

<<20几岁学点经济学>>

图书基本信息

书名：<<20几岁学点经济学>>

13位ISBN编号：9787564042189

10位ISBN编号：7564042184

出版时间：2011-4

出版时间：北京理工大学出版社

作者：墨墨

页数：263

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>

## <<20几岁学点经济学>>

### 内容概要

经济学就是99%的人知道没学过，99%的人学过了不知道，1%的人既知道也学过，成功了。

《20几岁学点经济学》不是经济学专著，也不是一本经济学教科书，而是一本趣味横生的经济学读物。

因为本书集趣味性和实用性为一体，读了之后，你就能成为那仅为7%的成功者。

经济学左右着人们的生活。

影响着人们的生活质量。

本书教你用经济学家的眼光看生活，洞察身边的消费陷阱，把握市场的最新动向发现实用的生财之道！

## <<20几岁学点经济学>>

### 书籍目录

第一章 致富经济学：跳出穷人的圈子马太效应：积累更多的财富优势比邻而居：穷也要站到富人堆里  
信息效应：不做井底之蛙长尾理论：小需求能催生出大产业机会成本：在鱼和熊掌之间选择比较优势  
：发现并放大自己的优势帕累托最优：对资源的最佳配置节俭悖论：欲望是成就财富的因素名牌效应  
：打造自己的品牌创新效应：通往成功的捷径蓝海战略：在少人走的地方发现财富规模经济：把企业  
做大做强第二章 销售经济学：生意成交的秘诀看不见的手：亚当·斯密的法宝消费者剩余：如何  
让顾客更开心引导消费：生意越做越大的秘诀奢侈品：享受有差别的生活示范效应：名人的作用广告  
：有效果是硬道理捆绑销售：商家和顾客双赢的戏法边际递减：让人生厌的杰米扬的汤顾客满意度  
：胡雪岩做生意的秘诀禁果效应：让顾客主动购买的理由第三章 职场经济学：让自己身价倍增稀缺效  
应：让自己不可替代诚信效应：诚信是一种价值美丽溢价：漂亮是一种资本学习回报：培训是最有意  
义的事木桶效应：阿喀琉斯的脚踝剩者为王：不要轻易辞职个人品牌：打造核心竞争力内卷化效应：  
警惕职场原地踏步有效需求：工作不一定专业对口劳动价值：付出与收入成正比位置效应：职位决定  
身价注意力经济：别迷信“酒香不怕巷子深”第四章 管理经济学：当好团队中的头羊激励  
效应：让员工自动奔跑鲶鱼效应：竞争才有活力压力效应：有压力才有动力分槽喂马：管人的原则奥  
卡姆剃刀：简单就是美制度效应：一个关于分粥的故事二八法则：什么才是最重要的第五章 宏观经济  
学：关心国计民生第六章 投资经济学：让钱生钱的学问第七章 消费经济学：把钱花在刀刃上第八章  
博弈经济学：怎样赢得更多的利益第九章 婚恋经济学：幸福不是一场交易

## 章节摘录

比邻而居：穷也要站到富人堆里 经常光顾超市的人们不难发现这样一种现象，如在北京某道路的两侧相距不远处，可以同时看到苏宁、国美等几大连锁家电企业的门面店。

大多数麦当劳或肯德基的布局也同样存在这种现象，这两家店一般在同一条街上选址，从常人的角度考虑，聚集在一起就有竞争，只有竞争才能有发展，这正是许多商家喜欢聚合经营，在一个商圈中争夺市场的原因，如北京的茶叶一条街、金融一条街等。

这样选址就不会造成各商家或超市利润的下降，也不会造成资源的巨大浪费。为什么呢？

假如，甲、乙两个超市在同一市场，它们的优势具有互补关系，两者提供给消费者相同的服务和商品；在理性的基础上谋求各自的最大化利益都是甲、乙两个超市的最终目标；假设甲、乙两个超市的经营成本是相同的，并且没有“共谋”；如果甲、乙两个超市都是以分散的方式经营，那么它们所获得的利润分别为3个单位。

如果甲选择与其他超市分散经营，而乙选择聚合经营，那么它们经营所获得的利润各为1个单位和5个单位，总效用还是6个单位。

“分散经营”无法使企业与企业之间的资源共享，同时使企业获取利润的能力明显下降、市场风险明显增大。

而“聚合经营”则可以汇聚“人气”，形成“马太效应”，进而吸引更多的消费者前来购买，使企业获得更大的利润。

同样的道理，若甲选择聚合经营的方式，乙选择分散经营的方式，那么它们各自经营的方式所获得的利润分别为5个单位和1个单位。

但是，若甲、乙两家超市都选择聚合经营的方式，由于两家企业可以互补，所以，两家超市的利润都会增加为8个单位。

&hellip;&hellip;

<<20几岁学点经济学>>

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>