

<<小故事大经济>>

图书基本信息

书名：<<小故事大经济>>

13位ISBN编号：9787801808257

10位ISBN编号：7801808258

出版时间：2008-1

出版时间：经济日报

作者：崔卫国

页数：254

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>

## <<小故事大经济>>

### 内容概要

故事是线，知识是珠。

把抽象的经济学改用形象的小故事串接起来，让您在轻松的阅读中，掌握了经济学的整体面貌，而不再一知半解。

先掌握全面，再挖掘深度.....

## &lt;&lt;小故事大经济&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 经济学的思维 一、选择的学问——比尔·盖茨愿意再回大学吗？  
 二、经济人假设——如果人人都大公无私会怎样？  
 三、看问题的角度——愚公应该移山还是搬家？  
 四、公平与效率——公交车为什么不论几站都是二元钱？  
 五、经济模型——进入经济学殿堂要不要门票？
- 第二章 消费者的学问 一、欲望与效用——为什么钻石比水值钱？  
 二、需求定理——为什么会有“张五常热”？  
 三、需求弹性——多打粮就能致富吗？  
 四、消费者剩余——为什么你有时会多买一个？  
 五、消费者均衡——为什么你买东西会犹豫？  
 六、无差异曲线——为什么音乐和美术同样让你痴迷？  
 七、消费可能线——老师和老板谁更有价值？
- 第三章 生产者的智慧 一、生产成本——景点在淡季饭店为什么不关门？  
 二、供给定理——亚默尔为什么要把猪和牛都运走？  
 三、供给弹性——电力供给为什么紧张？  
 四、生产者剩余——标底这么低为什么还有人愿意干？  
 五、边际收益——人们为什么见死不救？  
 六、规模经济——苻坚的百万大军为什么会失败？  
 七、范围经济——巨人集团为什么曾面临困境 八、利润最大化——超市为什么不用增加保安？  
 九、寻租活动——官员为什么喜欢拥有审批权？
- 第四章 市场价格 一、市场条件——爱情有没有市场？  
 二、均衡价格——支持价格能使农民致富吗？  
 三、供求机制——大学为什么要“宽口径”？  
 四、蛛网模型——人才市场为什么会波动？  
 五、完全竞争市场——产业集群的缺陷在哪里？  
 六、完全垄断市场——微软该不该一分为二？  
 七、垄断竞争市场——可口可乐为什么不能改配方？  
 八、寡头垄断市场——雷克公司为什么遭排挤？  
 九、生产要素价格——垄断部门高收入应该吗？  
 十、市场失灵——灯塔应该由谁建？
- 第五章 博弈和对策 一、博弈问题——古董碎了该赔多少钱？  
 二、囚徒困境——只有囚徒才会陷入困境吗？  
 三、纳什均衡——有没有办法只赢不输？  
 四、智猪博弈——改革要靠谁去推动？  
 五、情侣博弈——怎样让男朋友听你的？  
 六、斗鸡博弈——怎样防止夫妻吵架后动手？  
 七、厂商博弈——巴以冲突何时是个头？  
 八、威胁与可信度——怎样让父亲接受你的男朋友？  
 九、警匪博弈——警察怎样才能抓住小偷？
- 第六章 经济制度 一、制度的意义——为什么没人愿借钱给国王？  
 二、交易成本——为什么会出现“老鼠尾巴市场”？  
 三、产权制度——为什么皇帝不能拆除磨坊？  
 四、科斯定理——是让牛吃麦还是把它圈起来？  
 五、企业制度——鞋匠是怎样成了老板的？  
 六、新经济史——近代中国为什么落后？

## &lt;&lt;小故事大经济&gt;&gt;

- 七、公共选择——少数服从多数原则为什么失灵？
  - 八、法经济学——叔叔的诺言能强制执行吗？
  - 第七章 不完全信息
    - 一、不完全信息假设——脑白金广告好不好？
    - 二、逆向选择——坏乡长为什么获得了好评？
    - 三、声誉与制度——为什么机动车要强制保险？
    - 四、信号发送与信息甄别——有没有文凭为什么不一样？
    - 五、道德风险——猫为什么吃老鼠？
    - 六、国企改革——为什么要给代理人配股？
    - 七、内部劳动力市场——干部为什么要轮岗？
    - 八、道德风险与逆向选择——他们为什么要消声匿迹？
    - 九、参与约束与激励相容约束——日本人为什么勤奋？
  - 第八章 政府职能
    - 一、两部门经济——老僧为什么带头吃喝玩乐？
    - 二、三部门经济——里根为什么只拍四部电影？
    - 三、四部门经济——为什么初中的题会难住姜昆？
    - 四、通货膨胀与失业——头痛为什么要医脚？
    - 五、经济周期——煤太多了怎么我们没有煤烧？
    - 六、财政政策——克林顿为什么反对减税计划？
    - 七、货币政策——他打个喷嚏为什么美国股市就会动荡？
    - 八、两个市场的均衡——老布什的政策为什么会失败？
    - 九、相机抉择——好医生给药为什么也一大把？
  - 第九章 区际和国际经济
    - 一、两极分化——为什么多的还要让他更多？
    - 二、比较优势——为什么要让校长专门搞管理？
    - 三、利益分配——为什么产业集群经营的都是小商品？
    - 四、要素禀赋——为什么美国出口很多劳动密集型产品？
    - 五、梯度推移论——普通桑塔纳卖给谁？
    - 六、劳动流动——为什么会出现“民工荒”？
    - 七、资本流动——为什么很多产品很难分清是哪国产的？
    - 八、贸易保护——为什么中国被看成“非市场经济国家”？
    - 九、区域经济一体化——太湖蓝藻危机怎样解决？
    - 十、外汇市场——希特勒为什么要请客？
- 参考书目

## &lt;&lt;小故事大经济&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 经济学的思维 一、选择的学问——比尔·盖茨愿意再回大学吗？

每一门科学都有其作用，经济学是干什么的呢？

有一个分粥的故事可以帮助我们理解什么是经济学。

有七个和尚共同生活，每个人都是平凡而平等的，虽没什么凶险祸害之心，但不免自私自利。他们本来没什么矛盾，但在吃饭的问题上却渐起纠纷。

原来他们的每顿饭就是分食一锅粥，起初由一个和尚专门负责分粥，很快大家就发现这个人自己分的粥多，给别人分的粥少。

于是便换了一个和尚，结果还一样。

后来大家不愿一个和尚专门分粥了，改为轮流值日，轮到的人分粥。

结果每个人只有一天能吃饱，还有剩余，其余六天都吃不饱。

于是大家又改变了轮流分粥的做法，选举出一个大家信得过的和尚来分粥。

开始这位品德高尚的和尚还能保持公平，但不久就开始为自己和溜须拍马的人多分，给其他人少分。

再后来大家选举产生了一个分粥委员会和一个监督委员会，每次分粥时分粥委员会都要讨论，监督委员会还要检查，有时还争论不休。

粥是分公平了，可等到吃粥时早就凉了。

最后，他们制定了一条规则：不论谁分粥，领粥时分粥的人最后拿。

令人惊奇的是，所有问题都解决了，粥分得又快又公平。这是个关于选择的故事，即选择什么办法来进行分配，使大家满意。

美国经济学家保罗·萨缪尔森说：“经济学研究人与社会如何作出最终抉择，在使用或者不使用货币的情况下，来使用可以有其他用途的稀缺的生产性资源，在现在或将来生产产品，并把产品分配给各个成员以供消费之用。

它分析改进资源配置形式可能付出的代价和可能产生的效益。

”也就是说，经济学是关于选择的学问。

2000年11月2—3日，以浙江省湖州市长兴县教育局长熊金龙为首的长兴县教育考察团访问了美国南加州的罗斯密学区，带回了教育券制的经验。

2001年，长兴县教育局在县委县政府和省教育厅的支持下正式实行教育券制度，到目前为止已发放三种教育券：一是扶持民办学校的教育券；二是促进职业技术教育的教育券；三是资助贫困生的教育券。

具体办法是：教育局直接将面额为200—800元不等的教育券发放给愿意上民办学校、职业技术学校的学生家长以及贫困学生家长，学生家长自主选择学校并把教育券交给学校，由学校拿上教育券到教育局领取相应的款项。

请问：长兴县教育局为什么不直接把相关经费拨付给学校，而是先给学生家长呢？

长兴县教育局之所以不直接把经费拨付给学校而是先给学生家长，就是为了把接受教育的选择权交给学生家长。

我们说经济学是关于选择的学问，它包括选择什么、怎样选择和由谁选择这三方面的内容。

长兴县教育局的做法看起来是个教育管理问题，其实它是个经济学问题。

过去，教育经费的选择权在教育局手上，它给学校多少钱就是多少钱，这就使得各个学校都是眼睛向上，只盯着教育局要钱；现在，选择权下放到学生及其家长手里了，学校要想得到钱，就只有眼睛向下，盯着学生和人才市场，就只有好好教学生，根据人才市场需求培养学生的知识和技能。

教育券就好比选票，发放教育券就好比在教育领域实行民主制度，制度好，效率才能高。

当然，教育局也是有导向的，三种不同的教育券就体现了对民办学校、职业技术学校和贫困学生的倾斜。

这样一来，学校、学生及家长、人才市场和教育行政主管部门的关系就理顺了，资源才能得到有效配置。

事实证明，长兴县教育局的做法还是很有效果的。

## &lt;&lt;小故事大经济&gt;&gt;

据统计，自实行教育券制度以来，从2001年至2002年底，长兴县累计发放220多万元教育券，直接受益学生5000多人发放教育券所需资金，除了财政投入外，还有“希望工程”、“春蕾计划”资金以及社会、企业捐资等，社会资金也冲着民办教育能享受“国民待遇”而纷纷涌入，仅这两年全县已吸收2.3亿元社会资金投入教育领域。

全县职业技术学校招生数从2000年的1403人增加到2002年的3306人。

中等职业教育的发展，使长兴初中升高中的比例大幅度上升，2002年达到81.7%。

用教育券代替过去的现金，也为扶贫助学建立了一种长效机制。

目前，该县九年义务教育阶段没有一个孩子因贫困失学。

长兴县下一步还准备把政府在高中段教育经费的投入，平均摊到每个高中生身上，用教育券的形式发给学生，以加快高中段教育的发展。

人们之所以要选择，有时是因为僧多粥少，即所谓稀缺性；有时则是因为东西多了，“眼大肚子小”。

苏理请他的女朋友西餐。

“就这个吧！”

”她用小指头轻轻一点，“全餐”。

开胃小菜上来了，她一扫而空；汤上来了，立刻见底；色拉上来了，她一一吞下；主菜的前菜上来了，她慢慢吃，吃了一半；主菜正盘上来了，她已经摸着胸口喘气：“太饱了，吃不下了。”

” 辛疆也请他的女朋友吃西餐，也是全餐。

她每样都吃一点，只挑她喜欢的入口，不仅主菜上来时仍然有胃口，就连最后一道甜点和餐后的美酒，她也没有放过。

临走时还微微一笑：“谢谢！”

”轻盈地离开人生也像一场盛宴，你如果不想留下遗憾，就应该懂得选择。

法国巴黎大学校长让·布里丹（1300—1358）讲述一头驴子的故事。

说是有一头驴子，它非常饿，到处找吃的，终于看到了前面有两堆草。

它迅速跑过去，却为难了，因为它不知道应该先吃哪一堆。

它犹豫不决，在两堆草之间徘徊不定，最终因没办法选择而被活活饿死。

这头陷入两难困境的驴被后人称之为“布里丹之驴”。

选择有时很容易，有时很难，难就难在一种资源可能有多种用途，而不像干草对于驴子来说只有果腹一种选择。

由于有多种选择，用于某种用途就得放弃其他用途。

机会成本就是因选择行为而产生的成本，也称为选择成本。

比尔·盖茨于1973年进入哈佛大学法律系学习。

他不喜欢法律，但对计算机十分感兴趣。

19岁时他。

面临两种选择：是继续学习直至毕业，还是辍学创办软件公司？

继续学习会失去创业的最佳时机，而辍学办公司又拿不到多少人向往的哈佛大学毕业文凭。

盖茨义无反顾地放弃了学业，创办了自己的软件公司。

他终于成功了，1999年《福布斯》杂志评选，比尔·盖茨以净资产850亿美元荣登世界亿万富翁的榜首。

1999年3月27日，盖茨应邀回母校哈佛大学参加募捐会，当记者问他是否愿意继续学习以拿到哈佛大学的毕业证时，他向那位记者笑了笑，没有回答。

看来比尔·盖茨是不愿意回到哈佛大学继续学习了，因为那样的话机会成本太大——失去世界首富的地位。

中国也有一个不愿上大学的例子，那就是姚明，因为他有到美国NBA打球的机会。

姚明同休斯顿火箭队签了5年7000万美元的工作合同，加上做广告，据说年收入早突破1亿美元。

如果他上了大学，这些收入都将失去。

一种东西的机会成本是为了得到这种东西而放弃的东西。

## &lt;&lt;小故事大经济&gt;&gt;

机会成本不是会计学意义上的成本，它纯粹是经济学意义上的概念。

选择也是一个思维方法的问题，不过经济学的思维方法和一般思维方法有所不同，它主要思考在一定约束条件下如何选择最佳的要素组合。

很多人都知道田忌赛马的故事：齐威王经常要大将田忌与他赛马，赛马的规则是这样的：每次双方各出三匹马，一对一比赛三场，每一场的输家要赔一千斤铜给赢家。

齐威王的三匹马和田忌的三匹马按实力都可以分为上、中、下三等，但齐威王的上、中、下三匹马分别比田忌的上、中、下三匹马更胜一筹，因为总是同等次的马进行比赛，所以田忌连输三场，输了3000斤铜。

那时铜非常昂贵，3000斤可是一笔巨款了。

后来田忌的谋士孙臆出了个主意，让田忌把资源重新组合，不要用上马去对抗齐威王的上马，而是对抗他的中马；不要中马去对抗齐威王的中马，而是对抗他的下马；不要下马去对抗齐威王的下马，而是对抗他的上马。

这样虽然田忌会输一场，却会赢两场，二胜一负，最后胜利还是田忌的。

田忌重新整合了资源，果然赢了1000斤铜。

同样是三匹马，由于选择的配置方法不同，效果就不同。

田忌的三匹马都不如齐威王的三匹马，这就是田忌选择的约束条件。

如果没有这个约束条件，就用不着选择。

所以约束条件是选择的前提，也是经济学的前提。

经济学家思考问题时首先要考虑这个约束条件，不能研究了半天，倒把前提给丢了。

有一个国家由于资源所限，只能生产黄油（代表民生物资）和大炮（代表国防物资）。

如果所有资源都生产大炮，就不能生产黄油；如果所有资源都生产黄油，就不能生产大炮。而大炮和黄油对这个国家来说都是不可缺少的；没有大炮，无法抵御外敌入侵；没有黄油，生活会发生困难。怎么办呢？

他们只能既生产大炮，又生产黄油。

现在的问题是：他们该用多少资源生产大炮，多少资源生产黄油？

或者说，他们该生产多少大炮，多少黄油？

我们仅靠已知条件还无法回答这个问题，但可以大致划定可选择范围。

经济学家喜欢用函数图像来帮助思维，用坐标和曲线来形象地表示两个变量之间的关系。

像这个问题就可以用图表来表示。

在书中，横轴表示大炮数量，纵轴表示黄油数量，A点表示全部资源都用来生产黄油所能生产的最大数量，B点表示全部资源都用来生产大炮所能生产的最大数量。

将AB两点连接起来的那条凹向原点的曲线叫做生产可能线（也叫生产可能性边界、生产转换线），它表示该国在既定资源和技术条件下所能生产的最大数量的大炮与黄油的组合。

如E点在生产可能线上，它表示生产a单位黄油和b单位大炮，这是该国在既定资源和技术条件下是可能的；而生产可能线外一点H，则是既定资源和技术条件下实现不了的产量；生产可能线内一点F所表示的产量虽然能够实现，但不是最大产量的组合，表明稀缺的资源没有被充分利用。

生产可能线虽然没有告诉我们具体生产多少大炮与黄油，但告诉我们可以从曲线上来选择。

可供选择的E点在曲线上沿曲线向B方向移动，表明随大炮产量的增加，黄油产量必然减少，黄油减少的部分，就是增加的大炮的机会成本。

二、经济人假设——如果人人都大公无私会怎样？

在经济学界流传这样一个故事：茫茫沙漠中，烈日当头。

几个又渴又饿的学者由于没有工具，面对一堆罐头食品和饮料一筹莫展。

于是他们讨论如何打开罐头。

物理学家说：给我一个聚光镜，我可以利用阳光把罐头打开。

化学家说：给我几种化学药剂，我可以利用化学反应把罐头打开。经济学家则说：假如我有一把开罐刀

..... 这个故事说明了什么？

经济学家在没有开罐头工具时说：假如我有一把开罐刀.....这显然是讽刺经济理论远离现实，没

## &lt;&lt;小故事大经济&gt;&gt;

什么用处。

但是，这个故事确实也说明了假设在形成经济理论中的作用。

其实，任何一门科学的研究都是从假设开始的，正如故事中物理学家说：给我一个聚光镜，化学家说：给我几种化学药剂……无异于假设我有个聚光镜，假设我有几种药剂……假设是一种使现实简单化的方法，通过假设，研究者可以排除次要因素，保留主要因素，在一个相对纯粹的条件下研究主要因素的作用和它们相互之间的关系，这样才能对被研究对象有所认识。

否则，我们就可能面对一团乱麻，总也理不出头绪来。

当然，有了初步结论我们还要一步步放松假设，使最终结论更贴近现实，反映现实的规律性。

但从假设开始，可以说是经济学家的一种职业习惯。

我们学习经济学，也要习惯于这种方法。

如果经济学是关于选择的科学，那么，它是为谁而选择的呢？

我们从前面故事中的主人公来看，无论是分粥的七个人，还是吃西餐的女朋友，以及辍学的比尔·盖茨、赛马的田忌，他们都是为自己而选择的。

经济学有个基本假设，那就是经济人假设，即假定每一个活动在经济过程中的个人都以追求个人的经济利益为动机，他在面临选择时总是倾向于选择那个能给自己带来最大收益的机会，每一个参与者都依据自己的偏好，用最有利于自己的方式活动。

曾经是美国首富的保罗·盖蒂年轻时很穷，仅有一块收成很差的旱田。

为解决灌溉问题，他在地里打水井，结果冒出了石油。

于是他把水井改油井，农田改油田，从银行里贷了款，添了设备，雇了工人，搞起了石油开采。

后来他在现场巡视时发现，那些油田监管人员都没有尽力，而是松松垮垮，漫不经心。

于是他请教一位经济学家，一句话就点醒了他：“因为那是你的油田而不是他们的。”

盖蒂顿时明白了，他把各位工头召集起来宣布：“从今天起，油田交给你们负责经营，收益的25%由各位全权支配。”

从此，工头们的积极性充分调动起来了，再没有了偷懒和浪费现象，油田欣欣向荣，财源滚滚而来，盖蒂也成了石油大王。

如果你以为保罗·盖蒂之所以能成为美国的石油大王，是因为他家地里挖出了石油，那你就错了。

他挖出了比石油更宝贵的东西，那就是员工的生产热情，而员工的热情是靠向他们让利激发出来的。

可见，个人利益才是经济发展的原动力。

经济学研究经济问题，就必须从这里开始。

某电视台请蒙牛集团老总牛根生谈他的成功经验，他讲了一个他小时候的故事。

他小时候很调皮，但小朋友都围着他转，他叫干啥就干啥，甚至他叫打谁就打谁。

小朋友们为什么听他的呢？

不是因为他个子大、拳头硬，别人怕他，而是他仗义疏财，常把家里好吃的、好玩的拿出来分给大家。

所以他从小就明白一个道理：财散人聚，财聚人散。

他创办蒙牛集团时大家都愿跟着他干，因为知道他有分钱的习惯。

蒙牛集团成为中国乳业的龙头老大以后，他仍然保持这种习惯：工资不是最高的，房子不是最大的，车子不是最好的，还把很多股票捐出去。

所以大家信服他，不好好干觉得对不起他，心里有愧。

这样蒙牛集团就具有了很强的凝聚力，形成了一个以他为核心的团结战斗的集体。

这是牛根生成功的重要原因。

牛根生和蒙牛集团成功的经验也说明，作为一个经济组织，要想调动员工的积极性，就必须满足他们的个人利益，经济人假设对他们是适用的。



## <<小故事大经济>>

### 编辑推荐

愚公该移山还是搬家？  
古董碎了该赔多少钱？  
为什么你买车会犹豫？  
怎样让男朋友听你的？  
大学为什么要“宽口径”？  
灯塔应该由谁建？  
警察怎样才能抓住小偷？  
脑白金广告好不好？  
好医生给药为什么也一大把？  
希特勒为什么要请客？  
……本书以形象生动的小故事，为你解释一系列抽象的经济学知识。

<<小故事大经济>>

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>