就是“差异化战略”。

当其他美女列队站立，展示自己的美貌时，你就不要走进她们的队伍，和她们在美貌上一决胜负了，而应该展示出与众不同的价值来，以确保自己的优势。

比如，你可以用“知性美”来胜人一筹。

“你们不过是长得漂亮而已，我还有知性美的魅力呢！”

哼！

”以别具一格的魅力来武装自己，便是占领消费者心目中位置的定位（Positioning）。

瞧，我们已经了解了供求关系、经济学、差别化战略，还有定位理论的定义。

由此可见，经济学的内容其实是在日常生活中都能领会到的道理，只不过因为经济学家用了很多专业术语来表达，令我们敬而远之罢了。

.....

## <<每天学点街头经济学>>

### 编辑推荐

你是否觉得，经济学是学校里那些戴眼镜的教授和学生才去弄懂的学问？  
觉得经济学太难懂了？  
觉得“不知道这些，生活照样不成问题”呢？  
大错特错！

事实上，我们的日常生活处处都有经济学的身影。  
小到菜市场的菜价涨跌，大到国家进出口贸易的变化，无不与经济学息息相关。  
无论你是学生、公务员、店面老板，还是打着领带的上班族，都可以从身边的生活点滴中，发现到不错的经济话题。

通过本书，你可以结合生活中真实可见的事例，学到经济学一些最基本的原理，如：“美女为什么总是自命不凡”——供应与需求的关系 “下班路的右边是开店的风水宝地”——消费者的心理 “咖啡和面包哪一个更有价值”——产品的相对价值 希望通过本书，能够让读者对经济学产生一点关心、了解，看到就存在身边的赚钱机会，让财富迅速增加10倍、100倍！



<<每天学点街头经济学>>

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>