第一图书网, tushu007.com

<<经济学的诡计大全集>>

图书基本信息

书名：<<经济学的诡计大全集>>

13位ISBN编号：9787511307279

10位ISBN编号：7511307272

出版时间：2010-12

出版时间：中国华侨

作者：邢队//欧俊//周成龙

页数：422

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

前言

某粮店开张，但顾客并没有老板预想的多。
满街的商店降价促销的吆喝声不绝于耳，打折出售的招牌随处可见，看到这些红红火火、顾客盈门的场面，老板心想“薄利多销”是很有道理的。
于是，老板将贴在外面的价目表改了一下，在原来的“1.8元1斤”上用红笔划去了“1.8”换成了“1.7”，即“1.7元1斤”。
价格便宜了1角，但是并没有多吸引多少顾客。
老板想，可能是因为降价的幅度不大，于是将“1.7”改为了“1.5”，变成了“1.5元1斤”这是非常便宜的价格了。
但老板发现，吸引的顾客还是不多。
等到晚上算账的时候，销售收入几乎没有增加。
这使粮店老板十分纳闷：为什么销售收入没有增加？
这时，来了一个经济学家买面，老板愁眉苦脸地和经济学家说了这事，这位经济学家对这位老板说：“很简单，明天你再挂一块牌子，在上面写上：今天面条每斤又涨了5分钱。
”数天之后，经济学家再到这家粮店，粮店排起了长龙。
为什么粮价便宜无人问津，而涨价却供不应求了？
在商业活动中，对于需求富有价格弹性的商品可以实行低定价或采用降价策略，这就是薄利多销。
“薄利”是价格低，每一单位产品利润少，但销量大，总利润也就不少。
因此，降价策略适用于这类物品。
但是对于需求缺乏弹性的商品不能实行低定价，也不能降价出售。
降价反而使利润减少，所以现实中很少有米面、食盐之类的商品降价促销。
这位粮店老板因为不懂经济学中的这些“道道儿”，做出不明智之举，结果事与愿违，费力不讨好。
那么，经济学家写上涨5分钱的道理又何在呢？
这就是对消费者心理预期的把握，人们通常买涨不买落。
当粮店打出要涨5分钱时，就从心理上对消费者起到了某种暗示，面条涨价了。
消费者预想“再不买还要涨”，于是就一窝蜂地涌到粮店了。
反过来，站在消费者的立场上看，经济学家的伎俩之所以得成，同样是因为普通老百姓也和粮店老板当初一样，对经济学中的一些“道道儿”浑然不知，被蒙在了鼓里，做了冤大头还以为占了大便宜。
这就是一个运用经济学诡计的典型案例。

内容概要

经济学的诡计就是利用经济学的相关知识，原理及思维方法来设计圈套、骗局、陷阱，以迷惑、蒙蔽、欺骗对方，从而实现自身最大利益的方法和手段。
在我们的生活消费、职场工作、经营管理、婚姻爱情等方面无处不充斥着经济学的诡计，飘动着经济学陷阱的魅影，不得不承认，经济学的确很“诡”：它很诡异，一般人不会关注它；它有诡形，以多种形式潜伏在我们的生活里；它奸狡诡谲，常常成为商家哄骗消费者的工具；它诡计多端，让你掉进一个又一个求职、消费、创业、婚恋的陷阱。
因此我们必须研究它，弄懂它！
　为了让大家看清经济学中形形色色的诡计，同时又对我们的工作、学习和生活带来有益和必要的帮助，我们特组织专家学者编写了这本《经济学的诡计大全集》。
全书分为九大编，分别介绍了消费、生产、职场、理财、爱情、婚姻等方面与经济活动相关的内容，既新颖有趣，又能启发读者思考，引人入胜。
我们力求让读者认识到经济学“诡”计多端的一面，从容看清商家使用的花招，以及经济学到底在我们身边布下了什么迷阵，到底生活中都隐藏了哪些秘密。
到底工作中又有哪些不为人知的故事。
同时通过日常生活中的常见例子，来介绍经济学的基本知识，并且让读者把经济学的智慧运用到生活和工作中去，让你既能在精神上得到知识的愉悦，在诡计、陷阱和谎言背后读懂经济学，更能学会在工作和生活中以经济学家特有的”法眼”识破一切机关，从而避开陷阱，有效地保护自身的利益。

书籍目录

序篇 诡计多端：千万不要和经济学家过招 为什么象牙威胁到大象的生存，而牛肉却保证了黄牛的繁衍 为什么美国人愿意搬家，而中国人却要买房 为什么小孩会说真话，而专家最有可能欺骗我们 为什么油价只追高不追低，而粮价只追低不追高 为什么统计数据看见的不重要，看不见的才重要 为什么经济学家常常往前看，而普通人常常往后看 为什么八个经济学家换不掉一个灯泡 为什么海盗想过渔民的生活，而毒品贩子还要和妈妈住在一起第一编 你喝咖啡谁赚钱：消费中的经济学诡计 第一章 储蓄也有过错，节俭不如消费 为什么节俭导致衰亡，奢侈反而导致兴隆 为什么皇帝不禁止奢侈，富人不应该鼓励节俭 为什么只买江诗丹顿手表，而不是上海手表 为什么比尔·盖茨该坐头等舱，赵本山应该买飞机 为什么“900一只”有人买，“1800一双”无人问 为什么消费者更愿意去便利店，而不愿意去超市 为什么有人愿意在吉祥号码上花大价钱。
为什么小城市白领的职业装比大城市要便宜 为什么吃豆沙糕而不是巧克力薄饼 为什么强吃剩饭是更大的浪费 第二章 优惠券：占了便宜还是吃了大亏 为什么很多餐厅都为饮料提供免费续杯 为什么航空公司提供的机上餐那么难吃 为什么酒吧里会提供免费的花生米 为什么运动鞋贵过汽车轮胎 为什么凡·高的画在他生前卖不出去，在他死后却价值连城 为什么麦当劳对城里人涨价，却对农村降价了 为什么机票现买价更高，而演出的门票现买价却更低 为什么在很多洗衣店，清洗女士衬衣比男士衬衣收费高 为什么苹果在旺季销售下降，而房价却在旺季价格上升 第三章 为什么司机会拒绝载客 为什么乘坐同一架飞机票价却并不相同 为什么“的哥”会拒载乘客 为什么飞机票比火车票便宜 为什么单双号限行不是符合经济学的最佳决策 为什么“最可恨的人”——票贩子成了“最可爱的人” 为什么中国汽车价格远超过美国第二编 爆米花竞争：生产中的经济学诡计 第一章 亿万收入不如万人心：经营商品还是经营人心 为什么水贵过钻石，土豆会贵过苹果 为什么麦当劳紧随肯德基，新航道紧随新东方 为什么世界上没有卖不出去的产品 为什么小贩也读《道德情操论》 为什么便宜无人问津，而越贵越好卖 为什么白壳蛋比红壳蛋要贵 为什么女人的钱最好赚 为什么Windows7系统一盘难求 为什么约翰逊黑人化妆品畅销 为什么人们买涨不买跌 第二章 个性也是生产力：产品的形状和颜色也值钱 为什么消费者会买棱还珠 为什么牛奶装在方盒子里卖，可乐却装在圆瓶子里卖 为什么有些车的加油孔在司机一侧，有些车却在副驾驶一侧 为什么女装的扣子在左边，男装的扣子却总在右边 为什么笔记本电脑能在任何国家的供电标准下运作，其他大部分电器却不能 为什么便利店没有客人也不关门 为什么苹果笔记本的颜色也值钱 第三章 大象跳舞：市场是优胜劣汰还是劣胜优汰 为什么麦当劳是房地产公司 为什么蒙牛先建市场不建牧场 为什么百度会变成“百毒” 为什么成本推动油价上涨是个真实的谎言 为什么美国人想搞垮微软 为什么东风日产定位“技术日产” 为什么台塑能够和日本一争高低 为什么可口可乐化身为“神奇魔水” 为什么“苹果”不公布乔布斯的健康状况 为什么市场会奖励摩根家族 为什么珠海格力状告好太阳格力 第四章 丰产不能丰收：为什么猪肉只能卖出白菜价 为什么玉米密植却不能高产 为什么降价也会遭遇尴尬 为什么劣马赛出好成绩 为什么香蕉丰产不丰收 为什么企业不是越大越好 为什么企业不能“杀鸡养猪” 为什么全部卖完反挨骂第三编 爱情甜到忧伤：两性间的经济学诡计 第一章 男女博弈：看谁先陷入爱情 为什么皇帝的女儿也愁嫁 为什么一见钟情会一见就堵 为什么比尔·盖茨娶不到美女 为什么“情人眼里出西施” 为什么男人会撒谎而女人也爱听谎言 为什么爱情没有最大的麦穗 为什么最美的爱情总以悲剧结束 为什么放手也是爱情的智慧 第二章 婚姻超市：不是交易胜似交易 为什么白毛女可以嫁给黄世仁 为什么涓生与子君最终分手 为什么婚姻不是一张长期的饭票 为什么女方索要彩礼 为什么妻子反对丈夫娶小妾 为什么单身贵族结不起婚 为什么金龟婿会喜新厌旧 为什么“剩女”抢做“经济适用型”太太 为什么日本女人要嫁中国男人 为什么离婚也是场交易 第三章 性是嚼在嘴里的口香糖 为什么免费的性最贵 为什么性越多越安全 为什么艾滋病毒也是濒危物种 为什么娼妓没能被消除 为什么明星不愿意生孩子 为什么婚外情让法律很为难 第四编 欲望还是贪婪：效用中的经济学诡计 第一章 人性的哲学：欲望还是贪婪 为什么两个渔夫有着不同的人生结局 为什么到了婆家不能一直做好事 为什么年轻人会拒绝做百万富翁 为什么坏东西不是越少越好 为什么“三分利息吃饱饭” 为什么再好的东西多了也不好 第二章 欲望与效用的幸福怪圈 为什么萝卜是世界上最好的东西 为什么优秀的总统能让我们的幸福更加牢靠 为什么有

钱人买不到幸福　为什么眼前的幸福不幸福　为什么富邻居让你觉得穷　为什么平淡就是幸福　为什么太忙了也没有幸福可言　为什么幸福就是口渴有水喝　为什么免费的东西不幸福 第三章 在鱼与熊掌之间该如何做出选择　为什么选择了鱼就没有了熊掌　为什么小毛驴会在草堆之间饿死　为什么姚明没有考大学　为什么盖茨不弯腰去捡钱　为什么国王羡慕农夫的工作　为什么乔丹不自己修草坪　为什么上海男人愿意做家务　为什么女人愿意忍受高跟鞋带来的不适感　为什么乘客不选择果汁而是和空姐谈恋爱　为什么有人要先吃好苹果　为什么不看电影更快乐　为什么愚公不修路而是移山　为什么生活中只有“霍布斯选择”第五编 你能不能赚大钱：理财中的经济学诡计 第一章 为什么GDP增长，你的收入却没有增加　为什么不用为打破的玻璃难过　为什么汇率能让你吃到免费的午餐　为什么CPI能告诉你钱值不值钱　为什么利率的猜想会引发恐慌性购买　为什么爱因斯坦认为复利是世界第八大奇迹　为什么你会一夜暴富，也能转瞬变成穷光蛋　为什么税收可以避免　为什么鸡蛋放在一个篮子里不安全　为什么有钱是一种习惯 第二章 买卖股票：股市有没有带头大哥　为什么巴菲特做不到只赚不赔　为什么资本大鳄索罗斯也割肉　为什么在熊市时没有带头大哥　为什么股市最大的笨蛋是自己而不是别人　为什么说在市场的错误中才能赚钱　为什么说炒股赌智慧而不是赌运气　为什么洛克菲勒付不起小费　为什么黄金不是天然的避风港　为什么债券投资没有“葵花宝典”　为什么“高回报低风险”项目不保险　为什么选择投资时机比选择投资什么更重要 第三章 85%的人买不起房：为什么房产公司增多，买房的人减少　为什么任志强说迪拜的泡沫不会破　为什么“面粉贵过了面包”　为什么房子比爱情价更高　为什么经济学家害怕预测房价　为什么天价经理唐骏不买房　为什么美国老太太羡慕中国老太太　为什么是温商投资炒房团第六编 升值与努力工作无关：薪水中的经济学诡计 第一章 谁偷走了我们的工作　为什么上帝要和我们抢饭碗　为什么大学生不如农民工　为什么月嫂难求而白领过剩　为什么捡废纸会成为进入职场的敲门砖　为什么不向美丽征税　为什么不把自己明码标价　为什么洋打工者也来中国抢饭碗　为什么成功与努力工作无关　为什么热门法学专业难就业　为什么北大高才生可以卖猪肉　为什么大多跳槽者会遭到专家批评 第二章 为什么傻瓜领导聪明人　为什么能人怀才不遇，小人屡屡得志　为什么傻瓜比聪明人赚钱多　为什么有些人总是原地踏步　为什么补鞋匠的地位举足轻重　为什么妓女的收入比律师高　为什么女模特比男模特收入高　为什么工资随着工作年限增长，而不是随着工作效率增长　为什么你月薪只能800，而他月薪却有8000　为什么工资是自己要的而不是老板给的　为什么工作不能太卖命　为什么会哭的孩子有奶喝 第三章 给员工高薪，老板有没有钱赚　为什么老板给CE0天价薪酬有天理　为什么股票期权会成为郭士纳的核动力　为什么马云说员工第一客户第二　为什么史玉柱能东山再起　为什么亨利·福特不是慈善家　为什么聘请专业人士帮忙的做法越来越普遍　为什么晋升要看业绩而不看能力　为什么放错地方的金子就是石头　为什么行贿的成本大于不行贿的收益　为什么工资只许升不许降　为什么老板奖励那些不守纪律的员工　为什么齐桓公能够成就霸业第七编 森林遇险怎么办：博弈论中的经济学诡计 第一章 博弈是好事还是坏事，拼勇气不如拼智慧　为什么两个嫌疑人自愿坐牢　为什么不能第一个摘花　为什么三个和尚会没有水喝　为什么马屁股会成为火车的宽度　为什么选美大赛会成为选丑大赛　为什么乌龟要和兔子合作　为什么驴子和驴夫都会遭受损失　为什么丈夫会要求严惩妻子　为什么丈夫不敢真打妻子　为什么婚纱照会超出自己的预算　为什么长赌不赢不输　为什么洛克菲勒会成为超级富豪 第二章 使力不如借力：小猪的生存智慧　为什么小猪能不劳而获　为什么鳄鱼与牙签鸟是好朋友　为什么两倍的许愿机会让朋友成仇人　为什么骂名也会成为借力　为什么大商店旁边的小卖部生意好　为什么“利他”才能“利己”　为什么越聪明得到的越少　为什么美洲虎也有烦恼　为什么吃亏还是福　商业促销中的“名人效应” 第三章 信息有毒：不可避免的决策盲区　为什么皇帝会杀重臣　为什么老虎会害怕毛驴　为什么娱乐报纸可以赚钱　为什么二手车市场买不到好车　为什么郑堂会烧掉名画　为什么买家没有卖家精　为什么股市没有内幕消息　为什么三菱能够拿到订单　为什么所罗门王能辨别孩子的妈妈　为什么难就业和难招工同时存在 第四章 你够聪明但为何并不富有　为什么要送礼物给别人　为什么人脉就是钱脉　为什么多个朋友多条路　为什么利他才能利己　为什么朋友卖的东西比市场价还要贵　为什么做人要避免“零和博弈”　为什么要向落魄的人伸出援手　为什么“AA制”在中国很受伤 第五章 刺猬取暖：管理要懂点博弈　为什么联邦快递和腾讯QQ都能成功　为什么好消息会变成坏消息　为什么阿迪达斯会联姻体育明星　为什么索尼公司能长治久安　为什么斯蒂芬能成为银行大王第八编 潜规则还是钱规则：怪诞行为背后的经济学诡计 第一章 死刑问题：为什么监狱不能阻

止犯罪　为什么苏比会做监狱梦　为什么坏人总是欺凌弱小　为什么犯罪分子会组成集团　为什么人们会违章 停车　为什么堕胎可以降低犯罪　为什么死刑并不是多多益善　为什么成功的缉毒行动并不能直接降低犯罪率 第二章 草地荒漠：重复上演的公地悲剧　为什么公园的樱桃没熟就被摘光了，而路边的李子却没有人摘　为什么公路独立的北行车道上发生了车祸，却使南行车道堵了车　为什么高额烟草税会让犯罪组织从中受益　为什么草地会变成沙地　为什么灯塔只能由政府建设一　为什么公众会为环保塑料袋买单　为什么医疗收费会越来越贵　为什么气候大会未能达成协议 第三章 分粥智慧：为什么不患贫而患不公　为什么老公害怕说真话　为什么南郭先生会迁怒齐宣王　为什么交通肇事没判死罪　为什么少数服从多数并不民主　为什么农民工悬赏讨薪良策　为什么高税收是强盗逻辑　为什么对拥挤的高速公路收费是拙劣的政策　为什么同命不同价第九编 人民币和美元，谁动了谁的奶酪：金融战争中的经济学诡计 第一章 货币具有神秘魔法：为什么美国能玩转世界　为什么钱不是个好东西　为什么钱也不值钱了　为什么钱只是虚拟富贵　为什么格林斯潘具有神奇的魔力　为什么热钱会成为战争　为什么石油想与美元“ 悔婚 ”　为什么美国对人民币说错了　为什么朝鲜大嫂们生气了　为什么挤兑会成为银行的致命“ 软肋 ” 第二章 次贷危机：谁来为消失的财富买单　为什么钱多也会产生危机　为什么中国不能独善其身　为什么次贷危机是人性危机　为什么经济无法摆脱“ 由盛到衰 ”的规律　为什么美元资产安全是大国总理的隐忧　为什么冰岛的麦当劳生意兴隆，可利润奇低 第三章 V型思维：中国的危机还是机遇　为什么美国向自己的港口扔石头　为什么美国农民比中国农民更逍遥　为什么美国记者离不开中国产品　为什么提高汇率是限制中国的发展　为什么信心比黄金更重要　为什么鼓励投资不如鼓励消费　为什么中投千亿资金频频“ 亮剑 ”　为什么中国企业要“ 走出去 ”　为什么中国不需要带沙的GDP附录 不可或缺的经济学知识　经济学入门关键词　经济学效应

章节摘录

2008年期间，美国苹果公司的股价出现较大波动。
而造成这一现象的原因，除了苹果公司本身的表现外，公司传奇领袖乔布斯的健康问题也成为隐患之一。
乔布斯一手创建了苹果公司，中间又经历数次起伏，更加深了其与苹果公司的关联度，他的健康自然就成为苹果公司投资者最关注的问题。
2004年，乔布斯被查出患有罕见的胰腺癌，不过随后经过手术，乔布斯顺利渡过难关。
但是直至手术进行之后，苹果方面都没有明确告知投资者。
当时，人们纷纷猜测乔布斯的身体状况，从而也引发了对苹果公司“健康”的担忧。
2008年，当乔布斯以一副憔悴的模样出现在“苹果”的全球开发研讨会上时，人们又开始猜测他可能再度患病。
而当“苹果”发布了低于市场预期的财政预测后，乔布斯健康所引发的担心无疑更为“苹果”的未来投下了“阴影”。
“乔布斯热爱‘苹果’，”该公司在回答分析师瑞泽斯小心翼翼提出的问题时说。
“他担任苹果首席执行官的职务，让‘苹果’的董事会感到开心，他没有离开‘苹果’的计划。
乔布斯的健康是他的个人事务。
”苹果公司首席财务官奥本海默，对外只是称“乔布斯并没有离开‘苹果’的计划，他的健康也只是他的个人事务。
”苹果公司的管理层面对世人的询问时，都选择拒绝就乔布斯的健康情况做出任何澄清，这也无形中增加了苹果公司股票的压力。
虽然苹果公司声称乔布斯的健康只是他个人的事情，但持有苹果公司股票的人却不这样认为。
在他们看来，“苹果”作为一家上市公司，它的领袖人物的健康问题无疑会引发市场对于不确定性的恐慌。
至少在乔布斯以更为健康的形象出现在公众面前之前，苹果的股价还将继续受到这一问题的影响。
苹果公司选择隐瞒乔布斯的健康，其原因在于，如果选择公开其身体状况，公众会得到两种答案。
一种是乔布斯身体健康，这对于苹果公司和持有“苹果”股票的人来说，都是利好消息。
另一种则是乔布斯身体欠佳，这无疑会让苹果公司面临困境，投资者们对公司的信心会锐减，公司的股票则会深受其害。
如果选择不公布，情况则只有一种，那就是人们只能凭空猜测。
在这种情形之下，因为人们对真实情况的不了解，就不会贸然做出投资或不投资的决定。
即使因为不了解实情，苹果公司的股价会出现波动，那也在公司的承受范围之内。
无疑选择不公开，对于苹果公司的稳定更有益处。
现实情况是，乔布斯的身体状况已经很差，其继续变差的可能性更大。
选择公布乔布斯身体状况的机会成本会更大。
因此苹果公司最终选择了不公开。
小到一个公司，大到一个国家，领导人的健康问题都会牵扯到公司的股价或国家的稳定。
因此，领导人健康是否公开的问题，也是一个非常小心和谨慎的问题。
在2008年的美国大选中，共和党候选人麦凯恩的年龄问题就成了许多人不看好他的原因。
如果麦凯恩当选，他就将以72岁的高龄入主白宫，而他此前还患过皮肤癌，虽然通过手术治愈，但至今仍存在着很高的复发风险，外加越战时留下的身体创伤。
所有这一切，都增加了选民们投票时的机会成本考虑。

编辑推荐

《经济学的诡计大全集(超值白金版)》：为什么你才买了没几天的笔记本电脑就遭遇大幅降价，心疼得你牙痒痒？
为什么你干得比同事多几倍，工资却跟他差不多？
为什么房价刚刚跌一点，又马上涨回去？
为什么在同样的地段开同样的店，有的人赚得盆满钵溢，而有的人却亏尽血本？
为什么电影院经营者对学生提供折扣电影票，但爆米花却不打折？
为什么运动鞋贵过汽车轮胎？
为什么飞机票比火车票便宜？
为什么单身贵族结不起婚？
……这些现象让我们迷惑和不理解。
不得不承认，经济学的确很“诡”：它很诡异，一般人不会关注它；它有诡形，以多种形式潜伏在我们的生活里；它奸狡诡谲，常常成为商家哄骗消费者的工具；它诡计多端，让你掉进一个又一个求职、消费、创业、婚恋的陷阱。
因此我们必须研究它，弄懂它！
《经济学的诡计大全集(超值白金版)》从消费、生产，职场、理财、爱情、婚姻等九个方面对生活中的经济学诡计进行了系统而深入的阐释，既新颖有趣，又能启发读者思考，引人入胜。
我们力求让读者认识到经济学“诡”计多端的一面，从容看清商家使用的花招，以及经济学到底在我们身边布下了什么迷阵，到底生活中都隐藏了哪些秘密，到底工作中又有哪些不为人知的故事。
这是一本颠覆你的传统印象而又妙趣横生的书，书中幽默的故事、有趣的案例和我们对案例的精彩点评，避免了传统经济学著作空洞的理论、抽象的概念和公式、让人一头雾水的数字和符号。
所以你大可不必担心看不明白，完全可以放下负担，抹去经济学给你的枯燥感，现在就跟随《经济学的诡计大全集(超值白金版)》去拨开生活的迷雾，寻找破解一切的秘密！
在诡计、陷阱和谎言背后读懂经济学。
经济学的诡计就是利用经济学的相关知识，原理及思维方法来设计圈套，骗局，陷阱，以迷惑，蒙蔽、欺骗对方，从而实现自身最大利益的方法和手段，学习经济学的诡计并不是都会你欺诈，而是要让你少走弯路，并不是要把你变成经济学怪才，而是让你在生活中的陷阱中从容周旋，如果你不懂得这些经济学的诡计，就会少些理性，多些冲动，少些智慧，多些愚笨。
在我们的生活消费，职场工作，经营管理，婚姻爱情等方面远处不充斥着经济学的诡计，飘动着经济学陷阱的魅影，懂得经济学的诡计让你识破相关，避开陷阱，有效地保护自身的利益。
内容全面，案例典型,讲解透彻，方法实用。
第一部分系统全面阐释经济学诡计的大型图书。

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