

<<生活中的经济学>>

图书基本信息

书名：<<生活中的经济学>>

13位ISBN编号：9787506461498

10位ISBN编号：7506461498

出版时间：2010-1

出版时间：中国纺织

作者：陈泰先

页数：284

字数：207000

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>

<<生活中的经济学>>

前言

经济学源远流长，其学问博大精深。

然而，经济学就在你的身边，经济生活正在成为人们生活的中心，人们试图搭建经济学和现实生活之间桥梁的努力也从未停止过。

根据研究对象和所要解决问题的不同，经济学又分为微观经济学、宏观经济学两部分。

微观经济学研究个人角色——家庭、企业、社会在经济舞台上的表现。

宏观经济学研究的是经济社会作为一个整体到底发生了什么事情。

此类研究都涉及国家经济发展、企业合理规划和人们的日常起居，并用详细的理论和普遍的例证使经济学发展速度达到了令不少学科望尘莫及的地步，使经济学被誉为社会科学中的“皇后”。

19世纪著名的经济学家马歇尔在他的《经济学原理》中就写道：“经济学是一门研究人类一般事务的学问。”

”在现实中，我们的生活也时刻被经济学的影子所萦绕，就连婚姻都充满着经济学的味道。

虽然如此，但真正了解经济学并能为己所用的人却为数不多。

<<生活中的经济学>>

内容概要

经济学中蕴含了人类行为所包含的深刻哲理，它能让您更好地理解生活、工作以及未来的人生。基于经济学对生活的影响力，很多人都希望学习和了解一些经济学知识。本书正是基于此种思想，从经济学的角度出发，将人们在婚恋、消费、经商、求职等日常生活中能接触到的方方面面，用富于哲理的故事把其中蕴含的经济学原理表达出来。阅读本书，您将会领略到经济学的魅力，从中获得经济学的思维训练，从而掌握从经济学的观点看待生活的智慧。本书构思新颖、语言生动活泼，是一本适合大众阅读的通俗读物！

<<生活中的经济学>>

书籍目录

第一章 竞争中的商家经济学：市场资源配置的最优化 1.稀缺产品：10不如9大 2.木桶定律——利润与风险防范 3.亏本怎么办 4.保暖内衣大战——市场结构与企业竞争策略 5.引进自动分拣机值吗——技术效率与经济效益 6.借力使力，利用“外部经济”提升效率 7.进军多领域，实现产品多元化 8.蝴蝶效应：经济行为的选择应慎重 9.缔结信任关系，石头当做钱来用 10.重复博弈：假装不知道有尽头 11.把握利益原则，大家共同吃蛋糕

第二章 销售中的经济学：利润最大化 1.“信息不对称”下的劣货畅销 2.250定律：顾客是上帝 3.水桶定律：价格战的困境与均衡 4.阿尔巴德定理：了解顾客的需求 5.布里特定理：广告效应大 6.反哺效应：给顾客好处 7.引导消费者改变态度 8.任何土地都有市场 9.消费者剩余：打折销售 10.凡勃伦效应：越贵越好卖

第三章 管理中的经济学：公平和效益并重 1.如何分粥才公平——制度的作用 2.“萧何月下追韩信”中的人才经济学 3.帕累托效率准则：走集体优化之路 4.帕金森定律：警惕搭便车，提高效率 5.放弃零和游戏：驭人要做到双赢 6.智猪博弈中的管理术 7.边际效益递减：不断转换激励机制

第四章 职场中的经济学：办公室里的潜力股 1.选择工作时的机会成本 2.沉没成本：不要轻易跳槽 3.舍得投资，培养人才 4.跟对人，站对行 5.斗鸡博弈：让老板加薪的博弈 6.博弈生存法则：明枪与暗箭 7.职场中信息传递的模型 8.职场投入与产出成正比 9.不值得定律：放弃愚蠢的坚持 10.职场中要懂的经济学

第五章 人际交往中的经济学：成本低，收益高 1.成本与收益：锦上添花，不如雪中送炭 2.蝴蝶效应：从小事做起，投资人脉 3.枪手博弈：置身事外 4.首因效应好，省时又省力 5.跳出人云亦云的怪圈 6.与其你死我活.不如互惠互利 7.说话留三分，收益百分百 8.让人脉成为抬高身价的资本 9.别拿别人当笨蛋 10.人际交往经济学——竞争与适应

第六章 投资中的经济学：未来获得更大回报

第七章 政治决策中的经济学：用经济理性引导决策

第八章 婚恋中的经济学：婚恋“市场化”

第九章 日常生活问题的经济学思考参考文献附录 我们所认识的经济学家——像经济学家一样思考

<<生活中的经济学>>

章节摘录

此外，经济学还分析了营业的条件（也称为停止营业点）。

我们知道，总成本分摊到每个产品的成本就是平均成本。

同样，平均成本是由平均固定成本和平均可变成本两部分构成。

当产品的价格等于平均可变成本时，厂商有可能进行生产。

因为，此时的损失是不生产也要支付的平均固定成本。

当价格低于平均可变成本时，厂商就不会进行生产。

因为，此时不停止营业，厂商不仅蒙受不变成本的损失，而且还蒙受可变成本的损失。

停止营业点除以平均可变成本就是价格。

因此，我们在做出短期决策时不用考虑固定成本或平均固定成本，只要考虑可变成本与平均可变成本

。

下面我们举例来分析。

在短期内，经营一家餐馆的成本包括固定成本和可变成本，固定成本就是餐馆房屋的租金、厨房设备、桌子、盘子、餐具等，这些成本是不随就餐人数的变化而变化的；而另外一些成本是随就餐人数而不断调整的，包括购买食物的成本、厨师和服务员的工资、营业税支出等，这些属于可变成本。

在餐馆决定是否营业时，必须从营业收入和成本的对比情况出发，当营业收入可以弥补全部成本并能有所赢利时，餐馆当然会选择继续经营。

但是，是不是说如果餐馆的收益不足以弥补全部成本，餐馆就一定停业呢？

实际上不是这样，还要看营业收入和可变成本之间的对比情况，只要经营的收入大于可变成本，餐馆就会继续营业，只有从顾客那里得到的收入少到不能弥补餐馆的可变成本时，餐馆才会停止营业。

同样道理，我们也不难理解在秋冬淡季，中山国旅以“特价线路”吸引消费者的经营行为了。

因为旅行社在淡季游客不足，而旅行社的大客车、工作人员这些生产要素是不变的。

一个游客都没有，汽车的折旧费、工作人员的工资等固定费用也要支出。

任何一个企业的生产经营都有长期与短期之分，从长期看如果收益大于成本就可以生产。

在短期，不经营也要有固定成本的支出，因此只要收益能弥补可变成本，就可以维持下去。

换个说法，每位乘客支付的费用等于平均可变成本，就可以经营。

在正常情况下，无论是进行价格战，还是在淡季以折扣吸引消费者，价格都不能低于平均可变成本。

<<生活中的经济学>>

媒体关注与评论

经济学是一门研究财富的学问，同时也是一门研究人的学问。

——马歇尔关于政治经济学我们可以读到的最好的书本就是现实生活。

——李斯特

<<生活中的经济学>>

编辑推荐

《生活中的经济学》：学习经济学本身不会使你富有，但它将给你一些耐人寻味的启迪，让你像经济学家一样思考社会、思考人生！

这是一本告诉大家如何掌握经济学，进而运用经济学思考的好书！

<<生活中的经济学>>

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>