

<<价格的奥秘>>

图书基本信息

书名：<<价格的奥秘>>

13位ISBN编号：9787802346048

10位ISBN编号：7802346045

出版时间：2011-1

出版时间：中国发展

作者：王兴康

页数：244

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>

## <<价格的奥秘>>

### 前言

今天的经济学变成了俱乐部游戏，一种只有“经济学家”自己才能看得懂的智力游戏。这种经济学，漠视真实世界，不管解释，不做推断，只是追求模型的漂亮和逻辑的自治。

可惜，这种经济学是数学，不是经济学。

这种经济学，被科斯称为“黑板上的经济学”，被官员和企业家朋友们称为“不管用的经济学”。

呈现在读者朋友面前的这本书不一样，它重视解释和推断，着眼身边眼前五彩缤纷的事件，没有模型，不用所谓的前沿分析工具，只有从基本经济学概念和原理出发所作的通俗易懂的分析，抽丝剥茧，一点点把谜底揭开，让我们豁然开朗，满足我们的好奇心。

呈现在读者朋友面前的这本书，文字通俗，语言流畅，显然不是所谓的学术著作。

在一些经济学家看来，这样的经济学实在是太浅显了，不够前沿，算不上现代经济学。

但正如科斯所言：经济学能够告诉我们的其实是一些简单的原理。

俗话说：非名山不留仙迹，是真佛只说家常。

这是经济学，我们叫它“真实世界的经济学”。

真实世界的经济学偏说家常事。

奈特说：经济学完全没有用，应该把经济系从大学取消。

## <<价格的奥秘>>

### 内容概要

为何会出现大红大紫的罗玉凤与易中天?为何俗话说“女人变坏就有钱,男人有钱就变坏”,而不是相反?“剩女”为什么越来越多?为何菜市场里会大量讨价还价,出租车却很少讨价还价?为何排满长队的饭店老板会低价限量供应鸭煲?为何到KFC先付钱后吃饭,一般饭店先吃饭再付钱?往返于两地的同条线路,同样班车,同位司机,一样乘客,为何“从黄山到杭州”比“从杭州到黄山”便宜?.....

日常生活中,诸如此类的奇异现象与问题大量存在。

本书选取“价格”这一视角,用最平白的语言,为您解读日常生活中丰富多彩的定价行为,揭示现象背后的经济道理,相信一定能够给您带来启发与收获。

<<价格的奥秘>>

作者简介

王兴康，青年经济学者，师从北京大学周其仁教授，专注于与真实世界密切相关的经济思想。

## <<价格的奥秘>>

### 书籍目录

#### 第一章 衣食定价有学问

为什么生日有价

为什么尺码不同的服装售价相同

为什么商家在节假日打折大促销

为什么童装店收取额外的转让费

为什么不同饭店吃饭付钱的顺序不一样

为什么火爆鸭煲低价限量供应

为什么有些餐馆里的碗要收钱

为什么肯德基提供套餐与优惠券

为什么年夜饭这么贵

为什么月饼黄牛年年都有

#### 第二章 交通服务定价有讲究

为什么出租车不用讨价还价

为什么往返票价相差甚远

为什么站票与坐票的价格相同

为什么春节期间的火车票不涨价

为什么京藏大堵塞会忘记价格机制

.....

#### 第三章 非同寻常的文娱价格

#### 第四章 各种市场定价方式

#### 第五章 垄断行业的定价奥秘

#### 第六章 人力资本定价与激励

#### 第七章 名人热点与定价机制

#### 第八章 房价与菜价高涨之谜

#### 第九章 从帕瓦罗蒂到男女恋爱

## &lt;&lt;价格的奥秘&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：信息费用较高，类似于被抽取了一项“无知税”，也会导致需求减少，买卖双方利益降低。为增加各自利益，市场里的人们将会为降低商品信息不足而努力。

那么由谁来做广告呢？

一般而言，买卖双方中，让人数较多的一方来“广而告之”，成本相对较高，人数较少的一方更有动力降低信息不足。

这推测与商品广告往往由卖家从事，招人广告往往由买方从事的常识一致。

前者买者数量众，卖者数量寡；后者应聘人员数量多，招聘企业数量少。

鸭煲店家压价限量类似于一种广告，使得更多的人了解鸭煲口味与价格。

鸭煲品质、价格与供求信息，在新老客户之间口口相传，就等于免费广而告之。

鸭煲价廉物美，才能让吃过的老顾客有激励免费广告，也才能使此类信息成为吸引潜在消费者的卖点。

另外，鸭煲不是米饭，可以天天吃而不厌，多去几次，鸭煲边际效用会递减，人们会吃腻。

一定时段内，若无商品创新，老客户是要减少的。

故意维护质优价低的形象，经常爆满的场景说明菜肴新鲜可口，价格低廉，能吸引潜在客户。

在一定期限内，老客户减少，新客户增加，客户群就相对稳定。

对于一家菜馆而言，稳定的客户群基本上就等于稳定的现金收入流。

要是店主预期一段时间内，鸭煲低价限量的损失小于质优价廉吸引稳定客户群带来的收益，店主就会采取低价限量策略；反之，店主将提价增量。

## <<价格的奥秘>>

### 后记

本书中的文字，大部分在专业型经济报纸《经济学消息报》上发表过。

本次成书，作了大幅度改动，去掉了大部分经济学专业术语，力求面向大众，深入浅出，通俗易懂，轻松活泼。

张五常与周其仁是我最喜爱的经济学家，他们的文章与思想都是与真实生活现象密切相关的。

张五常三卷本《经济解释》，我买了两套，一套放在家里，一套放在单位。

每每沉浸其中，品尝咀嚼，都能品味到新的味道，获得新的体会。

读者从我旁听北京大学周其仁教授之经历，可见我对真实世界经济学的喜爱程度。

2003年，周其仁来到浙江大学紫金港校区讲授“新制度经济学”，课程主要内容是用经济学基本原理，分析解释生活之中多姿多彩的事件。

我早在1999年就毕业工作了，为了听课，每周四下午请了假，从单位坐公交到绍兴客运中心，坐班车赶赴杭州汽车东站，然后几次辗转乘车到达紫金港校区。

每次赶到上课大教室，座位已经爆满，所有可能利用的空间，包括过道与讲台周围，都早被大家挤得满满当当，水泄不通。

许多人只能站着听课，由于空间不足，各类站姿可谓千奇百态，无所不有。

我呢？

是坐在窗台上听课的。

一位老师的课，火爆如斯，喜爱如斯。

是我平生仅见。

<<价格的奥秘>>

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>