

<<每天学点街头经济学>>

图书基本信息

书名：<<每天学点街头经济学>>

13位ISBN编号：9787539041513

10位ISBN编号：753904151X

出版时间：2010-12

出版时间：江西科技

作者：李荣植

页数：285

译者：桂华春

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>

<<每天学点街头经济学>>

内容概要

为什么美女都那么自命不凡？

为什么下班路上的右边是开店的风水宝地？

为什么银行都位于黄金地段的一层？

路边的公用电话和邮筒都到哪儿去了？

这些都是平常生活中我们司空见惯的事情，你知道其中隐藏着最本质的经济学原理吗？经济学并不是学校课堂里讲的那些理论，而是实实在在发生在你我身边的事情。只要弄懂了，你就能从生活的点滴中，发现致富的线索、赚钱的捷径！

本书从我们日常生活中随处可见的事例入手，揭示经济学的原理，再用来解释这些现象，说明经济学与我们现实生活密切相关！只要掌握了这些简单的经济学原理，我们就能破解生活中的经济现象，从中发现致富的线索、赚钱的秘密！

不要再相信经济学家的数据和报表了，只需看看你的身边，抓住眼前隐藏在生活中的赚钱机会，就会让你的财富迅速增加10倍、100倍！

<<每天学点街头经济学>>

作者简介

李荣植 首尔大学文理学院毕业，曾供职于YBM/Si-sa出版社（时事英语社）总编室，历任LG化学有限公司营销组长、韩国盖洛普调查研究所企划调查室长。

现任Brandia咨询公司总裁，是经营咨询及市场调查领域的专家。

著有《支配市场的101条法则》《201个韩国SOHO创业项目

<<每天学点街头经济学>>

书籍目录

前言

第1章 人类历史的演进始终遵循着经济学法则

- 01 为什么美女都那么自命不凡？
- 02 火、车轮、货币，还有数字“0”
- 03 欲望号街车
- 04 流布市场全身的经济血脉
- 05 左右市场的力量
- 06 婚姻是人类最伟大的交换制度
- 07 比较：看穿羊毛和葡萄酒的“价值”
- 08 为什么经济学家不能赚大钱？
- 09 支配经济的原则
- 10 “看不见的手”与“看得见的手”
- 11 为什么集体的欲望反而不是善
- 12 二八法则与长尾理论
- 13 $1+1+1=5$ 的协同效应
- 14 气球效应
- 15 通货膨胀的威胁
- 16 组织越大，办事越乱
- 17 经济问题没有正确答案

第2章 日常生活中随处可见的街头经济学

- 01 胡萝卜比大棒更有效
- 02 为什么下班路的右边是开店的风水宝地？
- 03 均贫富，就会让人们都过上好日子吗？
- 04 在咖啡店、加油站里卖花
- 05 盲目狂奔与庞氏骗局
- 06 连擦鞋匠都在买股票时
- 07 民间俗语的威力
- 08 为什么银行都开在黄金地段的一层？
- 09 超市购物车越来越大的原因
- 10 那么多公用电话亭和邮筒都哪儿去了？
- 11 为什么政府无法左右房价？
- 12 升降两难的农产品价格
- 13 订单排满的公司怎么会破产——成本的U形曲线
- 14 办牌照比买车更贵的国家
- 15 屡败屡战的肯德基爷爷
- 16 垄断商品还要打广告？
- 17 为什么在粮食过剩的国家，还有人挨饿？

<<每天学点街头经济学>>

18 卖空间为生的航空业

19 街头怪店

第3章 懂得营销，就能明白“新经济学”

01 “我”就是品牌

02 名牌和非名牌的差异？

03 名牌不打折，打折不名牌

04 品牌的“有所为，有所不为”

05 让“我”的品牌价值倍增10倍

06 看待产品的不同视角——产品营销与品牌营销

07 营销的洞察力——勇敢去改变

08 设计是产品的灵魂

09 营销中的“初恋”效应

10 第二能战胜第一吗？

11 打破价格、时间、空间和常识的营销

12 营销的成败，取决于选择与集中

13 让弱点变优势的逆向思维营销

14 成功经验也会失灵

第4章 不懂经济学，就没有未来

01 未来将是“左右看齐”的时代

02 大变化都有临界点

03 未来的生意该怎么做

04 今后的冷门职业和热门职业

05 支配未来的营销式思维

06 赢家通吃与平等化

07 新自由主义和韩美自由贸易协定

08 “亚洲珍珠”今何在

09 领导人的愿景关乎国家兴亡

10 令人沮丧的青年失业问题

11 新兴的互联网市场

12 犹太人的金钱哲学

13 无形的附加值才是未来的竞争力

14 21世纪是大规模定制的时代

<<每天学点街头经济学>>

章节摘录

第1章 人类历史的演进始终遵循着经济学法则 为什么美女都那么自命不凡？

经济学的理论其实也没什么大不了的，不过是把我们的日常生活用看似难懂的专业术语加以描述罢了。

即使是我们熟知的亚当·斯密、大卫·李嘉图这些奠定经济学理论的经济学家，其实也不是经济学家，因为在他们那个时代还没有经济学这门学问。

亚当·斯密本来是位伦理学教授，大卫·李嘉图则是从未踏足大学校园的股票投资家，并在赚钱后转而从政。

他们从各自的立场出发，对生存和生活中遇到的问题加以思考，最后得出具有假说性质的理论，便是他们的经济学了。

为什么美女都那么自命不凡呢？

搞清楚这个问题，你就掌握了经济学的核心。

也就是说，经济学理论讲的无非是我们都懂得的道理而已。

经济学的核心，就是需求和供给。

需求的人多了，价格就会上涨；供给的人多了，价格便会下降。

反过来，价格上涨时需求的人会变少，供给的人会变多；价格下跌时需求的人会变多，而供给的人会变少。

当所有的经济主体们都在为自己做出最有利的选择时，需求和供给将会因此达到平衡。

再回到上面的话题，为什么美女都那么自命不凡呢？

原因很简单，是因为围在美女身边追求的人太多了。

用经济学的话来讲，就是需求大过了供给，美女们当然都可以自命不凡了。

人的一生中，需要很多东西来满足生存所需。

开始时，人类可以做到自给自足。

比如原始社会中，人们通过狩猎和采摘果实解决温饱问题。

这时，生产者=消费者。

随着社会逐渐发展，人们已经无法独自解决生活所需要的一切，于是便有了分工。

有的人只种地，有的人只捕鱼，还有的人专门织布或制造农具，然后，拿出各自的劳动成果，通过“交换”这种形式达到各取所需。

因为这样更加有效率。

我们可以这样定义经济活动：“为获取财产、满足欲望而进行的行为。

”即以自己的劳动成果，来交换自己需要物品的行为。

人活着就有欲望，饿了想要吃饭，渴了想要喝水，累了想要有安全的居所，以及想与其他人交往、受尊敬等，这些都是欲望。

人类的欲望是无限的，但用来满足欲望的资源却是有限的。

想要的东西、想做的事情很多，所需的资源却总是不够。

这就产生了“如何获得和分配资源”的经济学问题。

个人如此，企业和国家也不例外。

如果说个人的谋生问题是家庭经济，那么国家的民生问题便是国民经济。

而系统地总结谋生、民生问题的学问，便是经济学。

那么，如何才能让美女变得不再自命不凡呢？

答案就是提升自己的价值，使其高于美女的资本。

如此，美女反而会主动投怀送抱。

男人的价值在于能力，而能力直接决定了赚钱的多寡，有了钱，自然会有美女围绕身旁。

女人都希望嫁个有钱人，因为她们都想让自己和自己的孩子生活在优裕的环境中。

《周易》中讲到，对男人来说，钱和女人是一回事，这是古人很深刻的见解。

有钱人周围总少不了女人，这就是供求法则所决定的。

<<每天学点街头经济学>>

接下来，我们换成美女的立场来考虑问题。

如果自己喜欢的男人周围美女层出不穷，自己的价值就会被低估、忽视，这时该怎么做？

应该在相同的条件下，做到在其他美女中独树一帜。

用一句经济学的术语来表达，就是“差异化战略”。

当其他美女列队站立，展示自己的美貌时，你就不要走进她们的队伍，和她们在美貌上一决胜负了，而应该展示出与众不同的价值来，以确保自己的优势。

比如，你可以用“知性美”来胜人一筹。

“你们不过是长得漂亮而已，我还有知性美的魅力呢！”

哼！

”以别具一格的魅力来武装自己，便是占领消费者心目中位置的定位（Positioning）。

瞧，我们已经了解了供求关系、经济学、差别化战略，还有定位理论的定义。

由此可见，经济学的内容其实是在日常生活中都能领会到的道理，只不过因为经济学家用了很多专业术语来表达，令我们敬而远之罢了。

.....

<<每天学点街头经济学>>

编辑推荐

你是否觉得，经济学是学校里那些戴眼镜的教授和学生才去弄懂的学问？
觉得经济学太难懂了？
觉得“不知道这些，生活照样不成问题”呢？
大错特错！

事实上，我们的日常生活处处都有经济学的身影。
小到菜市场的菜价涨跌，大到国家进出口贸易的变化，无不与经济学息息相关。
无论你是学生、公务员、店面老板，还是打着领带的上班族，都可以从身边的生活点滴中，发现到不错的经济话题。

通过本书，你可以结合生活中真实可见的事例，学到经济学一些最基本的原理，如：“美女为什么总是自命不凡”——供应与需求的关系 “下班路的右边是开店的风水宝地”——消费者的心理 “咖啡和面包哪一个更有价值”——产品的相对价值 希望通过本书，能够让读者对经济学产生一点关心、了解，看到就存在身边的赚钱机会，让财富迅速增加10倍、100倍！

<<每天学点街头经济学>>

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>