

<<笑话中的经济学>>

图书基本信息

书名：<<笑话中的经济学>>

13位ISBN编号：9787121102264

10位ISBN编号：7121102269

出版时间：2010-3

出版时间：电子工业出版社

作者：斯凯恩

页数：299

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>

<<笑话中的经济学>>

前言

我们总认为：生活是简单的，学问是高深的。

事实上，任何一种学问都源自于生活。

任何一种学问都可以还原为生活中的简单事理。

一定有人会反驳：“物理学也是源自生活吗？”

它是自然界存在的规律。

”似乎言之有理，但是我们想举个例子。

火箭怎么会升上太空？

这个问题对于普通人来说似乎太难了，也许你要说这得去问物理学家或者火箭专家了。

其实道理简单得很：走路谁都会吧，当你走路的时候，是因为脚向后蹬地面，地面给你一个反作用力，“推”着你向前走。

再比如你踢球，脚会发麻，是因为球同时给了你一个力。

这个就是物理学上的牛顿第三定律：作用力与反作用力。

火箭就是利用了这一原理，在火箭筒里面装上燃料，点燃的瞬间，燃料会释放大量的气体，气体从火箭的尾部喷出去，给了地面一个力，这个力量是巨大的，同时地面给火箭一个相等的反作用力.就把火箭给“顶”上去了。

深奥吗？

一点也不。

可见不管多么高深的学问。

都是来自于生活的经验和启发，而且它终究要运用到生活实践中去，离开现实的生活，所有的理论也就失去了存在的意义。

经济学更是一门这样的学科，经济学的全部原理均来自于实际生活。

在一定程度上，经济学 = 社会生活。

你可能会说：“我累了，选择睡觉，这么简单的事情也是经济学问题？”

”是的。

假设你干完了一天的活，累得要命，回到家，餐桌上摆着丰富的晚餐，可是你太累了，一点胃口也没有，倒头大睡。

说明此时在睡觉与美食两者之间，对于你来说睡觉的效用大于吃饭。

而当你睡了两个小时之后，精神恢复了，感觉到饿了，这个时候如果让你继续睡觉以代替吃饭，你会很痛苦，即吃饭的效用大于睡觉了。

这就是经济学上的一条重要原理：边际效用原理。

经济学是研究人的行为活动的学问。

具体说来，就是研究如何以最小的代价，取得最大的效果，如何在各种可能的选择中。

<<笑话中的经济学>>

内容概要

经济学是研究人的行为活动的学问。

具体说来，就是研究如何以最小的代价，取得最大的效果，如何在各种可能的选择中，在各种主观与客观、自然与人际条件的制约下，选取代价最小而收效最大的那种选择。

本书可谓是雅俗共赏。

对于普通读者而言，可以借助一个个笑话所蕴涵的道理，轻松地理解原本“深奥”的经济学原理，满足“学点几经济学知识”的愿望；对于经济学的专业人士来说，读这本书则可以增加一个新的认识角度——原来经济学也可以如此“演义”，如此“娱乐”，权当闲暇之余的休闲阅读。

<<笑话中的经济学>>

书籍目录

第1辑 读笑话,谈经济学基本问题 新鲜空气——笑谈“免费品和经济品”(一) 经济学家什么也没干——笑谈“经济学家的作为” 以不变应万变——笑谈“经济学的主题” 您可以把车开得慢些——笑谈“生产力” 吃柿饼——笑谈“经济基础决定上层建筑” 秀才、木匠和农夫——笑谈“社会分工” 第2辑 读笑话,谈价值与价格 巧嘲隐士——笑谈“商品的属性” 约翰逊总统讲的笑话——笑谈“价值规律” 酒的度数——笑谈“一般等价物” 天堂里的金条——笑谈“货币” 幸运的店主——笑谈“货币中性” 小气——笑谈“等价交换” 写简历妙招——笑谈“性价比” 钻石和女人的心——笑谈“待价而沽” 黑店老板的留言条——笑谈“价格歧视” 大智若愚——笑谈“低价陷阱” 吝啬鬼的真心话——笑谈“价格偏离价值” 假牛的价格——笑谈“审美价值” 十年一画——笑谈“时间与价格” 找老婆的悲惨条件——笑谈“实际购买力” 第3辑 读笑话,谈供给与需求 舞厅里的女人——笑谈“供求关系” 卖钓钩顺便卖辆车——笑谈“萨伊法则” 训练病人——笑谈“创造需求” 算命先生的铁口直断——笑谈“凯恩斯主义” 犯罪率下降的原因——笑谈“免费品与经济品”(二) 前后变化——笑谈“需求价格弹性” 美女推销员的绝招——笑谈“引致需求” 第4辑 读笑话,谈效用理论 神奇的蚂蚁——笑谈“效用价值论” 罗斯福妙语答记者——笑谈“边际效用递减规律” 她正在找完美的男人——笑谈“最大化原则” 跟谁结婚——笑谈“顾客让渡价值” 马克·吐温的“道歉”声明——笑谈“无差异曲线” 第5辑 读笑话,谈消费者需求与产品市场 信教——笑谈“需要层次” 少女和老姑娘的不同——笑谈“消费者需求” 最爱他的肉——笑谈“消费者偏好” 准备鸽子——笑谈“市场细分” 夜晚飞来的艳遇——笑谈“消费示范效应” 推销良机——笑谈“虚荣效应” 越贵越买——笑谈“凡勃伦效应” 赚钱的生意——笑谈“消费者剩余” 丈夫晚归的500种借口——笑谈“市场均衡” 杀龙妙技——笑谈“市场需求” 想跟我上床吗——笑谈“潜在需求” 退步进步——笑谈“产品生命周期” 折中的办法——笑谈“替代品效应” 最佳合伙人——笑谈“互补品效应” 外销讲究包装——笑谈“产品包装” 石头落地——笑谈“过度包装” 女人不要太漂亮——笑谈“品牌个性” 第6辑 读笑话,谈生产理论 赶考——笑谈“生产要素” 初次约会——笑谈“生产可能性边界” 放债者的打算——笑谈“迂回生产” 点一百盘麻辣豆腐——笑谈“产品附加值” 死不瞑目——笑谈“生产能力” 大仲马拼命写作的原因——笑谈“简单再生产” 夫妻求福——笑谈“消费和积累” 男人背后的女人——笑谈“规模不经济” 技术不高的司机哪里去了——笑谈“劳动生产率” 音乐家和马车夫——笑谈“超额利润” 快跑胜过慢走——笑谈“资金周转率” 两个精神病的故事——笑谈“资本‘惊险的一跳’” 第7辑 读笑话,谈成本理论 降低标准做女友——笑谈“边际成本定价” 于右任的“不可随处小便”——笑谈“等成本曲线” 车不要了,咱们走——笑谈“机会成本” 巴黎归来——笑谈“沉没成本” 情况变了——笑谈“约束条件” 第8辑 读笑话,谈资源配置 苏格拉底的忠告——笑谈“资源的稀缺性” 皇帝的午餐——笑谈“棘轮效应” 洛克菲勒的女婿——笑谈“资源配置” 爱因斯坦进入天堂后——笑谈“资源配置效率” 安然公司的总裁——笑谈“资本运作” 要写大家写——笑谈“公共资源” 第9辑 读笑话,谈市场理论 换灯泡需要几个经济学家——笑谈“市场万能” 还要加上一条——笑谈“竞争规则” 各不相让——笑谈“对抗性竞争” 你画我也画——笑谈“完全竞争” 向犹太人借钱——笑谈“无序竞争” 乞丐的愿望——笑谈“垄断” 上帝的援助——笑谈“机会” 穷有骨气——笑谈“公平交易” 婚后和岳母一起生活——笑谈“搭售行为” 狗的暗示——笑谈“理性预期” 曹操坐飞机——笑谈“适应性预期” 达成协议——笑谈“寻租理论” 还是临沂东西便宜——笑谈“出口补贴” 卖不掉的书——笑谈“政府失灵” 女人五部曲——笑谈“宏观调控” 第10辑 读笑话,谈经济增长 明年同岁——笑谈“马尔萨斯人口理论” 强迫的结局——笑谈“增长极限论” 美国人和法国人的爱情差别——笑谈“跨越式发展” 剪刀剪不动布料的原因——笑谈“短期行为阻碍可持续发展” 天堂和地狱——笑谈“白猫黑猫论” 外科医生的账单——笑谈“知识资本” 骑马减肥——笑谈“回荡效应” 第11辑 读笑话,谈宏观经济 经济学家的安慰——笑谈“GDP”(一) 还是步行好——笑谈“GDP”(二) 伦敦街头的带路人——笑谈“绝对优势” 长寿的原因——笑谈“里昂惕夫之谜” 人尽其才——笑谈“比较优势” 意大利10日游——笑谈“外贸依存度” 你为什么不走——笑谈“路径依赖” 不转圈就装不了灯泡——笑谈“经济发展的自

<<笑话中的经济学>>

主性” 门捷列夫的答案——笑谈“国家经济安全” 你也赴宴去了——笑谈“虚假繁荣” 怎么会轮到您——笑谈“经济危机的周期性” 连锁反应——笑谈“货币政策传导机制” 迟钝的猪——笑谈“货币政策的时滞效应” 适得其反——笑谈“节约悖论” 造寺庙——笑谈“阿罗不可能性定律” 抗旱的方法——笑谈“外部经济性” 调音师为何而来——笑谈“外部不经济性” 阿凡提不好意思不吃——笑谈“搭便车理论” 第12辑 读笑话, 谈金融投资 新吕布戏貂蝉——笑谈“打工与投资” 两只鸡蛋——笑谈“复利的魅力” 只要跑得过你就行了——笑谈“平均投资水平” 富翁求爱的合适年龄——笑谈“投资回报率与回报时间” 买走画家作品的人——笑谈“股市内幕消息” 长大替我出气——笑谈“长期利益” 只此一次——笑谈“分期付款” 爱情永恒的前提——笑谈“波浪理论” 求婚的原因——笑谈“投资动机” 情人的价值——笑谈“风险偏好” 蜘蛛和蜜蜂的婚姻——笑谈“选股的行业分析” 船没靠岸——笑谈“股市抄底” 买纸片的傻瓜——笑谈“股市” 帅哥的责任——笑谈“投资组合” 王重阳扩招的后果——笑谈“多元化投资” 为谁的游泳池融资——笑谈“彩票和垃圾股” 假如希特勒做你的爸爸——笑谈“劣质资产” 第13辑 读笑话, 谈劳动力原理 化学家最大的发现——笑谈“人是生产力的源泉” 电脑的威慑——笑谈“资本技术构成” 饿死的医生——笑谈“技术性失业” 浪费可耻——笑谈“结构性失业” 天国报到——笑谈“人才结构” 应聘工业间谍——笑谈“职业能力” 火警电话——笑谈“信息素质” 第14辑 读笑话, 谈博弈论 我早就了解你了——笑谈“信息不对称” 不娶美女的六大理由——笑谈“逆行选择” 不必担心——笑谈“道德风险” 精明吃亏——笑谈“风险规避” 看谁更牛——笑谈“负和博弈” 支付剃头费的秘密——笑谈“重复博弈” 第15辑 读笑话, 谈企业经营 各有各的一套——笑谈“企业家精神” 独身主义——笑谈“企业文化” 不同任务——笑谈“鲶鱼效应” 手机哭了——笑谈“核心竞争力” 接吻的利诱——笑谈“企业扩张” 林肯总统消灭政敌的方法——笑谈“合作” 最好嫁两家——笑谈“强强联合” 岂不更快——笑谈“企业并购” 非常经典的搭讪——笑谈“后来居上” 克林顿的司机——笑谈“贴牌生产” 登陆月球——笑谈“品牌嫁接” 歌德给蠢货让路——笑谈“杠杆原理” 借伞——笑谈“借壳上市” 猴子变成人最想干的事——笑谈“行为惯性” 干吗踢我——笑谈“竞争速度” 遭抢劫时为何不呼救——笑谈“危机处理” 大熊和猎人的谈判结果——笑谈“强攻与谈判” 哥伦布的妙喻——笑谈“创新” 手表上的私房账——笑谈“交叉补贴” 礼貌的土匪——笑谈“可行性研究” 选错银行——笑谈“市场调查” 荒山野路好发财——笑谈“蓝海战略” 莫管它漏水——笑谈“产业链” 欠我一元钱——笑谈“产业链中的上下游企业” 理发师卖帽子——笑谈“范围经济” 下火车就大了——笑谈“偷税” 捐给慈善事业——笑谈“合理避税” 真情假意——笑谈“经验陷阱” 第16辑 读笑话, 谈营销策略 生财之道——笑谈“心理定价” 广告还有小姐呢——笑谈“虚假广告” 醉鸡——笑谈“引导消费” 难读懂的书——笑谈“逆向营销” 弹无虚发——笑谈“差异化营销”

<<笑话中的经济学>>

章节摘录

插图：第1辑 读笑话，谈经济学基本问题·生产力决定生产关系，生产关系反作用于生产力，这是社会发展的一般规律。

经济学家改变不了这个规律。

- 经济学不过是对永恒的人的行为的权宜性解释而已。
- 人只能去适应自己所处的时代，而不能要求时代为自己改变。
- “贾府里的焦大是绝不会爱上林妹妹的”，一定的意识总是由一定的经济基础所决定。
- 人尽其才，物尽其用，合理的社会分工是提高劳动生产率的必要条件。

新鲜空气——笑谈“免费品和经济品”（一）一个比利时人与一个荷兰人同驾一辆小汽车郊游。中途，荷兰人突然问道：“我送你一样东西好吗？”

比利时人一愣：荷兰人以吝啬出名，他肯破费送我东西真是不容易。

便答道：“那当然好，多谢了。”

只见那荷兰人把车窗玻璃摇下来。

对着比利时人用力扇了扇空气，说：“给你，很新鲜的。”

趣评：在伊甸园里，吝啬鬼也会变成大方的天使。

因为那里买什么东西都不需要花钱。

而在现实生活中，吝啬鬼则无处不在。

笑话中的经济学：经济学上把所有的物品分为两类：免费品和经济品。

免费品（Free goods）常指不需要付出费用就可以得到的商品。

如空气或海水，它们大量存在于全世界，无须在需求者中间进行配给。

因此，这些物品的市场价格为零。

人人都可以无偿享用。

经济品（economic goods）是就总需求量而言总是稀缺的那些商品。

通常必须通过收取一个合适的价格来进行配给。

除了免费品以外的物品都属于经济品。

消费者需要为此付出一定的成本。

吝啬是一个经济学概念，起源正是因为经济品的稀缺，在个人利益最大化的约束机制下，每个人都是利己的。

只不过，有的人把利己行为约束在一定的程度上，做到利己不损人，有的人还会在一定程度上做出损己利人的“善举”。

而有的人则完全以自我满足为原则，最大限度可以做到利己不损人，但是有的时候为了自己的利益，“损人利己”也在所不惜。

造成这种人类行为的根源就在于资源的稀缺性。

吝啬正是这种约束条件下的产物。

因此，我们可以设想，在丰裕理想的伊甸园里，所有的物品都实行免费，仿佛沙漠中的沙子和海滩边的海水。

所有的价格也都因此变成了“零”，市场也因此而变得可有可无；于是，则经济学当然也就不再是一个有用的学科。

然而，任何现实社会都不是“乌托邦”，而是一个到处都充满着经济品的稀缺的世界。

在这个世界上，货币是主宰。

<<笑话中的经济学>>

编辑推荐

《笑话中的经济学》：听1小时道理，不如读1分钟小笑话。

一书在手，尽览经济常识；触类旁通，领悟财富真谛。

一滴水，可以折射太阳的光辉；一本书，可以滋养无数的心灵。

《笑话中的经济学》共收录几百则幽默故事，这些幽默故事背后蕴涵的道理浅显易懂，却深刻地揭示了经济生活中方方面面的智慧：笑话背后的经济学基本问题、笑话背后的价值与价格、笑话背后的效用理论……每一个笑话都会让你莞尔一笑，也会让你愉快地理解一个经济学的奥妙。

如果把一盏灯放进全黑的房间，黑暗会瞬间消失，房间顿时有了光明。

这时，如果增加十盏、百盏或千盏明灯，房间就会变得越来越亮。

愿书中的这些幽默故事和小笑话能成为点亮你人生的灯，在它的照耀下，我们可以把经济学的迷惑变为知识的美酒，把午夜的黑暗化为黎明的曙光，使原本没有意义的人生之旅变得格外轻松、欢快、达观。

· 钻石和女人的心——笑谈“待价而沽”甲：“喂，你介绍给我的那个女演员，似乎是一个心肠很硬的姑娘。

”乙：心肠硬？

你要以硬对硬。

钻石是能打动她的心。

”趣评：珍贵的东西要待价而沽，等待好的价钱才出售。

· 她正在找完美的男人——笑谈“最大化原则”我的一位大学朋友不停地抱怨他周围的姑娘们。

她们都“太傻，太轻浮，太沉默，太好辩”——太这个，太那个，总有一样不好。

一天，他宣布，他找到了一个——也是唯一的一个——世界上最完美的女性。

当他宣布这一伟大消息时，却没有显出久盼终于获得时的那种高度兴奋。

“怎么了？

”我问，“你不是找到了世界上最完美的女性吗？

”“是的。

”他承认。

“但她正在找完美的男人。

”趣评：在市场上追求“最大化原则”往往很难实现，用“次优”代替“最优”有时候是比较经济的选择· 丈夫晚归的500种借口——笑谈“市场均衡”一天某推销员按电铃：太太，我这边有一本书《丈夫晚归500种借口》，你一定要买！

某太太：笑话！

我为什么一定要买？

推销员：我刚卖给你先生一本！

趣评：任何一种新产品的出现，都是从拓破均衡开始来创造商机的。

<<笑话中的经济学>>

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>