第一图书网, tushu007.com

<<35岁前要懂得的88个经济学常>>

图书基本信息

书名：<<35岁前要懂得的88个经济学常识>>

13位ISBN编号：9787510801433

10位ISBN编号：7510801435

出版时间：2009-10

出版时间：九州出版社

作者：李芷琳

页数：267

字数：251000

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

第一图书网, tushu007.com

前言

有一则笑话是这么说的：一群武校的学生要毕业了，老师告诫他们，“出去以后，千万不能和经济学家过招，因为他们都有一只看不见的手。”　　这则笑话从侧面反映出了“看不见的手”是多么的有力量。
在经济学家眼中，市场会以它内在的机制维持其健康的运行。
这些机制就像一只看不见的手，在冥冥之中支配着每个人，自觉地按照市场规律运行，我们身处其中的每一个人都无法摆脱。
我们为什么需要学习经济学常识呢？
英国文豪萧伯纳说过一句经典的话：“经济学是一门使人生幸福的艺术。”　　英国经济学家罗宾逊夫人曾讲过：“我学习经济学是为了不受经济学家们的骗。”　　经济学家坚持认为人是自利的，并能作出理性决策。
所有人的行为都是经过选择的，并且做事情时会追求实现效用最大化。
从生活的角度来说，我们每一个人都懂得经济学常识。
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；在理财时，我们需要决定选择哪一种或哪几种投资方式；为了争取一份满意的劳动合同，我们需要与老板讨价还价；为了获得理想的婚姻，我们需要在茫茫人海中千挑万选——在作出这种种决定时，我们会有意无意地运用一些经济学常识。
通俗地说，经济学是一门帮助你思考的学问，它有助于你作出更好的决策。

第一图书网, tushu007.com

<<35岁前要懂得的88个经济学常>>

内容概要

经济学不是复杂的图形与公式，也不是只存在于课堂上的知识，而是与我们日常生活息息相关、打开富裕大门的一把钥匙。
基于此，本书作者致力于以清晰、有力的语言，阐明有关供给与需求、私人所有权、交易，以及其他一些基本原理，提供给所有想要了解市场如何运作、如何赚取财富，以及如何做好最佳理财决策的芸芸大众。
　不论你是经济学门外汉，经济学院或商学院的学生、还是位居企业界的决策阶层，只要是关心财富的人，都能从本书中获益。

第一图书网, tushu007.com

<<35岁前要懂得的88个经济学常>>

书籍目录

第一章　有需求才会有市场——走进经济学　01.“经济人假设”：经济学的基石　02.供给与需求：最基本的经济学概念　03.替代效应：无可替代者价值最高　04.收入效应：降价了该怎么做　05.蛛网理论：丰产并不等于丰收　06.有效供给：渔翁为何要小鱼不要大鱼　07.均衡价格：没有一棵树永远往上长　08.价值悖论：为什么钻石比水值钱第二章　像经济学家一样思考——生活经济学　09.注意力经济：从贝克汉姆的身价说起　10.边际效应：为什么幸福总在递减　11.机会成本：丁俊晖为什么不上大学　12.沉没成本：花了钱还要受罪吗　13.成本效益：惨痛的胜利要不要　14.成本分析：恋爱与婚姻中的经济学　15.“蝴蝶效应”：小事情掀起大波澜　16.韦奇定律：走自己的路为什么难第三章　做个明明白白的消费者——消费经济学　17.商品打折，该不该拿出钱包　18.“天天平价”的成功密码　19.消费心理：买广告还是买产品　20.理性消费：根据需要购买　21.欲望与效用：让钱花得更满意　22.为何人们买涨不买跌　23.聪明消费，性价比是关键　24.奢侈品消费，为面子埋单第四章　最短时间创造价值的学问——职场经济学　25.路径依赖：选对池塘钓大鱼　26.不值得定律：选择你所爱的　27.蘑菇原理：要耐得住寂寞　28.奥卡姆剃刀：简单者有效　29.时间管理：让工作效率最大化　30.木桶理论：让自己的短板变长　31.个人利得最大化，小心合成谬误　32.齐加尼克效应：自我控制　33.专业化：比通才收益更多　34.你是大猪还是小猪第五章　把团队带领好——管理经济学　35.讲究分工，学会授权与放手　36.参与定律：给员工主人身份　37.霍布森选择：激发员工创造性　38.融化理性人，用情感激励　39.华盛顿合作规律：避免内耗　40.酒与污水定律：坚决剔除烂苹果　41.雷尼尔效应：美丽风光留住人才　42.格雷欣法则：别让老鼠赶走黄牛　43.苛希纳定律：企业也需要瘦身　44.成本最小化：省下的都是利润第六章　抓住市场扩大效益——经商经济学　45.奥格尔维法则：懂得借力　46.边际收益：多一点更好　47.商品价格：经济学与心理学的游戏　48.定价：关注需求价格弹性　49.二八法则：决定效益的关键　50.竞争策略：对手就是动力　51.规模经济：船大好冲浪　52.规模报酬：并非越大越好　53.产品差异化：不走寻常路第七章　小投资换来大回报——社交经济学　54.利润最大化：提高交际圈含金量　55.投入产出比，让交际更有效率　56.互补效应：共赢关系最持久　57.弗里德曼定律：满足他人需要　58.产权明晰：AA制中的学问　59.低成本高收益的人脉资源　60.品牌策略：巧用名人效应　61.需求曲线：因需投资，雪中送炭成本最低第八章　让金钱真正为你工作——投资经济学　62.股票投资：不要偏离价值　63.弹性曲线启示：投资生活必需品　64.让投资结构合理化　65.马太效应：让钱也去上班　66.手表定理：坚持一种投资理念　67.别做最大的笨蛋　68.理性投资，不要赌博　69.以小博大：杠杆比率帮你投资第九章　从信息中发现价值——信息经济学　70.用“经济眼光”看世界　71.挖掘信息资源中的财富　72.信息时代下的注意力购买成本　73.你为信息付出的获得成本　74.掌握信息，避免效率损失　75.耳聪目明，化解不对称信息　76.信息共享，善用苹果换橘子　77.不要做逆向选择的牺牲品　78.甄别理论，别吃假信息的亏第十章　经济周期与增长——宏观经济学　79.亚当·斯密与经济自由理论　80.市场是从事经济活动的最佳途径　81.贸易能让自己的状况更好　82.经济周期，为什么经济会波动　83.货币政策与宏观经济　84.放下显微镜，拿起放大镜　85.失业问题与奥肯定律　86.谈虎色变的通货膨胀　87.凯恩斯主义与政府干预　88.听听格林斯潘说什么

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一章　有需求才会有市场——走进经济学　　01.“ 经济人假设 ”：经济学的基石　　西方古典经济学中有一个“ 经济人假设 ”，认为人具有完全的理性，可以作出让自己利益最大化的选择。
它是经济学最基本的假设之一，和“ 资源稀缺 ”假设一起构成经济学分析的理论起点，类似于数学里面的“ 公理 ”，被人普遍承认而无须证明。
1978年的诺贝尔经济学奖得主西蒙修正了这一假设，提出了“ 有限理性 ”概念，认为人是介于完全理性与非理性之间的“ 有限理性 ”状态。
经济人（希腊语：homo oeconomicus），又称做“ 经济人假设 ”，即假定人思考和行为都是目标理性的，唯一试图获得的经济好处就是物质性补偿的最大化。
这常用作经济学和某些心理学分析的基本假设。
它来源于亚当·斯密《国富论》中的一段话：　　“ 我们每天所需要的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒家和面包师的恩惠，而是出于他们自利的打算。
我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话，我们不说我们自己需要，而说对他们有好处。
”　　亚当·斯密还认为，人本身有一种“ 改良自身状况的愿望 ”，“ 这种愿望，虽然是冷静的、沉着的，但是我们从胎里出来一直到死，从没有一刻放弃过这种愿望。
我们一生到死，对于自身地位几乎没有一个人会有一刻觉得完全满意，不求进步，不想改良。
怎样改良呢？
一般人都觉得，增加财产是必要的手段 ”。
之后，西尼尔定量地确立了个人经济利益最大化公理，约翰·穆勒在此基础上总结出“ 经济人假设 ”，最后帕累托将“ 经济人 ”（Homo Oeconomicus）这个专有名词引入经济学。
崇尚自由，崇尚个人的利益、理性和自由，是人类的巨大进步和解放。
以此为背景，提出的“ 经济人假设 ”以及市场经济原理，共同构建了经济学的大厦，推动着社会的进步和财富的积累。
在现实生活中，我们经常遇到经济学理论与正统思想教育不一致的地方。
比如英雄人物的出现是每隔一段时间我们这个社会所要推出的一种精神力量，但英雄的思想和行为很少符合“ 经济人假设 ”，那么各行各业如何去学习呢？
又要结合实际来学，最后的结果就是“ 不伦不类 ”。
究其原因就是，没有公开地承认“ 经济人假设 ”，并将以此为基础的市场经济理论充实到社会生活中。
人都有自私自利的一面，经济学也是以人的自利性为基础的。
人的自利性也决定了每个人都有为自身利益考虑的倾向和冲动，否则人也就没有了前进的动力。
所谓素质的提高其实也就是如何克服自身的自私性而已。
“ 经济人假设 ”，一定是与市场经济相联系的，不能离开市场经济抽象地谈论。
在市场经济环境中，如果你不承认“ 经济人假设 ”，就无法面对市场经济建设过程中出现的各种弊端。
如果承认这一点，就有可能采取有效措施加以解决。
当然，任何关于人的假设都不是全面的。
“ 经济人假设 ”的实质就是对“ 人 ”进行抽象，是指为了经济学分析、解释、推导的需要，对微观的人的特点进行抽象，并根据这种抽象分析其决策和行为。
通过抽象可以避免陷入对“ 人性 ”本身无边无际的争论，以更有效地讨论相关的经济学主题。
问题在于，这种抽象实际上就是将人不当成“ 人 ”，而是当成一个纯粹的“ 经济动物 ”，显然，这种“ 动物 ”本身并不存在，所以局限难以避免。
事实上，人所作出的选择，必须建立在他个人的社会经验、不断地学习的过程以及构成其日常生活组成部分的个人之间相互作用的基础之上，因此，人的行为是直接依赖于他生活在其中的社会文化环境的，所以要从每个人的现实存在和他与环境的关系上去理解人，去解释人的经济行为。

02.供给与需求：最基本的经济学概念　　美国著名经济学家萨缪尔森曾经说过：学习经济学是再简单不过的事了，你只要掌握两件事，一件叫供给，一件叫需求。

所谓需求，指的是消费者在一定时期内的各种可能的价格下愿意而且能够购买的该商品的数量。而需要指的是消费者想得到某种商品的愿望。

需求不是自然和主观的愿望，而是有效的需要，它包括两个条件：消费者有购买的欲望和购买的能力。

消费者有购买某种商品的愿望是因为该商品有满足人的某种欲望的能力，即效用。

一种商品要具有效用，必须具备两个条件：有用和稀缺。

因此在每一个价格水平下，消费者的需求量都应是给他带来最大效用的商品数量。

研究“需求”对一个经济人来说有着非常重要的作用，让我们一起来看个小故事。

鲁国有一对夫妻，男的编得一手好草鞋，女的织得一手好麻布。

有一天两口子决定到越国去发展。

有人对他们说：“你们搬到越国去，恐怕会穷得揭不开锅。

”两口子不解：“为什么呢？

”那人说：“草鞋是用来穿的，可越国人是光着脚板走路的；麻布是用来做帽子戴的，可越国人是蓬头披发、从不戴帽的。

你们虽然手艺不错，可是到一个用不着这种手艺的国家去，不穷才怪呢！

”　　从上面的小故事可以看出，如果你带着产品，去一个没有销路的地方销售，那么，你面临的就只能是穷途末路了。

所以，了解市场需求对商业经营有着举足轻重的影响。

但是，一个巴掌拍不响，光有需没有供也是不行的，同需求一样，供给在经济学上也是一个非常重要的各词。

供给指的是生产者在一定时期内在各种可能的价格下愿意而且能够提供出售的该商品的数量。这种供给是指有效供给，必须满足两个条件：生产者有出售的愿望和供应的能力。

如果说上面这些术语让你一头雾水、不明就里的话，我们一起来看个例子吧！

有一年，市场上的苹果供过于求，果农们遭受了很大的损失。

可是有一个聪明的果农却想到：要是我的苹果能够与众不同，不就可以打开销路了吗？

他想给苹果增加一个“祝福”功能，即让苹果上出现“喜”字、“福”字等喜庆字样。

于是第二年当苹果还长在树上时，他就把提前剪好的纸样贴在了苹果朝阳的一面，如“喜”、“福”、“吉”、“寿”等。

果然，由于贴了纸的地方阳光照不到，苹果上也就留下了痕迹——比如贴的是“福”，苹果上也就有了清晰的“福”字了！

果然在该年度的苹果大战中，他的“祝福”苹果独领风骚，赚了一大笔钱！

转眼到了第二年，别人也学会了他的做法，可是这个果农更绝了——他早已将他的苹果一袋袋装好，且袋子里那几个有字的苹果总能组成一句甜美的祝词，如“寿比南山”、“一帆风顺”、“祝您幸福”、“永远想念你”，等等。

比起单调的一个字，自然是这种带有成句的祝福语的苹果更受欢迎了。

在这个例子中，供给者的意愿就是提供苹果，他有一片苹果园，里面没有桃子、梨什么的，只能种苹果，所以，其他水果的行情与他无关。

但是，其他水果的价格也会影响他的生意，假使桃子更便宜，可能消费者就不吃苹果改吃桃子了；假使梨更贵，那么消费者可能就不吃梨，吃更多的苹果，这些都会影响他的生意。

在苹果上出现“福”字，也算是生产技术的变动，其他果农没有这个本事，而这个果农的产品跟别人不同，销路自然就好了。

看到这里，你一定已经明白需求和供给这两个经济学中最基本的概念了。

它们在市场中起的作用是非常巨大的，只有在供给和需求的互相平衡下，市场才会达到一个均衡的状态。

在我们的生活中，也同样离不开它们，正确了解需求和供给的关系，可以让我们的经济行为更趋理性

第一图书网, tushu007.com

。

03.替代效应：无可替代者价值最高　　当某种商品的价格下降后，这种商品相对于其他商品变得相对便宜，因此，消费者会用这种变得相对便宜的商品去替代其他商品，这种影响就是“替代效应”。

生活中，此类替代效应非常普遍。

生活用品大多是可以相互替代的，我们从经济实惠的原则出发安排生活。

萝卜贵了多吃白菜，大米贵了多吃面条。

买不起真名牌，用仿名牌替代。

有时替代效应与价格无关，比如发生猪口蹄疫后，猪肉就很少有人买，用鸡肉等来替代。

汽油价格涨了一次又一次，哪怕是满腹抱怨，你也要排着长队等待加油，你能不加吗？

同样是消费的性质，竟然会有不同的结果。

萝卜贵了，我们还可以有其他的菜的选择空间，我们可以用其他便宜的青菜来替代它，结果还是达到有青菜吃的目的。

可是汽油有同类的成品油替换吗？

一般来说，越是难以替代的物品，价格越昂贵；产品的技术含量越高，价格越高；彩电必须是厂家才能生产，而馒头谁家都会做。

艺术品价格高昂，通过拍卖还能达到更高的价格，是因为几乎找不到替代品。

早在一个多世纪前，达尔文就在《物种起源》一书中阐述“物竞天择，适者生存”的理论。

如今，几代社会变革后，人类文明已经进入高度发达时期，而“进化论”思想却体现得更为突出。

快节奏的生活节拍，高竞争的市场环境，现代人同样经受着“优胜劣汰”的考验。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

35岁前，经济学的必备常识书，不论你是经济学门外汉、经济学院或商学院的学生、还是位居企业界的决，策阶层，只要是关心财富的人，都能从《35岁前要懂得的88个经济学常识》中获益。

你想要成为聪明不上当的消费者吗？

你想要成为投资市场中永远的赢家吗？

你想在增加自己财富的同时，也帮助其他人变得更富有吗？

这《35岁前要懂得的88个经济学常识》可以帮助你了解：　怎样清醒地根据自己的意愿理性消费；　职场中怎样才能迅速展现出自己的价值；　经商时如何权衡自己的投入与产出；　如何才能让自己的现有资金发挥最大的效用：　在社会交往中怎样运用经济学理论；　你为什么需要为房产经纪人等支付不菲的费用，他们是否值得信赖。

市场经济时代，经济学和每一个人都密切相关了解一些日常经济学常识，从经济学的视野去思考和解读问题，你的经济活动会更有准则和方向　掌握的经济学知识将决定你未来的财富！

第一图书网, tushu007.com

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