

<<成语经济学>>

图书基本信息

书名：<<成语经济学>>

13位ISBN编号：9787300094687

10位ISBN编号：7300094686

出版时间：2008-8

出版时间：湛庐文化

作者：[日] 梶井厚志 著

页数：203

译者：吴麒 译

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>

<<成语经济学>>

内容概要

愚公移山 无法做到持续性努力的原因，他山之石 分工与专业化的经济效果，鸡鸣狗盗 如何考虑风险中的收益，完璧归赵 经济学中的数据，画蛇添足 考虑追加收益，朝三暮四 框架效应。

深奥晦涩的经济学理论：沉没成本、规避风险、追加收益、外部效果、框架效应……妙趣横生的成语小故事：覆水难收、杞人忧天、画蛇添足、旁若无人、朝三暮四……中国五千年历史总结出来的成语故事不仅仅是经验和教训，更是包含着在日常生活中发生作用的经济学的精髓。

而这正是一本优秀的经济学入门书所必备的。

成语的形成，凝结着古人的智慧，它教人如何去为人处世；经济学的形成，是近现代人对这个社会不断探索的结果，它能让人更好地去理解这个社会，从而做出更合理的选择。

成语故事的智慧与经济学中的科学理论其实在本质上是一致的。

如何让曲高和寡的经济学与言简意赅的成语联系起来并让普通人更好地去认识它、理解它就是本书最大的目的。

书中的例子信手拈来，小到个人的日常活动，大到国家的各项政策，所有的一切都即蕴含着古老成语的智慧，也闪烁着现代经济学的光辉。

细心的读者会发现作者对书中的成语进行了一个逻辑性很强的深度挖掘，并不仅仅是停留在某一浅层次。

而且，章节间的联系性和逻辑性也很强。

书中所涉及的经济学关键词、理论以及其缜密、理性的逻辑思考方法，将会使读者终身受益。

虽然这是一本简单的经济学入门书，也不可否认作者在成语故事的叙述上与我们对中国历史的记载有些差异，但书中的重点是在经济学上，其错落有致的讲述足以让很多阅读者沉浸其中，流连忘返，并会由此喜欢上经济学。

<<成语经济学>>

作者简介

梶井厚志，经济学家，京都大学经济研究所教授。

1963年6月4日出生于日本广岛，1986年毕业于一桥大学经济学院。

1987年从一桥大学研究生院经济学研究所退学。

1991年于哈佛大学获得经济学博士学位。

曾担任宾夕法尼亚大学副教授、筑波大学社会工学系副教授以及大阪大学社会经济研究所教授。

专攻理论经济学、信息经济学、金融市场理论及博弈论。

2007年获得第三届日本学术振兴会奖。

主要著作有：《成语经济学》2006、《英雄经济学》2004、《策略性头脑：实践中的四个策略及其运用法》2003、《策略性思考的技术：实践博弈论》2002。

<<成语经济学>>

书籍目录

1 覆水难收 沉没成本2 画蛇添足 考虑追加收益3 自相矛盾 冲突与权衡4 他山之石 分工与专业化的经济效果5 洛阳纸贵 价格原理6 请先自隗始 凯恩斯和乘数效应7 青出于蓝 人的动机8 鸡鸣狗盗 如何考虑风险中的收益9 渔翁得利 策略性环境中的预测10 伯牙绝弦 承诺的可信性11 画龙不点睛 套牢问题12 卧薪尝胆 信号的意义13 杞人忧天 规避风险14 朝三暮四 框架效应15 完璧归赵 经济学中的数据16 刎颈之交 第三方效果17 桃李不言，下自成蹊 转换成本与市场圈定18 奇货可居 充分利用稀有之物19 旁若无人 外部效果20 国士无双 能力和努力21 愚公移山 无法做到持续性努力的原因22 拔苗助长 多此一举的原因23 败军之将不言兵 结果论为什么行不通24 四面楚歌 人为制造信息25 苦肉计 活用虚假信息26 不入虎穴，焉得虎子 信息的连锁效果27 三顾茅庐 长期的关系和人的动机28 挥泪斩马谡 怀疑为什么就应该断罪作者后记 漱石枕流译者后记 流连忘返

<<成语经济学>>

章节摘录

15完璧归赵 “完璧归赵”的本意是将贵重的东西毫发无损地带回来。

璧，一般指的是一种扁平的圆形玉石。

这个成语当中所提到的“璧”名叫“和氏璧”，是一件非常特殊、少见的宝贝，可以说是天下无双、价值连城。

完璧归赵的典故出自于《史记·廉颇蔺相如传》，和氏璧的典故则是出自于《韩非子·和氏篇》。

完璧归赵的由来 春秋时期，楚国有一个叫卞和的人在荆山里得到一块石头，他认为是一块可雕琢的宝石，于是便将这块石头献给楚厉王，说这块石头经过雕琢后就能变成宝石。

厉王听后就命令玉匠进行鉴定，玉匠说这只不过是一块普通的石头。

厉王勃然大怒，命令部下以欺君之罪砍下了卞和的左脚。

后来厉王去世，武王即位。

卞和因为不满意上次的鉴定结果，再次捧着这块石头去见武王，武王又命玉匠进行鉴定，玉匠仍然说只是一块普通的石头，卞和因此又失去了右脚。

失去双脚的卞和无比绝望，便跑回了山中，天天大哭。

之后，武王又去世，文王即位。

文王听说有一个叫卞和的人因欺君之罪砍去双脚之后天天痛哭不已，便派人询问说：“天下受刑罚而被砍去脚的人多的是，为何只有你一个人这样不停地哭呢？”

卞和回答说：“我并不是哭我被砍去了双脚，而是哭宝石被当成了石头，忠贞之人被当成了欺君之徒，无罪却受刑辱。

文王听后，立即命人打磨这块石头，最后发现这真的是一块宝石，而且是一件稀世之宝。

为表彰卞和的功绩，文王将便这块宝石命名为和氏璧。

和氏璧面世后，从楚国易手，落到了赵惠文王手中。

而当时的大国是秦国，势力极为强盛。

秦昭王听说赵国有和氏璧，想占为己有，便提出以15座城进行交换。

因赵弱秦强，赵国不敢怠慢，但又不甘心惟命是从，所以就派足智多谋的文臣蔺相如带着和氏璧出使秦国。

蔺相如到达秦国后，双手捧璧，献给昭王。

昭王欣喜地接过璧后，仔细欣赏，可过了良久却依然绝口不提以城换璧的事。

蔺相如看出来昭王根本就没有拿15座城换和氏璧的打算，非常愤怒，便心生一计，对秦王说：“这块宝石是很好，就是有点小毛病，让我指给大王看。”

秦王赶忙把璧交给他。

蔺相如接过璧后，迅速后退几步，身子靠着柱子，愤怒得连头发都快竖起来。

然后说：“大王想要和氏璧，就必须遵守约定，用15座城来交换，否则我就和这块璧一同撞碎在这根柱子上。”

秦王听后，惟恐蔺相如真的去撞碎和氏璧，无奈，只好先答应了蔺相如的要求。

《史记》中将蔺相如头发竖起来的样子称之为“怒发冲冠”，表示非常愤怒的样子。

回到住处的蔺相如左思右想，认为无论怎么跟秦王谈判，他也不会遵守约定，便让身边的人揣着和氏璧，悄悄回赵国，而自己则做好了等死的准备。

但是当秦王得知和氏璧已经被带回赵国后，不但没有杀蔺相如，还佩服他是一个不怕死的贤者，按九宾之礼隆重地招待了他，然后客气地送他回赵国。

这样，和氏璧就得到了保全。

和氏璧的经济学解释 和氏璧诞生的这一部分用经济学来解释，有几点值得玩味。

首先，我们可以从投资与收益的观点出发考虑一下，对于这块未经加工的石头，楚王会怎样去想。

也就是说，楚王是在不知这块石头是不是宝石的前提下，来决定是否对这块石头进行雕琢。

如果雕琢并成功了，这个雕琢的过程就算是一种投资。

从收益的角度来考虑，假设打磨雕琢之后，发现这只是一块普通的石头，投资就算失败。

<<成语经济学>>

当然，我们也不能去否定雕琢的过程，因为投资也不一定总能获得成功，重要的是要看期望收益，即成功投资与失败投资的平均数。

也就是说，要明白雕琢一块石头有两种结果，一种是失败，即磨成后发现石头只是一块没有用处的普通石头；另外一种就是成功，即石头变成了宝石。

将这两种情况出现的概率综合考虑得出一个平均数，这就是期望收益，通过这个期望收益，就能看出自己从投资中究竟能获得多大满足感。

接下来，投资成本又是一个怎样的情况呢？

投资的成本可以是打磨、雕琢石头所花费的成本，当然也应该包括劳力与打磨工具。

但这些成本在当时究竟是多少我们不得而知。

反过来想，如果打磨的成本足够低的话，那么秦王就不需要对石头进行鉴定，直接打磨所有的石头就行了。

从经济学的角度来讲，如果首先需要对这些石头进行鉴定，才决定打不打磨，就说明对石头鉴定的精确度是非常高的，或者是说明石头数量巨大，但能打磨成宝石的数量却非常少，所以才需要通过鉴定的方式来进行筛选。

卞和献上的石头经过两次鉴定都出现错误，可能是因为当时不具备科学的鉴定方法，鉴定过程中有很多困难，鉴定的结果也不够准确。

我们还可以这样考虑，如果古代帝王追求美玉宝石的欲望要比现代人对品牌所持有的信仰高得多，那么即使是雕琢成宝石的概率相当低，这些帝王也会对这些石头进行打磨。

既然帝王们没有这样去做，而是通过鉴定来筛选石头，那就说明当时打磨的成本肯定是非常高的。

打磨的成本很高的原因有可能是因为打磨宝石的工具器材非常昂贵。

但是作为帝王，一般不会在乎金钱。

况且，只要想做，即使不给工匠们支付费用，强制性地让他们打磨也是可能的。

原因也有可能是石头的数量很多，而相比较之下技艺高超的工匠却很少，所以也不可能做到对所有的石头进行打磨。

总之，在当时，打磨石头的效率很低，所以必须通过一定的标准对石头进行鉴定，筛选出合格的，最后才进行打磨、雕琢。

如需要鉴定，就会出现几种情况：一是，献上来的石头被鉴定为普通的石头时，这些献石头的人就要受到处罚；二是，鉴定通过，但是打磨之后却不是宝石，这时鉴定专家们肯定难辞其咎。

只要出现以上任何一种情况，都会有人被剁脚。

听起来虽然很惨无人道，但我想，在当时被楚王剁去脚的人应该是很多的。

经济学中的数据统计 以上所讲的都是从投资的成本收益的角度来进行解释。

现在我们可以从宝石鉴定专家的策略性决策方面来进行考虑，会更有一番趣味。

对于某一个鉴定专家来讲，可能会发生两类鉴定失误。

第一类失误是，原本是一块珍贵的宝石，但该专家鉴定过程中没有看出来而将其误判为一块普通的石头，这在统计学中称之为“第一种过失”；第二类失误是，鉴定专家误将普通的石头鉴定成宝石，称之为“第二种过失”。

鉴定专家要想避免第一种过失，只要把所有的石头都判定为宝石即可；同理，将所有的石头都判定为普通的石头就可以消除第二种过失。

很明显，这两种消极不负责任的鉴定方法，不利于发现真正的宝石。

对于想得到宝石的帝王来讲，鉴定专家的任何一种过失都会引发龙颜大怒。

但是，只要鉴定方法和手段不够科学、不够完善，就不可能消除这两种失误。

所以，对鉴定专家来讲，问题就是如何去平衡这两种过失，使自己获罪最轻。

除非鉴定专家忠心耿耿，一心只为帝王着想，那么从求宝心切的帝王的立场出发，鉴定专家都会去想尽办法减少第一种过失。

因为只有这样，才不会漏掉那些真正的宝石。

但是，人一般都是首先会为自己着想，鉴定专家也不例外。

鉴定专家从自己的立场出发，假使他犯了第二种过失，误将一块普通的石头鉴定成宝石，耗费大量成

<<成语经济学>>

本打磨之后却发现不是，那么这个鉴定专家就有可能面临刖足之灾。

相反，假使鉴定专家犯了第一种过失，没有鉴定出这是一块宝石，相对于犯第二种过失来讲，他几乎不会受到任何惩罚。

因为石头被判断成普通的石头，那么它也就丧失了被打磨的机会，最后也就无法判断这块石头究竟是不是宝石。

也就是说，鉴定专家的失误得到屏蔽，很可能永远无法暴露出来。

那么他也就能免去刖足之灾，保全自身。

当然，被刖脚的人就是那个献石头的人。

所以，鉴定专家有一个动机，他会跟帝王说假话，将所有的石头都判定为普通的石头，从而达到减少第二种失误的目的，进而就能避免灾难性的后果。

看不见的失误 当一个人在对事物的本质无法完全把握的情况下，就会通过策略性行为来屏蔽自己的失误，这样做的结果，客观上会埋没事物的真正价值。

人力资源部招聘员工就是其中的一例。

在面试中，本来以为招聘的这个人能派上用场，结果进来之后发现招来的人对公司完全没有作用。

这样就暴露了人力资源管理者失误，管理者的这种失误直接影响着自己的将来。

特别是在终身雇佣制度下，解雇员工是一件非常困难的事情，人力资源管理者这种失误就严重了。相反，如果人力资源管理者对一个原本可以在公司发挥作用的人员不进行采用，那么也就无法验证这个人究竟是不是很有才能。

即使这个人以后在别的企业里取得很大成就，也很难去简单地判断这是不是人力资源管理者失误，因为毕竟存在行业、企业环境的差异。

所以在终身雇佣制度下，如果人力资源管理者对某个人把握不准，那么他放弃录用此人的动机就会增强。

同样的道理，在没有把握的情况下，人力资源管理者除了不进行录用之外，他还可以通过相反的操作达到屏蔽失误的目的，即，他可以多录用一些人。

比如在专业体育比赛当中，按比赛规则，每场比赛实际出场的选手数量都是固定的，但是实际上，参与每个体育项目的运动员数量远远超过出场参赛选手的数量。

只要人数多，并且让这部分多出的选手不上场，就屏蔽了教练在选拔运动员时可能发生的失误。

假设该队教练在选拔运动员看走眼了，没有选中某个运动员，而这个运动员在对手的队伍里表现非常活跃，那么很明显，教练在当初的选拔过程中存在着很大的失误。

但即使这样，也只会促使该队去雇佣更优秀的选手，无论队伍是不是需要增加人手。

举例说明，在职业棒球领域，即使从对手球队中挖过来的击球手在我方表现一般，但至少起到了削弱对方攻击力的直接效果，这样，就很难说明教练在选拔运动员时是不是产生了失误。

在人力资源部招聘的例子当中，如果每个员工的录用都关乎到一个大企业内业绩评估的问题时，情况就更复杂了。

比如人力资源管理者分别对分配在各岗位的人员进行评估。

如果某个人在某个岗位无论如何也无法做出好的业绩，人力资源部门就会考虑将其调配到其他部门，或许还有可能发挥作用。

这种对在原来岗位上无法取得业绩的人进行岗位调换的做法，从经济学上来讲是合理的。

用棒球来打比方，在内场无论如何也发挥不了作用的选手，在被球队抛弃之前，最好是让他试试守外场。

但是注意，如果这个人被调到其他岗位后业绩得到提升，那么就存在两种情况：第一，可能是原来的岗位不合适；第二，原来的岗位可能也合适，但人力资源管理者没有人对该员工的业绩做出正确的评估。

像棒球这类职业，选手表现好不好，用眼睛就能直接观测出来，所以第二种情况出现的几率不大。

但是在企业内部进行业绩评估时，第二种情况出现的可能性就非常大。

话虽如此，如果通过岗位调换后该员工业绩得到提高，公司可能就会反省现存的员工评估机制是否存在问题，也可能就会去重新构建一种新的评估机制。

<<成语经济学>>

如果真是这样，那么这个人力资源管理者就会认为自己不合格，在以后的工作当中就会产生一个动机，他会将公司的职员都调换到一个很难判断其业绩的闲职当中去，或者是把他们放到一个岗位上，让他们一直干到老死为止。

他会尽量选择对自己有利的策略，以屏蔽自己在人力资源分配方面的失误。

在涉及到经济的、策略性的利害关系时，对事物的评价工作会产生一个策略性效果。

用尺子去测量物体虽然有误差，但这种误差是很偶然、很客观的误差。

但如果要去测量、评估某个人的话，就非常的复杂，因为这种评估包含着人因感情所产生的偏差。

如果不明白这一点，也就无法用正确的方法去评价事物，评价结果也就不够客观。

不良债权问题为何迟迟得不到解决 泡沫经济崩溃以后，不良债权问题一直被视为导致日本经济长期停滞不前的原因。

不良债权产生是因为银行有大量的债权无法收回，从而导致了债权的呆滞、不良化。

但最大的问题还是因为银行过度救助了那些根本无法还债的企业，从而导致了不良债权这一问题成了持久战。

这一问题迟迟无法得到解决的另一原因是银行对已经抛出去的沉没成本念念不忘。

在此我给大家提供一个观点，在评价企业能力时，要将策略性偏差考虑在内。

美国的储蓄信贷协会（S&L），是一个在政府支持和监管下专门从事储蓄业务和住房抵押贷款的非银行金融机构，是美国的金融巨头之一。

然而20世纪80年代，美国的储蓄信贷协会陷入了重重危机，欠下了累累债务，这部分债务就变成了大量的呆账、坏账等各种不良债权，致使美国各大信贷保险基金和其他银行金融机构遭到清算，纷纷破产。

最后无奈之下，美国总统老布什亲自宣布了处理美国储蓄信贷协会危机的紧急计划。

根据这一计划，政府希望通过投入巨额资金的办法，来彻底还清储蓄信贷协会所带来的巨额债务。

后来克林顿执政时，美国经济得到快速恢复，这一危机很大程度上得到了缓解。

日本在20世纪90年代初泡沫经济破灭以后，也有人提出建议一举解决不良债权的问题。

但是，如果仿照美国对企业进行清算，就会给日本造成失业等巨大代价。

因此，当时就有人反对效仿美国式的这种只顾经济而不顾人情的处理方法。

他们认为，在日本这样一个重视长期关系的社会，效仿美国的做法没有任何作用。

的确，对于那些资金运转暂时出现困难的企业能多给些时间，企业还是有可能恢复过来的。

这样也就用不着伤害人情关系，同时跟企业有关联的人也就不至于对企业的清算而感到手足无措。

实际上，对那些原本有希望恢复的企业进行清算，并不具有经济上的合理性。

对该救助的企业进行救助，对该清算的企业进行清算，这才是合理的经济行为。

因此，必须结合各企业的具体环境进行考察，然后再决定如何进行处理，不能仅凭简单的一句话就肯定或是否定某个企业。

所以，清算是一个非常复杂的问题，无法立刻去判断日本政府对这个问题的处理方法究竟是错还是对。

结合前面鉴定宝石的例子可以得出，银行处理债权问题会产生两种过失。

第一种过失就是，对那些原本可以保留下来的企业做出了误判，对企业做了清算处理；第二种过失就是对本该清算的企业不但没有做出清算，反而还给予了帮助。

对执行收回债权的银行来讲，应该考虑的是，究竟应该去避免哪一种过失才是最好的。

对于被银行强制性收回债款的企业一方来讲，遭到清算当然心里不痛快，对银行也肯定是满怀怨恨。

所以，银行如果犯了第一种过失，不仅仅是一种经济上的错误判断，同时也会立即招致被清算方的怨恨。

那么犯了第二种过失会怎样呢？

以前的债款不仅没能收回，银行还额外地给了本该回收债权的企业大量的资金援助，银行很有可能受害更深。

但是，银行方面却很可能没注意到这一点。

<<成语经济学>>

综合以上因素，银行在把握不准的时候，对企业一律进行救助的策略，是符合当时相关人员的利益的。

这就是为什么在处理不良债权的过程中，本该被清算的企业反而有很多得到救助的原因。

但是当银行自身的能力不足，而企业又不争气时，银行想要达到救活这家企业，并收回债款的目的就不太现实了。

这时，银行的反向动机就会增强，最后就会对该企业做清算处理。

如果此时犯了第二种过失，企业没有被救活，自己就会被严重地追究责任，这比犯下第一种过失而遭怨恨要惨多了。

实际上，20世纪90年代后半期，随着不良债权问题进一步恶化，而各金融机构又实施严格的贷款措施，企业贷款难上加难。

再加上金融机构强制性回款，使得企业的倒闭数量不断增加。

对这些企业是否进行清算，金融机构可能也做出了合理性判断，但是同20世纪90年代初相比，金融机构对企业进行清算的动机确实是发生了很大的变化。

任何行动必有其理由，经济数据的背后自然也有其意义。

既然无法从实验室中得出的完美的数据，就必须利用经济理论来剖析。

专栏——谈判技巧 对于秦昭王不守约的行为，蔺相如气得怒发冲冠。

蔺相如的“怒发冲冠”这一策略，是值得玩味的。

对于蔺相如来讲，和氏璧就是他手中的一张王牌，砸碎这块璧，就是鸡飞蛋打、一无所得。

冷静地考虑这层利害关系，就不难发现，蔺相如不会真将和氏璧砸碎，他只是吓唬吓唬秦王而已。

秦昭王若能看透这点，那么就不会受到蔺相如的威胁。

但是，用什么办法可以使得秦昭王看不透这一层呢？

方法就是，把自己置于一个失控的状态中，使对方误以为自己情绪激动，无法冷静思考。

对方就会以为你什么都干得出来，根本不会去考虑利害关系。

蔺相如的怒发冲冠，就是一种非常有效的策略，使得秦王认为他已经失控，随时可能会砸了和氏璧。

蔺相如的这种胆识和交涉的策略的确值得称赞。

在谈判交涉中，适当使用一些不讲道理的行为，也能产生一种策略性效果，可以将谈判导向对自己有利的一面。

像卖乖、撒娇之类的，这些策略不仅仅是小孩常用的手法，对成人来讲，也能起到效果。

当然，这些做法要适可而止，如果做得比较过分，对方就会以为你真是个幼稚不讲理的人，谈判就有可能面临失败，这一点要务必注意。

<<成语经济学>>

编辑推荐

《成语经济学》的“YES” & “NO” 你眼前的这本《成语经济学》，是继《牛奶可乐经济学》之后，“最妙趣横生的经济学课堂”系列的第二本经济学入门书。

看到这个书名，你一定产生了不少推断，或许下面的这些“YES” & “NO”能为你答疑解惑。

NO！

又是成语？

这可不算是新鲜花样了。

YES！

这只不过是博弈论专家梶井厚志为你、为我、为每一个经济学“粉丝”，找到一个“熟悉”的切入口而已。

你既然早已厌烦教材中的照本宣科以及大部头中的晦涩理论，那么《成语经济学》，无疑会带给你不一样的经济学阅读体验。

NO！

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>