

<<故事里的经济学>>

图书基本信息

书名：<<故事里的经济学>>

13位ISBN编号：9787563819362

10位ISBN编号：7563819363

出版时间：2011-9

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：欧阳吉强

页数：197

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>

<<故事里的经济学>>

内容概要

无论你是一名公司员工，还是政府官员，或是企业领导人等，都不可避免地会被“经济”所“挟持”，因为你要生存，就必须与他人发生经济利益关系，你绝对不可能置身“经济”之外。

可以说，经济学能够解决人类社会中几乎所有的重大问题。

无论是谁，离开了经济学，都将寸步难行。

例如，每个人都需要考虑吃、穿、用的费用，交通费、物业管理费、手机电话费、煤气水电费、孩子上学的费用、人情往来的费用、房贷等，这些生活成本逼得你一天都不敢懈怠，你不得不为生活疲于“算计”。

为了能“算计”更明白一些，也让自己的生活轻松一些，最有效的方法是学点经济学知识。

那么，什么是经济学呢？

简单地说，经济学是研究如何“调配资源”的学问。

为什么需要“调配资源”？

其本质就是“资源稀缺”，这也是经济学研究的出发点。

俗话说“人心不足蛇吞象”，人的欲望总是无限的，而满足这种欲望的资源却是有限的，“无限”和“有限”之间就产生了矛盾。

经济学就是为更好地调和这种矛盾服务的。

<<故事里的经济学>>

书籍目录

第一章 日常生活中的经济学

- 1.棘轮效应：由俭入奢易，由奢入俭难
- 2.节俭悖论：理性消费的积极意义
- 3.机会成本：在鱼和熊掌之间选择
- 4.囚徒困境：避免两败俱伤的选择
- 5.边际递减：让人生厌的杰米扬的汤
- 6.智猪博弈：做一头聪明的小猪
- 7.正和博弈：团结才是力量
- 8.心理账户：金钱没有贵贱之分
- 9.斗鸡博弈：狭路相逢时，勇者胜还是智者胜
- 10.家庭预算：有备才能无患

第二章 提高身价的经济学的

- 1.马太效应：积累更多的财富优势
- 2.稀缺效应：让自己不可替代
- 3.诚信效应：诚信就是财富
- 4.蘑菇定律：坚强走过黎明前的黑暗
- 5.品牌效应：打造属于自己的品牌
- 6.注意力经济：酒好也怕巷子深
- 7.比邻而居：穷也要站到富人堆里
- 8.内卷化效应：别让生活在原地踏步
- 9.木桶效应：加长自己的短板
- 10.比较优势：发现并放大自己的优势

第三章 市场交易中的经济学

- 1.消费者剩余：如何让顾客更开心
- 2.朝三暮四：效用往往比价值更重要
- 3.信息效应：不做井底之蛙
- 4.禁果效应：让顾客主动购买的理由
- 5.策略欺骗：千万不要被“眼前的假象”所迷惑
- 6.价格歧视：小心被商家占了便宜
- 7.信息不对称：买的总是没有卖的精
- 8.羊群效应：理性消费不跟风
- 9.免费午餐：吸引顾客的诱饵

第四章 高效管理的经济学

- 1.鲶鱼效应：忧患意识激发出活力
- 2.规模经济：做大然后才能做强
- 3.压力效应：有压力才有动力
- 4.制度效应：制度的力量
- 5.二八定律：办事情要抓关键
- 6.帕累托最优：对资源进行最佳配置
- 7.奥卡姆剃刀：简单就是美

第五章 国计民生中的经济学

- 1.CDP：经济活动的核心和陷阱
- 2.汇率：为什么能喝到免费的啤酒
- 3.税收：一个国家的立国之本
- 4.产权：有妈的孩子像个宝

<<故事里的经济学>>

- 5.通货膨胀：筐比筐里的钞票值钱
 - 6.长尾理论：小需求能催生出大产业
- 第六章 投资理财中的经济学
- 1.储蓄：最稳妥的理财方法
 - 2.复利：让财富快速增长
 - 3.股票：玩一场风险游戏
 - 4.基金：把钱交给理财专家最省心
 - 5.保险：给未来提供一份保障
 - 6.博傻理论：别做那个最大的笨蛋

<<故事里的经济学>>

章节摘录

两天之后，受骗的郑堂却作出一个让人大跌眼镜的决定，他在家中摆了几十桌大宴宾客，遍请全城的士子名流和字画行家赴会。

酒至半酣，郑堂从内室取出那幅假画挂在大堂中央，说道：“今天请大家来，一是向大家表明，我郑堂立志字画行业，绝不会因此打退堂鼓；二是让各位同行们见识假画，引以为戒。

”待到客人们一一看过之后，郑堂把假画投入火炉，8000两银子就这样付之一炬。

郑堂的烧画之举再次轰动全城。

第二天一大早，那个本已销声匿迹了的龚智远早早来到郑堂的字画店里，推说是有事耽误了还银子的时间。

郑堂说：“无妨，只耽误了三天，但是需加三分利息。

”铁算盘一打，本息共计是15240两银子。

龚智远昨夜已得知自己的那幅画被他烧了，所以有恃无恐地要求以银兑画。

郑堂验过银子之后，从内堂取出一幅画，龚智远冷笑着打开一看，不由得头晕目眩两腿发软，当下就瘫倒在地。

原来，郑堂依照贗品仿造了另一幅假画，而烧掉的是自己仿造的假画。

郑堂的策略欺骗之所以能奏效，在于他将计就计，反过来运用自己的策略，请骗子龚智远人瓮，龚智远反倒成了傻子。

这里的关键在于为了赢对方而自愿增加自己的行动步骤，甚至付出暂时的代价以诱敌深入。

在现实经济生活中，我们所接收到的信息十分庞杂，真信息、假信息叠加在一起，即使是理性经济人也无从分辨。

在博弈过程中，博弈的参与者所发出的信息往往并不真实。

比如说市场中的买方，因为怕自己得不到商品的真实信息而吃亏，面对纷繁的信息来源，必须运用自己的信息甄别能力来作决策。

比如，你要买一件价格比较贵的羽绒服，就需要鉴别真假。

当你正在犹豫要不要买时，老板有可能将他进货的发票在你面前晃一下，以表示这是正品，并且表示这样的价格他已经是在亏本出售。

实际上这只是虚晃一招，他压根儿不会让你看到发票的真实信息。

所以，千万不要被“眼前的假象”所迷惑。

.....

<<故事里的经济学>>

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>