

<<我的第一本经济学教科书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本经济学教科书>>

13位ISBN编号：9787801128980

10位ISBN编号：7801128982

出版时间：2009-4

出版时间：民主与建设出版社

作者：张雪

页数：216

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>

<<我的第一本经济学教科书>>

前言

经济学？

别害怕，这本书并非学术大部头，它只是生活中蕴藏的小智慧。

如果您阅读了这本书，就会发现，其实经济学正生动地编织着生活的方方面面，我们身边的大事小事都可以用经济学原理来一一破解。

经济可以做两种解释，一是“节俭”的意思，这是经济学里的微观部分的核心思想，以最小的成本换取最大的利益，使得做一切事情都很“经济”；另一个意思是“经邦济世”，这是宏观经济学的最终目的，运用国家政策让全社会的人都过得更好。

从生活的角度来说，我们每一个人都是经济学家。

在超市里，面对着收款台前一条条长队，我们需要判断哪一支队伍速度较快；在毕业时，我们需要决定继续深造还是参加工作；为了争取一份满意的雇佣合同，我们需要与对方讨价还价；为了获得理想的婚姻，我们需要在茫茫人海中千挑万选——在做出这种种决定时，我们有意无意地会运用一些经济学知识。

2008年6月开始，一场引起全中国人民广泛关注的“三鹿奶粉”事件闹得沸沸扬扬。

一方面，奶粉、牛奶大幅度降价，仍然无人问津，三鹿、伊利、蒙牛等企业亏损严重；一方面，麦片、豆浆、芝麻糊、核桃粉甚至豆浆机却异常火爆，供不应求，这背后究竟暗含着什么样的经济学原理呢？

2008年全球金融市场最热门的话题是什么？

答案无疑是次贷危机。

美国一打“喷嚏”，全世界都跟着“感冒”。

这场起源于美国房地产市场的危机愈演愈烈，形成一种“蝴蝶”效应，引发了国际金融风暴。

中国也深受其害，金融、股市、外贸出口大挫。

如何化解这场危机，振作全球经济成为了世界各国的共同任务。

本书将揭示其背后的经济学原理，介绍次贷危机的前因后果，并通过对比以往的金融危机，为您的生活提供些许建议。

<<我的第一本经济学教科书>>

内容概要

《我的第一本经济学教科书》每节都以案例开始，或者是故事、寓言，或者是新闻报道，语言通俗易懂，把抽象的经济学通过形象的案例串接起来，让您在轻松的阅读中，掌握经济学的全貌，而不再一知半解。

案例是线，知识是珠。

阅读《我的第一本经济学教科书》，您不必面对枯燥的数字和深奥的模型，也不必为难懂的公式苦思冥想。

《我的第一本经济学教科书》旨在教会您用经济学的眼光看待生活和工作，并在不同的环境下巧妙地应用经济学原理，与此同时，体验到作为“经济学家”的美妙之处。

<<我的第一本经济学教科书>>

书籍目录

第一章 经济学。

从这里出发 1.1 经济学存在的原因——资源稀缺性 1.2 经济学大厦的基石——理性人假说 1.3 经济学发展的里程碑——亚当·斯密和凯恩斯第二章 消费与需求 2.1 钻石与木碗——边际效用递减规律 2.2 “三鹿奶粉事件”背后的经济学——替代品和互补品 2.3 萝卜青菜，各有所爱——消费者偏好 2.4 你觉得买的便宜了——消费者剩余 2.5 英国商人的失算——需求 2.6 需求定理的例外——吉芬商品 2.7 谷贱伤农与薄利多销的矛盾——需求价格弹性 2.8 顾客越胖越便宜——价格歧视第三章 生产与供给 3.1 水涨船高岸不动——固定成本与可变成本 3.2 永远不要为打翻的牛奶而哭泣——沉没成本 3.3 姚明为什么不应该上大学——机会成本 3.4 做大做强的理论支持——规模经济 3.5 多元化的理论依据——范围经济 3.6 经济学的边际革命——边际分析法 3.7 尧咨射箭——学习效应 3.8 亏损还要继续营业的原因——利润最大化原则第四章 市场 4.1 小的也美好——完全竞争 4.2 我不上天堂，谁上天堂——完全垄断 4.3 移动大战联通——寡头垄断 4.4 保暖内衣的冷与热——垄断竞争 4.5 市场不是万能的——市场失灵 4.6 污染伤害了谁——外部性 4.7 “柠檬品”市场缘何存在——信息不对称 4.8 小猪躺着大猪跑——博弈论第五章 政府与宏观调控 5.1 20世纪最伟大的发现——GDP 5.2 真正属于自己的价值——GNP 5.3 公地的悲剧——公共物品 5.4 从“非典”看政府功能——财政政策 5.5 把钱埋在地下——乘数效应 5.6 走出“黄宗羲定律”的怪圈——税收政策 5.7 减税才有可能增税——拉弗曲线 5.8 富人多交税——累进税 5.9 政府也失灵——寻租第六章 货币与金融 6.1 香烟的功能——货币 6.2 一无所有的百万富翁——通货膨胀 6.3 股市有风险，入市须谨慎——股票 6.4 一叶知秋的麦当劳汉堡——购买力评价 6.5 都是“次贷”惹的祸——金融危机 6.6 钢琴家的手为什么值那么多钱——保险第七章 失业与生活水平 7.1 衡量生活水平的尺度——恩格尔系数 7.2 贫富的距离——基尼系数 7.3 你把自己销售出去了吗——失业 7.4 马屁股与火箭助推器——路径依赖参考书目

<<我的第一本经济学教科书>>

章节摘录

一天汽车租赁费比周租费按天计算出的费用要高，因为汽车出租公司认为，单天汽车出租市场相应地比按周出租的汽车市场有更多的商务旅行者和那些需求更强烈或需求更缺乏弹性的人。

航班上，工作日时载客率较高，相应地周六载客率较低，依据这一情况，同样的购买者群被定为目标。

在服装店高价购进最新款的成衣为的是吸引这样一群购买者，他们的需求缺乏弹性，这反映出他们想赶时髦。

那些等待的人在减价时买同样的衣服花的钱少得多，但大多数减价预先已被计划好，以便获得随价格歧视策略而来的最大的利润。

同样，餐馆、汽车旅馆和其他服务行业的赠券和打折是商家能够用以进行价格歧视、提高利润的另一种重要方法。

异常珍惜时间的人或者对打折作法不感兴趣的人将支付高价，即使这种价格比在单一定价体系中高很多。

对于第三类价格歧视的一些类型讲，对购买者群划分的合法性和社会可接受性变得非常重要。很容易就能在购买者间基于性别、年龄、种族以及密切相关的差异作细分，但是在多数前后联系的情况下这样作细分既不合法又不为社会接受。

银行曾经能但现在已不能基于种族（或居住地，它是种族的代言物）的差别对待潜在的借款人，汽车经销商也不能有组织地向女人比向男人索要更高价钱。

无论如何，我们的社会认为一些商家的行为是社会可接受的、合法的。

例如，对多数商品和服务，商家给上岁数的公民和孩子们打折，而且一些酒吧例如“女人们的夜晚”，根据性别提供免费的或打折的饮料。

生活中还有一个经常见到的现象：麦当劳经常以某种形式发放优惠券，例如，在麦当劳的网站上发放，顾客只要打印这张优惠券，就可以凭券到麦当劳以7-8折不等的优惠价格享受某种套餐。

或者把优惠券夹在麦当劳的宣传报纸里，顾客只要看这张报纸就会得到优惠券，或者在路边免费发放等等，事实上，不仅仅是麦当劳，许多餐厅也有类似的优惠券。

<<我的第一本经济学教科书>>

媒体关注与评论

骑士时代已经过去，随之而来的是智者、经济学家和计算机专家的时代。

——埃德蒙·伯克 世界上大多数人是贫穷的，所以如果我们懂得了穷人的经济学，也就懂得许多真正重要的经济学原理。

——西奥多·舒尔茨

<<我的第一本经济学教科书>>

编辑推荐

在快速阅读中掌握经济学，在每天的生活中活学活用经济学，为“想拥有经济学头脑的人们”准备的经济学。

每个人都能读懂的经济学，揭开真实世界的面具，从根本上改变你对生活的看法。
通过本书你会发现：原来我对这个世界还不够了解。

<<我的第一本经济学教科书>>

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>