

<<懂经济必读的108个现代哲理>>

图书基本信息

书名：<<懂经济必读的108个现代哲理>>

13位ISBN编号：9787563915859

10位ISBN编号：7563915850

出版时间：2005-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：李翰洋

页数：363

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>

<<懂经济必读的108个现代哲理>>

内容概要

一书在手，尽览生活哲理，触类旁通，领悟经济真谛！
讲一小时的大道理，不如读一分钟的小故事！

从生活的角度来讲，我们每一个人都应该是经济学家：在商场里面对玲珑满目的商品，我们需要判断购买哪一种才是最合适的、最划算的；在选举时，我们需要决定投票给哪一位候选人；为了争取一份满意的合同，我们需要与对方讨价还价；为了获得理想的婚姻，我们需要在茫茫人海中千挑万选。

——要知道，在做出这种种决定时，我们有意无意地运用着一些经济学知识。

故事用原始质朴的方式表现了当代经济学的深奥哲理，经济学用现代精致的分析再现了故事中的简单道理。

本书正是秉承这样的理念，为读者提供真正的价值：将深奥的经济学原理还原为浅显易懂的事理常规；揭示日常生活中的必备经济学知识；为理性生活提供了基本指南；以通俗易懂、充满睿智而又不失幽默的语言风格为读者提供了最合适的经济学读本；教你如何在生活中做出正确选择，制定合适战略。

<<懂经济必读的108个现代哲理>>

书籍目录

前言
请客吃饭的烦恼
爱情与雪糕
中国老太太和美国老太太
8盎司冰淇淋折扣狂潮里的秘密
“电子钱包”的好处
赌徒的口袋
昂贵的维修费
悬赏抓小偷
惊人的彩礼钱
哥伦布的契约
美丽的女人不愁嫁
渔夫的哲学
天价吉祥号码
精明的日本人
少校的命令
麦肯锡的牧羊犬
多收了三五斗
不正常的全民炒股
简单的秘密
聪明的赌博
长线、中线与短线
百万富翁的感觉
八分钱的机票
大话广州美食
裤子与飞机之争
超市的“猫腻”
吝啬的古人
女人憎恨经济学
迈克尔·乔丹的草坪
名牌彩电的价位
微软与盗版
一场电影的评估
沃尔玛的“天天平价”
1+1>2的学问
笨拙的老鼠
预言家快鱼吃慢鱼
一枚子弹的威力
中国奥迪的成功
卡耐基的炼铁炉
兔子的生存逻辑
如何卖掉生鱼片
蜘蛛结网的艺术
蒙牛的速度
路遥知“骡力”
看见的未必是真的
现代伯乐的反思
“渔王”教子
奇怪的狗名
黑带高手的考验
懂经济必读的108个现代哲理
如何教育小孩子
姚明的广告合同
贝克汉姆的身价
华盛顿大学的风波
冷库老板的生意
经不拉马的炮兵
迷失自我
还是强化自我
尼泊尔的买酒
少年秀才买柴
记日本人在纽约破坏都是有理的一日
厂长制人才与庸才合作
还是背叛合作
与共谋
扁鹊的医术
谁能赢得养蜂竞赛
理想猪的完美主义
小矮人的教训
分蛋糕的学问
聪明的猎人
夫妻看球
聪明的小猪
标准的重要性
猎狗的故事
三个石匠的寓言
沙漠打猎狐狸的无奈
不可思议的沉船事件
司马穰苴军令如山
004三兄弟分马
贫者越贫，富者越富
从马屁股到现代铁路
大闸蟹的差价
无敌的非洲军蚁
帕累托的发现
中巴车的竞争
与合作
国王的奖励
狗屎中的经济学
平价药店的“黑洞”
彩电价格大跳水
灯塔的故事
磨洋工的西方人
春节放假多少天
洗澡的故事
车市为何遇严冬
“口红”里的经济学
谁为家务劳动付工资
包饺子的效率
谁说借钱就要还
小镇的烟火
纽约的治安
海盗分金
春运涨价的“怪圈”
踩不起的草坪
200元办企业
分粥的故事
沙漠缘何逼近

<<懂经济必读的108个现代哲理>>

章节摘录

折扣狂潮里的秘密 如今,商品打折已经成了一种“商业风气”,正在整个商业系统中迅速地蔓延开来,许多商店也把打折当作是招揽顾客的重要手段之一。

无论大街小巷,你总会看到商店的门口贴着“大甩卖”、“跳楼价”、“大放血”等字样。而且,商店里还贴着“恕不讲价”的牌子。

老板还在不停地摇头叹气,一副“失血过多”的样子。

而商场里,“买一送一”、“买二送一”等广告也随处可见。

许多商场都把一周年、五周年、十周年店庆当作是“答谢新老客户的关爱”的最佳时刻。

“全场商品一律5折”、“满200送100”的口号也喊得倍儿响。

而且,本来只有一天的“店庆”,被他们一开就是几个星期,一两个月。

就像一些小店,每天都喊着“最后一天大甩卖”一样,也不知道哪天才是最后一天。

总之,整个儿的打折气氛,让人觉得自己是在一个充满了“便宜”的世界里,似乎只要你稍稍打开你的口袋,就能够把无穷的便宜带回家。

但是,面对如此疯狂的打折潮流,我们都应该清醒地对待,不要因为贪小便宜而吃了大亏。

谁都知道,商家做生意都是为了赚钱。

而如果他们真的“大放血”,而且是整天整月地放血,有哪个商家的体魄会如此“健壮”啊?虽然,我们必须承认,确实有一些商店,由于建筑拆迁、生意转行、急需资金、商品换季、清理库存等许多原因而被迫降价甩卖商品。

而且,许多商品打折后,价格确实比原来要低了。

但利用“薄利多销”的手段进行促销的商家占很大一部分。

尤其是那些“回报新老客户”之类的“店庆”,这样的目的更是明显。

他们是假借打折之名招揽顾客,赚取高额利润。

让我们来看看商家打折的秘密。

我们知道,一定数量的产品,不管你是生产1万件还是只生产1件,有些投资是必需的,比如厂房建筑物和机器设备。

而且,这些投资在短期内是不能及时改变的。

我们把这种短期内在数量上不能改变的投资成本称为“不变成本”。

而另一些投入如劳动力,如果你想生产1万件,就多用几个工人,如果只想生产1件,那就少用几个工人,这是可以随时改变数量的投资,称为“可变成本”。

不变成本和可变成本之和就是生产商品所需要的总成本。

如果把一段时间内生产出来的产品看作一个整体,那么,把生产这些产品所耗费的成本(包括不变成本和可变成本)平均地分摊到每一件产品上,我们就可以大致知道每一件产品中包含了多少的可变成本和不变成本。

于是得到了“平均可变成本”和“平均不变成本”的概念,两者之和又可以称为“平均总成本”。

而如果我们把厂家卖商品的价格看作是他从每一件商品中获得的收益,那么,我们就可以通过比较价格和以上几个方面的平均成本的大小关系,来判断厂商愿意生产商品的最高数量和愿意出卖商品的最低价格。

媒体关注与评论

从生活的角度来讲，我们每一个人都应该是经济学家。

<<懂经济必读的108个现代哲理>>

编辑推荐

故事用原始质朴的方式表现了当代经济学的深奥哲理，经济学用现代精致的分析再现了故事中的简单道理。

《懂经济必读的108个现代哲理》正是秉承这样的理念，为读者提供真正的价值：将深奥的经济学原理还原为浅显易懂的事理常规；揭示日常生活中的必备经济学知识；为理性生活提供了基本指南；以通俗易懂、充满睿智而又不失幽默的语言风格为读者提供了最合适的经济学读本；教你如何在生活中做出正确选择，制定合适战略。

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>