

<<给经理人每天看的经济学>>

图书基本信息

书名：<<给经理人每天看的经济学>>

13位ISBN编号：9787509806456

10位ISBN编号：7509806453

出版时间：2010-4

出版时间：中共党史出版社

作者：王磊

页数：336

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>

<<给经理人每天看的经济学>>

前言

经济学是对人类各种经济活动和经济关系进行研究的各类学科的总称。

经济学研究的是如何利用稀缺的资源以生产有价值的物品和劳务，并将它们在不同的人中间进行分配。

在目前的市场经济下，只有懂经济学的商人才能真正地取得成功。

所以，每天学点经济学对我们的学习、生活、工作会有很大的帮助。

许多经济学家和企业家都强调经济学对于生活和工作的重要性。

凯恩斯说过：“经济学的思想，不管其正确与否，都比通常所认为的力量更大。

”琼·罗宾逊告诉大家：“学习经济学的目的不是找到一大堆答案来回答经济问题，而是要学会不要被经济学家欺骗。

”马歇尔曾经说过：“经济学是一门研究财富的学问，同时也是一门研究人的学问。

”总经理如何把经济学运用到生意场上、公司里、谈判桌上等众多的环境下，这是总理事业成功、生活幸福的基础。

这本《给经理人每天看的经济学》以“自己就是经济学家”、“做自己的经济顾问”为基本理念，以“365天，每天学点经济学”的方式，帮助读者们以轻松、愉悦的心情，面对美好人生的每一天！

本书运用通俗、简练的语言，结合大量的实例，深入浅出地从宏观经济学、微观经济学、贸易经济学、金融经济学、市场经济学、投资经济学、管理经济学、营销经济学、人才经济学、民生经济学、生活经济学、情感经济学等多个角度介绍了经济学常识。

作为总经理，你可以从本书进入经济学殿堂，学会用经济学的方式去思考身边的工作和生活。

本书不仅是总经理们的经济学读物，更是读者朋友们纵横商场的秘籍。

真诚希望这本书能带给每位读者幸福美满的人生。

<<给经理人每天看的经济学>>

内容概要

《给经理人每天看的经济学》运用通俗、简练的语言，结合大量的实例，深入浅出地从宏观经济学、微观经济学、贸易经济学、金融经济学、市场经济学、投资经济学、管理经济学、营销经济学、人才经济学、民生经济学、生活经济学、情感经济学等多个角度介绍了经济学常识。

<<给经理人每天看的经济学>>

书籍目录

一月 总经理要懂得宏观经济学 1月1日 总经理学习经济学的三个原因 1月2日 总经理学习经济学的四个好处 1月3日 加强对经济学的了解 1月4日 消除对经济学的误解 1月5日 总经理不可不知的十二种经济学 1月6日 席卷全球的“金融飓风” 1月7日 金融危机爆发的六个原因 1月8日 金融危机让美国进入“冰河期” 1月9日 拯救国家破产的三种方法 1月10日 市场失灵的三个解决方案 1月11日 次贷危机的爆发根源 1月12日 次贷危机对中国的影响 1月13日 失业率与就业严峻性 1月14日 造成失业的四个原因 1月15日 宏观调控及三个手段 1月16日 宏观调控的三个作用 1月17日 热钱及三个影响 1月18日 热钱的四个特征 1月19日 马太效应与贫富差距 1月20日 纸币发行量引发通货膨胀 1月21日 通货膨胀, 钱不值钱 1月22日 通货膨胀的四个级别 1月23日 通货膨胀的四个原因 1月24日 通货膨胀的四种恶果 1月25日 应对通货膨胀的妙招 1月26日 通货紧缩的准确定义 1月27日 通货紧缩的五个原因 1月28日 通货紧缩的不良影响 1月29日 人民币升值的三个好处 1月30日 人民币升值的四个弊端 1月31日 应对人民币升值三妙招二月 总经理要懂得微观经济学 2月1日 消费品 2月2日 奢侈品 2月3日 互补品 2月4日 消费效应 2月5日 替代效应 2月6日 眼球经济 2月7日 体育经济 2月8日 假日经济 2月9日 考试经济 2月10日 女性经济 2月11日 会展经济 2月12日 网络经济 2月13日 地下经济 2月14日 博弈论 2月15日 零和博弈 2月16日 正和博弈 2月17日 负和博弈 2月18日 价格歧视 2月19日 边际效应 2月20日 消费者剩余 2月21日 女人为美拼命 2月22日 高价玫瑰示爱 2月23日 稀缺性的影响 2月24日 商品要明码标价 2月25日 定价要考虑的因素 2月26日 产品设计的经济学 2月27日 决定需求的五因素 2月28日 讨价还价中的消费心理三月 总经理要懂得贸易经济学 3月1日 国际贸易的定义 3月2日 国际贸易的四个作用 3月3日 国际贸易的负面影响 3月4日 国际贸易的风险防范 3月5日 贸易补贴 3月6日 取消贸易补贴的影响 3月7日 反补贴与出口退税 3月8日 响彻世界的中国制造 3月9日 经济一体化及其原因 3月10日 经济一体化的四个作用 3月11日 国际信用 3月12日 君子协定 3月13日 外汇及其分类 3月14日 汇率的五种分类 3月15日 决定汇率的六个因素 3月16日 外汇交易的三种方式 3月17日 汇率变动对我国的影响 3月18日 贸易顺差和逆差 3月19日 商品倾销的特征 3月20日 商品倾销的种类 3月21日 世贸组织及机构 3月22日 世贸组织的七大原则 3月23日 贸易壁垒 3月24日 欧盟的成立 3月25日 世界银行的贷款 3月26日 世界银行与中国 3月27日 人民币国际化 3月28日 人民币国际化的条件 3月29日 人民币国际化的问题 3月30日 人民币升值的利弊 3月31日 人民币升值对进出口的影响四月 总经理要懂得金融经济学 4月1日 货币的产生 4月2日 货币的特征 4月3日 货币的职能 4月4日 货币政策 4月5日 货币政策的作用 4月6日 银行的四个职能 4月7日 网上银行的流行 4月8日 信用卡越来越火 4月9日 储蓄的五种模式 4月10日 国家利率及调整 4月11日 负利率与应对措施 4月12日 利率与债券的关系 4月13日 利率与股票的关系 4月14日 利率与高利贷的关系 4月15日 银行贷款 4月16日 贷款程序 4月17日 中小企业贷款难在哪 4月18日 十一种创新贷款方式 4月19日 中小企业的贷款技巧 4月20日 洗钱是犯罪行为 4月21日 洗钱的五种手段 4月22日 金融风险的类别 4月23日 金融风险的成因 4月24日 金融风险的防范 4月25日 次贷危机的演变 4月26日 银行为什么破产 4月27日 金融市场的分类 4月28日 金融市场的功能 4月29日 金融市场的构成 4月30日 全球性金融组织五月 总经理要懂得市场经济学 5月1日 市场经济 5月2日 商品 5月3日 市场 5月4日 跳蚤市场 5月5日 供求机制 5月6日 稀缺性 5月7日 价值与价格 5月8日 成本及含义 5月9日 成本类型 5月10日 价格歧视 5月11日 机会成本 5月12日 边际效应 5月13日 比较优势 5月14日 规模经济 5月15日 完全竞争 5月16日 企业兼并 5月17日 兼并的意义 5月18日 垄断的形成 5月19日 垄断的影响 5月20日 健全市场机制 5月21日 让利润最大化 5月22日 价格如何均衡 5月23日 仔细研究市场 5月24日 选择目标市场 5月25日 进行市场定位 5月26日 制定进入市场的计划 5月27日 把握好市场价位 5月28日 开拓广阔的市场 5月29日 穷人的钱也好赚 5月30日 盯住青年消费者 5月31日 抢攻中老年市场六月 总经理要懂得投资经济学 6月1日 投资 6月2日 投资的分类 6月3日 投资理财时, 必须重视现金流 6月4日 理性投资 6月5日 投资房的三种考察 6月6日 投资房的两种选择 6月7日 房产升值的四个条件 6月8日 投资房产的三项注意 6月9日 基金 6月10日 基金的特点 6月11日 期货投资 6月12日 期货投资的技巧 6月13日 股票 6月14日 股票的五个特征 6月15日 股票类型 6月16日 股票指数 6月17日 如何挑选好股票 6月18日 “惹是生非”的大小非 6月19日 为什么出现大小非 6月20日 大小非为什么解禁 6月21日 大小非解禁的影响 6月22日 保险 6月23日 保险的功能

<<给经理人每天看的经济学>>

6月24日 买保险的原则 6月25日 黄金投资 6月26日 黄金投资的类型 6月27日 纸黄金的优势 6月28日 黄金期货 6月29日 让你的财富“滚雪球” 6月30日 套利七月 总经理要懂得管理经济学 7月1日 管理的学习与开拓 7月2日 现代管理降低成本 7月3日 规模与效益的关系 7月4日 效率工资提高效率 7月5日 高工资不一定高效 7月6日 公平与效率的关系 7月7日 遵循产品生命周期 7月8日 雇用临时管理顾问 7月9日 破窗效应 7月10日 竞争激发团队效能 7月11日 企业内部仓储管理 7月12日 库存管理注意问题 7月13日 三个人干五个人活 7月14日 质量管理八项原则 7月15日 知识产权的重要性 7月16日 知识产权的保护 7月17日 一分钱掰两半花 7月18日 生产成本环环扣 7月19日 正确的采购原则 7月20日 采购人员的选择 7月21日 二八法则与管理 7月22日 生产可能性边界 7月23日 员工的需求管理 7月24日 内部管理的交往原则 7月25日 高效总经理的十个步骤 7月26日 产品上前线, 物流是关键 7月27日 花最少的钱, 进最好的货 7月28日 提高团队内聚力的五妙招 7月29日 内聚力与效率的四种关系 7月30日 多数服从少数的管理智慧 7月31日 治理内部人滥权的五个手段八月 总经理要懂得营销经济学 8月1日 把梳子卖给和尚 8月2日 欲望是营销的前提 8月3日 降价让利夺来市场 8月4日 天天平价的沃尔玛 8月5日 小钱不散, 大钱补赚 8月6日 明里放血, 暗地数钱 8月7日 气球诱惑, 吸引孩子 8月8日 免费续杯, 招揽顾客 8月9日 喝水要钱, 花生免费 8月10日 上兵伐谋, 攻心为上 8月11日 物美价廉, 薄利多销 8月12日 诚实守信, 互惠互利 8月13日 营销创新, 日进斗金 8月14日 如欲取之, 必先予之 8月15日 用广告快速突破市场 8月16日 修炼自己的营销队伍 8月17日 设计顾客满意的产品 8月18日 用情感征服顾客的心 8月19日 以情感设计赢得市场 8月20日 成功的情感产品示范 8月21日 情感营销, 主客双赢 8月22日 情感广告, 打动人心 8月23日 用情感包装打开顾客的心 8月24日 情感价格是一种心理策略 8月25日 情感服务就是充满人情味 8月26日 货品摆的好, 营销业绩高 8月27日 缩短与顾客的心理距离 8月28日 掌握顾客消费的十一种心理 8月29日 客户反抗心理的十五种表现 8月30日 激发顾客购买欲望的四个手段 8月31日 洞察客户潜在需求的三种方法九月 总经理要懂得人才经济学 9月1日 人才经济学 9月2日 人才成本 9月3日 以人为本 9月4日 人力资源管理 9月5日 一个好汉三个帮 9月6日 挑出最棒的人才 9月7日 识别人才的七绝 9月8日 军无财, 士不来 9月9日 知人更要善任 9月10日 压力逼出实力 9月11日 人才培养计划 9月12日 鲶鱼效应 9月13日 人才满意度调查 9月14日 用活用绝激将法 9月15日 培养人才忠诚度 9月16日 留住有本事的人 9月17日 人事激励的八个原则 9月18日 常见的六种激励方式 9月19日 奖励要遵循的四个原则 9月20日 奖励要注意的三个问题 9月21日 如何识别被埋没的人才 9月22日 如何识别可重用的人才 9月23日 如何识别最忠诚的人才 9月24日 如何识别滥竽充数的人 9月25日 如何让人才有机会自由发挥 9月26日 如何让人才从事喜欢的工作 9月27日 如何让人才的工作效率提高 9月28日 如何让人才享有选择的权力 9月29日 如何让人才接受挑战性工作 9月30日 如何让人才扮演合适的角色十月 总经理要懂得民生经济学 10月1日 GDP 10月2日 GNP 10月3日 CPI 10月4日 人均可支配收入 10月5日 税收的三个特征 10月6日 税负转嫁 10月7日 税负调节 10月8日 增值税 10月9日 个人所得税 10月10日 教育附加费 10月11日 禁烟的立法 10月12日 烟税与禁烟 10月13日 基尼指数 10月14日 我国的基尼指数 10月15日 恩格尔指数 10月16日 幸福指数 10月17日 劳务消费 10月18日 劳务输出 10月19日 福彩与福利 10月20日 职工福利 10月21日 职工福利的作用 10月22日 老年福利 10月23日 我国的老年福利 10月24日 新型农村合作医疗 10月25日 保障性住房 10月26日 交通福利 10月27日 带薪休假的意义 10月28日 社会医疗保险 10月29日 医疗保险的作用 10月30日 养老保险及特征 10月31日 养老保险的作用十一月 总经理要懂得生活经济学 11月1日 挣钱是为了更好地生活 11月2日 劳动与闲暇的时间选择 11月3日 孩子留学的经济学思考 11月4日 吃饭埋单包含的经济学 11月5日 看电影的经济学评估 11月6日 “盒饭”中的经济学 11月7日 节约与消费并不矛盾 11月8日 婚姻中也有经济学 11月9日 面子中的经济价值 11月10日 房价狂升的经济学原因 11月11日 购买自住房的四个技巧 11月12日 普通人买不起房的原因 11月13日 投资住房者增多的原因 11月14日 环境是购房的首选因素 11月15日 分期付款还是全款买房 11月16日 贷款买房的三个好处 11月17日 只租房不买房的唐骏 11月18日 租车、买车还是打车 11月19日 汽车贷款消费三模式 11月20日 信用制度的完善过程 11月21日 用明天的钱圆今天的梦 11月22日 激励透支实为利益驱动 11月23日 人人都爱买打折的商品 11月24日 “买一送一”未必实惠 11月25日 排队效率会更高 11月26日 旅游前要上保险 11月27日 出境更要买保险 11月28日 选择反季节旅游 11月29日 跟团旅游最实惠 11月30日 让座中的经济学十二月 总经理要懂得情感经济学 12月1日 稳定婚姻有利于事业发展 12月2日 婚姻有利于节约生

<<给经理人每天看的经济学>>

活成本 12月3日 注意控制交往的时间成本 12月4日 离婚中的经济学 12月5日 婚姻需要“门当户对”
12月6日 “鲜花”需要“牛粪” 12月7日 女怕嫁错郎的经济学 12月8日 喜新厌旧符合经济学 12月9日
优秀女人难嫁的原因 12月10日 结婚的早晚与经济学 12月11日 结婚其实是等价交换 12月12日 相互索取是婚姻前提 12月13日 幸福婚姻的外在条件 12月14日 夫妻吵架中的经济学 12月15日 家庭中的利益
与纷争 12月16日 婚后男人花心的原因 12月17日 没感情为什么不离婚 12月18日 十对婆媳有九对不和
12月19日 “婆媳”难比“岳婿” 12月20日 家庭中的“三角恋” 12月21日 要收益更要关注孩子 12
月22日 恋母情结与恋父情结 12月23日 “啃老族”为何啃老 12月24日 不生孩子的“丁克” 12月25日
儿子究竟金贵在哪 12月26日 婚姻是爱情的坟墓 12月27日 女人为何不喜欢，小男人 12月28日 “王子”
稀缺，女人快找 12月29日 亲情交易的市场化 12月30日 友情的经济学价值 12月31日 友情交易的市场化

<<给经理人每天看的经济学>>

章节摘录

亲情在每个人看来，都是一个非常神圣而又充满温情的概念。

提到亲情，大家总会认为“孝顺父母”、“养育儿女”是理所应当的。

然而从经济学的角度，我们就会发现，“亘古不变”的亲情能否禁得起市场的冲击呢？

人类自古就难以以个体生存，人际经济交易、感情交换历来是人类得以存活的主要保障形式，必须通过彼此间的利益交换。

在市场规则、信用交易保障体系均不发达的社会里，人们主要依靠以血缘建立的家庭、家族为跨时空利益交易的场地。

在传统中国社会里，血缘是这些族内、亲情内部利益交换的信用基础。

“养子防老”，亲戚间“礼尚往来”，生死病残时的相互帮助，这些都是保险、养老、信贷、投资等的具体实现形式，“血浓于水”的信念是用以强化这种体系的信用基础的文化价值。

随着中国社会结构的转型、文化价值观的变化，原来靠血缘、亲情实现的隐性金融交易正在由金融市场以显性金融交易的形式取而代之。

(1)人口流动大大增加，人口流动起来后，由血缘、家族提供的经济保障和养老互助功能越来越不可靠，正式的金融交易产品必须取而代之；(2)多年来所执行的独生子女政策也使单纯的家庭、家族养老互助体系无法胜任，特别是人均寿命的上升，使年轻的夫妻很容易要负责多位老人的生活，因此，以血缘为基础的保障体系的效果越来越低；(3)在文化价值观上，中国人越来越追求个人自由和经济独立，把未来的生活保障尽量掌握在自己的手里，通过各种金融品种的组合安排把未来各类经济需要事先设好。

越来越多的中国人开始依赖金融市场，而不是只依赖家庭、家族达到保障未来生活的目的，这当然也使中国市场交易额大大增加，钱自然也多了。

就以中国的保险业为例，寿险、财产险、人身险、意外事故险、健康险等各类保费的总额，在2006年底为2万亿元，到2007年5月底大约是2万5千亿元，5个月增长25%。

正是由于这些保险功能已逐步走出血缘、走出亲情，由保险行业取代，中国的金融资产多了2万5千亿元，中国的货币收入也因此增加许多。

如果给你一个选择：好朋友和一百万。

我想可能百分之九十五的人都会毫不犹豫地选择一百万！

那么究竟什么是朋友呢？

朋友之间的友情到底价值几何呢？

不可否认，现实中每个人都需要与人交往，每个人都需要朋友，当我们快乐的时候需要找人分享，当我们悲伤的时候也需要有人分担。

友情是我们必不可少的一种情感调整剂，可为什么当有一百万摆在我们面前，我们又会冷酷无情地将朋友之间的珍贵友情抛之脑后呢？

我想，这也许就是两者这间的利益权衡的问题，正是这种利益影响着我们每个人的私心！

我们可以尽自己的努力去帮助朋友，我们也可以为朋友化解心灵上的困扰，但在做这些事情的背后似乎都隐含着这样一个前提，那就是不要损坏我们自身的利益，一旦朋友的利益和我们的利益有着直接关联的时候，很多人的私心就会暴露出来，而一旦到了这个时候，朋友之间的友情就会变得脆弱无比！

其实也可以用经济学的观点来看待友情。

我们付出的友情就好比是成本，而我们得到的友情就如同收益。

这样的几何比例关系实在是微妙，每个人心中都会有一杆秤，都会盘算自己的经济价值！

在血缘关系之外，友情是另一个能为信用交易提供支持的基础架构，这也是一种相当人格化的小范围利益交易体系。

以前，当张三要搬家或者因外出要带大件行李时，他可能要找朋友帮忙，朋友往往会一叫就到，也不会要求报酬，自然不会用钱支付。

但是，朋友之间有一个隐性的共识或默契，那就是在这次来半帮忙的朋友下次也要搬家或者也要外出

<<给经理人每天看的经济学>>

有行李时，张三必须也能随叫随到。

以上所举的友情帮助表面上看不是经济交易，而是友情，但实际上都是隐性的跨时间利益交换，具备投资、保险或信贷的经济功能。

市场越不发达的社会，这些隐性利益交换会越普遍，靠亲情、友情来进行跨时空的利益交易是传统社会的普遍特征。

这些交易不要钱，却是典型的经济交易，也因此使传统社会“钱少”。

到今天的中国，许多这些交易也被市场交易显性化了，被“钱化”了。

比如，中国现在有许多搬家公司，张三搬家不必找朋友，而是更愿意花钱找搬家公司；暂时缺钱或者要购房子等大件时，可以找信贷机构；去火车站或机场时，不必找朋友送，而是找出租车；外出旅行时，不必找朋友家住，而是更自在地住在酒店，“在外靠朋友”原来是市场不发达的结果！

这样一来，我们中国人以前很多在友情名义下所从事的“经济活动”，今天正在被一一市场化，使许多原来没有收入意义的友情“经济活动”今天以“钱”结算了，直接对每个人的收入有贡献了，个人的收入都会因此而增加，个人“钱多了”；在国家层面，为支持市场化程度的上升，货币供给量也必须增加，这就很容易产生表面上的“流动性泛滥”的境况。

<<给经理人每天看的经济学>>

编辑推荐

《给经理人每天看的经济学》：只有懂经济学的商人才能真正地取得成功。

琼·罗宾逊告诉大家：“学习经济学的目的不是找到一大堆答案来回答经济问题，而是要学会不要被经济学家欺骗。

”每天学点经济学对经理人的工作、学习、生活有很大的帮助。

经理人不仅要学习经济学，更要学会把经济学运用到生意场上和日常生活中。

每天学点经济学是经理人事业成功、生活幸福的基础。

一月：经理人每天要看的宏观经济学，二月：经理人每天要看的微观经济学，三月：经理人每天要看的贸易经济学，四月：经理人每天要看的金融经济学，五月：经理人每天要看的市场经济学，六月：理人每天要看的投资经济学，七月：经理人每天要看的管理经济学，八月：经理人每天要看的营销经济学，九月：经理人每天要看的人才经济学，十月：：经理人每天要看的民生经济学，十一月：经理人每天要看的生活经济学，十二月：经理人每天要看的情感经济学。

马歇尔曾经说过：“经济学是一门研究财富的学问，同时也是一门研究人的学问。

365天，365篇，经理人与经济学相约每一天，不看经济学，怎能发现财富，创造贝才窗富。

经济学既是财富，又是生命！

<<给经理人每天看的经济学>>

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>