

<<哈佛大学第一堂经济课>>

图书基本信息

书名：<<哈佛大学第一堂经济课>>

13位ISBN编号：9787121135194

10位ISBN编号：7121135191

出版时间：2011-6

出版时间：电子工业出版社

作者：傅利民

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>

<<哈佛大学第一堂经济课>>

前言

随着生活节奏的加快和经济发展速度的提高，市场变得越来越繁华，市场上的商品种类也变得越来越丰富。

无论对于生产者和销售者，还是对于消费者来讲，这都是一件值得高兴的事情。

因为随着经济水平的提高、市场的扩大和商品种类的多样，使得生产者、销售者从中获得利润的空间更加广阔，而消费者在选购自己所需商品的时候也会拥有更广阔的选择空间。

然而，这样的经济生活并不能使每一个生产者、销售者和消费者满意，总是有人欢喜有人愁。

在经济生活中常常可以见到这样的情况：两个消费者购买了同样的商品，有的人付出的价钱相对较高，而有的人却能够以相对较低的价格从销售者手中购买到同样的商品。

即使是对于生产者和销售者来讲，有些人能够赚得盆满钵满，而有些人却赔得一败涂地。

那么，同样的条件下，为什么会有如此的差异呢？

若想弄清楚这个问题其实并不难，只要从经济学理论的角度来观察分析生产者、销售者和消费者的行为，就可以了解其中的原因。

实际上，对于任何一个在经济生活中生存的人来讲，懂得一些经济学道理就相当于开启了自己人生的金融之旅，也相当于踏上了成功的道路。

当前社会的特点之一就是竞争越来越激烈、经济形势越来越复杂。

因此，如果人们不懂得一些经济学理论，难免会显得与当前的社会格格不入，甚至会被时代的洪流冲刷掉。

普通的消费者并不是经济学的专业人士，因此他们无须从各个方面对经济学进行深入透彻的研究，只需懂得一些经济学常识即可。

在一些人看来，只有经济学家们才应该关心、分析经济现象，并在经济生活中探寻经济学理论。

实际上，经济活动是和我们每个人都息息相关的。

经济活动终究是一种社会活动，无论个体还是每个人所在的团体都会对经济运行的规律产生影响。

同时，经济生活也会受到种种社会因素的影响，因此，物价涨落的现象时常会发生，生产者和销售中盈利或亏本的现象更加常见。

此外，经济危机、通货膨胀等现象也会时不时地出现在人们的生活中，这些经济现象给人们的经济生活造成了严重的影响。

每当经济危机袭来的时候，虽然总是会有许多生产者和销售者破产，但是也总是有些生产者和销售者会安然无恙地度过经济危机；通货膨胀来临时，许多消费者总是因为物价上涨而抱怨。

由此可见，经济学理论的确非常重要，并不是只有生产者和销售者才有学习经济学理论的必要，普通的消费者也需要了解一定的经济学常识，这会使他们在经济活动中以最合适的价格购买到使用价值最高的商品。

对于生产者和销售者来讲，经济学道理就显得更为重要，因为即使不出现经济危机，生产者和销售者也不能保证自己时时刻刻都会盈利，激烈的竞争仅仅是造成这一现象的原因之一，此外，生产者和销售者还必须面对垄断和一些非正当竞争的方式。

一些聪慧的生产者和销售者总是会在变幻不定的经济生活中巧妙地保护自己。

与其说这些人运气极佳，不如说是经济学理论帮了他们的忙，因为能够在激烈的经济生活中长期生存的生产者和销售者的做法总是会与经济学理论保持一致。

经济学与每个人、每个团体都息息相关，在这里我们选择了一个最通俗的角度来阐述经济学理论，争取使大众都能够通过本书对经济学理论有所了解。

尽管如此，我们依然在论述经济学理论的时候保持着严谨的科学态度，争取使大众喜爱本书并且通过阅读本书扩展自己的知识面，对经济生活有一个更深刻的认识，这就是我们的目的，可是经济学理论和规律毕竟是客观存在的，不容修改，所以我们还是从一些正规的经济学著作中引用了经济学术语和定律。

尽管我们在编写这本书的时候保持了严谨求实的态度，但是本书仍然有许多不足之处，诚恳希望读者能够对本书提出宝贵的建议，激励我们以后能够编写出更优秀、更适合大众阅读的书籍。

<<哈佛大学第一堂经济课>>

总之，我们希望本书能够给大众提供一个最普通、最平凡的视角，供读者们透视专业的经济学世界，同时懂得一些经济学理论，能够更加游刃有余地穿梭在经济生活中，使自己的生活水平进一步提高，也使自己的人生更充满韵味。

<<哈佛大学第一堂经济课>>

内容概要

本书通过通俗有趣的语言、生动真实的案例，介绍了哈佛经济研究中关于需求供给、生产效率、成本控制、通货膨胀等经济常识。

作者从最通俗的角度阐述经济学理论，使广大读者能通过本书对经济学理论有进一步深入的了解。

<<哈佛大学第一堂经济课>>

书籍目录

Chapter 1 夏威夷渔商为何要小鱼不要大鱼？

——哈佛人对需求和供给的认识

1. 为什么美国酒吧矿泉水卖得很贵却又提供免费茶点？
2. 纽约房东为什么总想给租户出难题？
3. 洛克菲勒是怎样成为石油大王的？
4. 为什么粮店拼命打折也不能吸引顾客？

Chapter 2 不同的人为什么对相同物品感受不同？

——哈佛人对消费的认识

1. 哈佛毕业生为什么每月储蓄30%后再消费？
2. 为什么美国人存钱这么少？
3. 为什么有些人只买贵的、不买对的？
4. 为什么大多数投资者买涨不买跌？

Chapter 3 一个美国人每小时能做多少工作？

——哈佛人对生产效率的认识

1. 美国人一年生产多少财富？
2. 为什么有了贸易补贴，美国农民什么都不用担心？
3. 为什么麦当劳在农村市场降价，在繁华都市涨价？
4. 健身俱乐部为何只对老年人优惠？
5. 墨西哥如何吸引西班牙人来生产巧克力？

Chapter 4 大商场为什么总在打折促销？

——哈佛人对成本控制的认识

1. 比尔·盖茨退学引发怎样的经济学思考？
2. 彩色照片为什么比黑白照片的成本低？
3. 为什么爱情的支出是婚姻的成本？
4. 你要为离婚支付多少成本？
5. 为什么不能在吃自助餐时吃回自己的本钱？
6. 餐厅的超值午餐中隐藏着什么经济学秘密？

<<哈佛大学第一堂经济课>>

Chapter 5 难道狗牙也能当美元使用？

——哈佛人对通货膨胀的认识

1. 为什么政府发行了过多货币时必然引发通货膨胀？
2. 通货膨胀与失业有直接的关系吗？
3. 对美国人而言，人民币升值是好事还是坏事？
4. 为什么狗牙也可以作为货币？
5. 为什么蔬菜市场生意红火而肉类市场却生意冷清？
6. 为什么报纸的价格飞速上涨？

Chapter 6 美国人需要两头狮子，还是一只狼？

——哈佛人对垄断与自由竞争的认识

1. 火车上的饭菜为什么又贵又难吃？
2. 美国的大型商场为什么敢收昂贵的进场费？
3. 为什么微软是世界上最赚钱的公司？
4. 为什么垄断企业的股票比竞争企业的股票价格还低？

Chapter 7 为什么富人的薪水比穷人涨得更快？

——哈佛人对收入的认识

1. 为什么说财产性收入使40%的美国民众“不劳而获”？
2. 为什么全世界的女模特都比男模特收入高？
3. 与一个千万富翁比邻而居会让你觉得很穷吗？
4. 为什么农民丰收了收入反而降低了？

Chapter 8 为什么没有钱是万万不能的？

——哈佛人对货币的认识

1. 为什么私人控股的美联储还要追求稳定的货币政策？
2. 为什么我们谁也离不开钱？
3. 有的时候，我们为什么也会赚钱多？
4. 纸币是货币市场上最大的不安定因素吗？
我们是不是还需要金本位？
5. 炒股的人为什么谈“缩”色变？

<<哈佛大学第一堂经济课>>

Chapter 9 为什么美国人存钱也许反而会赔钱？

——哈佛人对利率的认识

1. 我们究竟用什么抵制“负利率”？
2. 为什么经济学家把利率看成民众生活的晴雨表？
3. 为什么说利率的波动影响了恩格尔系数，也进一步影响了我们的生活？
4. 出口企业的老板为什么总是担心利率的高低？

Chapter 10 为什么美元喜欢贬值？

——哈佛人对汇率的认识

1. 为什么别人在汇市上赚大钱，而你却总是赔钱？
2. 美元贬值和升值意味着什么？
3. 为什么我们的福利水平与国家的汇率制有关？
4. 外汇储备：国家存的钱和我们有多大关系？

参考文献

<<哈佛大学第一堂经济课>>

章节摘录

与其他一些试图通过提高石油售价来增加自己利润的石油销售者相比，洛克菲勒的做法无疑是充满智慧的。

与其他的销售行业一样，石油的销售者也受到一些因素的制约，供给和需求就是其中之一。

如果市场上出现了高需求或者低供给的现象，或者两者共同出现，那么经济社会中就会出现石油价格上涨的情况。

在洛克菲勒投身石油界的时候，石油的市场需求量增加，在旁人看来，石油的需求量增加，正是洛克菲勒提高石油售价的好时机。

然而出乎意料的是，洛克菲勒并没有提高石油售价，而是巧妙地借助了第三方的力量，以低廉的运费占据了运输的优势，使自己走上了成功的道路。

从经济学角度看，无论一个销售者从事什么商品的销售，都应该从消费者的需求角度出发，如果一个销售者提供了消费者根本不需要的东西，他们显然不会盈利。

在经济生活中，正是消费者给市场提供了大量的需求量，而并不是其他的销售者给市场提供了需求量。

在洛克菲勒投身石油界的初期，消费者对石油的需求使石油市场上出现了庞大的需求量。

然而，石油销售者若想将石油运输到不同地区，必然需要一定的运输条件，铁路就是其中之一。

这样，石油销售者们又给铁路公司提供了大量的需求。

可是，由于石油销售者只在他们运输石油的时候才与这些铁路公司合作，使这些铁路公司在某些时候才会在市场上遇到大量的需求，才有机会将铁路提供给石油公司使用。

从另一个角度讲，如果石油公司不需要运输石油，铁路公司就失去了市场需求量，它们的利润必然会受到影响。

如果刚刚投身石油市场的洛克菲勒冒昧地与亚利加尼德集团等实力雄厚的石油公司竞争，洛克菲勒胜出的希望就十分渺茫。

聪慧的弗拉格勒则从中看到了机遇，给洛克菲勒选择了一个新的角度，一个有效的盈利方法：放弃其他石油销售者“在需要的时候才会运输大量的石油”的做法，与铁路公司签订合约，每天都向铁路公司提供一定的石油运输量，但是铁路公司要为此而让出一定的利润。

从铁路公司的角度来看，洛克菲勒的做法无疑保证了他们的市场需求量；与其他石油公司的做法相比，洛克菲勒的做法显然使自己获得的利润多了一层保障。

于是，洛克菲勒与铁路公司一拍即合，开始了他们的合作旅程。

在与铁路公司的合作中，洛克菲勒和弗拉格勒的智慧还在另一处有所体现，这就是对铁路公司的选择上。

洛克菲勒和弗拉格勒在与铁路公司合作的时候，选定了凡德华特铁路公司。

在当时的铁路运输行业，凡德华特铁路公司是一个不折不扣的霸主，它几乎控制了所有的铁路运输。

对于当时的凡德华特铁路公司来讲，如果有一个消费者能够使他所有的铁路都有生意，那么他必然会获得大量的利润。

显然，其他石油公司的“在需要的时候才会与铁路公司合作”的做法无法满足凡德华特铁路公司对利润的追求，而洛克菲勒的出现恰恰弥补了这一缺陷。

按照洛克菲勒与凡德华特铁路公司的合约，洛克菲勒每天向凡德华特铁路公司提供定量的石油运输生意，以此保证凡德华特铁路公司的需求量和利润。

从洛克菲勒的角度讲，由于与凡德华特铁路公司的合作，大大降低了自己公司的运费。

当洛克菲勒作为一个销售者的时候，就可以使自己在降价的情况下仍然获利。

对于石油市场上的消费者来讲，洛克菲勒向他们提供了价格低廉的、符合他们需求且质量合格的商品。

于是，面对众多的石油销售者，消费者必然会选择洛克菲勒提供的商品。

因此，洛克菲勒便有了一个广阔的市场，使自己能够从中大量获益。

通过洛克菲勒成为石油大王的经历可以得出一个道理：有时候，销售者试图通过高价销售单方提高

<<哈佛大学第一堂经济课>>

自己利润的做法并不会有效。

那些聪明的销售者懂得，若想获取利润并且使自己在相关领域占据一席之地，使自己提供的商品符合消费者的需求是最重要的一点。

销售者还要从新的角度审视市场，寻找新的切入点，只有这样，销售者才会有获利的希望和成就自己事业的机会。

P011-012

<<哈佛大学第一堂经济课>>

编辑推荐

经济学与每个人、每个团体都息息相关，在这里我们选择了一个最通俗的角度来阐述经济学理论，争取使大众都能够通过傅利民的《哈佛大学第一堂经济课》对经济学理论有所了解。

尽管如此，我们依然在论述经济学理论的时候保持着严谨的科学态度，争取使大众喜爱本书并且通过阅读本书扩展自己的知识面，对经济生活有一个更深刻的认识，这就是我们的目的，可是经济学理论和规律毕竟是客观存在的，不容修改，所以我们还是从一些正规的经济学著作中引用了经济学术语和定律。

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>