

<<经济学的诡计全集>>

图书基本信息

书名：<<经济学的诡计全集>>

13位ISBN编号：9787511325075

10位ISBN编号：7511325076

出版时间：2012-7

出版时间：中国华侨出版社

作者：德群

页数：494

字数：516000

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>

## &lt;&lt;经济学的诡计全集&gt;&gt;

## 前言

某粮店开张，但顾客并没有老板预想的多。

满街的商店降价促销的吆喝声不绝于耳，打折出售的招牌随处可见，看到这些红红火火、顾客盈门的场面，老板心想“薄利多销”是很有道理的。

于是，老板将贴在外面的价目表改了一下，在原来的“1.8元1斤”上用红笔划去了“1.8”换成了“1.7”，即“1.7元1斤”。

价格便宜了1角，但是并没有多吸引多少顾客。

老板想，可能是因为降价的幅度不大，于是将“1.7”改为了“1.5”，变成了“1.5元1斤”，这是非常便宜的价格了。

但老板发现，吸引的顾客还是不多。

等到晚上算账的时候，销售收入几乎没有增加。

这使粮店老板十分纳闷：为什么销售收入没有增加？

这时，来了一个经济学家买面，老板愁眉苦脸地和经济学家说了这事，这位经济学家对这位老板说：

“很简单，明天你再挂一块牌子，在上面写上：今天面条每斤又涨了5分钱。”

数天之后，经济学家再到这家粮店，粮店排起了长龙。

为什么粮价便宜无人问津，而涨价却供不应求了？

在商业活动中，对于需求富有价格弹性的商品可以实行低定价或采用降价策略，这就是薄利多销。

“薄利”是价格低，每一单位产品利润少，但销量大，总利润也就不少。

因此，降价策略适用于这类物品。

但是对于需求缺乏弹性的商品不能实行低定价，也不能降价出售。

降价反而使利润减少，所以现实中很少有米面、食盐之类的商品降价促销。

这位粮店老板因为不懂经济学中的这些“道道儿”，做出不明智之举，结果事与愿违，费力不讨好。

那么，经济学家写上涨5分钱的道理又何在呢？

这就是对消费者心理预期的把握，人们通常买涨不买落。

当粮店打出要涨5分钱时，就从心理上对消费者起到了某种暗示，面条涨价了。

消费者预想“再不买还要涨”，于是就一窝蜂地涌到粮店了。

反过来，站在消费者的立场上看，经济学家的伎俩之所以得成，同样是因为普通老百姓也和粮店老板当初一样，对经济学中的一些“道道儿”浑然不知，被蒙在了鼓里，做了冤大头还以为占了大便宜。

。

这就是一个运用经济学“诡计”的典型案列。

经济学的“诡计”就是利用经济学的相关知识、原理及思维方法来设计，从而实现自身最大利益的方法和手段。

其实我们的生活消费、职场工作、经营管理等无处不充斥着经济学的“诡计”：为什么你才买了没几天的笔记本电脑就遭遇大幅降价，心疼得你牙痒痒？

为什么你干得比同事多几倍，工资却跟他差不多？

为什么房价刚刚跌一点，又马上涨回去？

为什么在同样的地段开同样的店，有的人赚得盆满钵溢，而有的人却亏尽血本？

为什么电影院经营者对学生提供折扣电影票，但爆米花却不打折？

为什么运动鞋贵过汽车轮胎？

为什么飞机票比火车票便宜？

……这些现象让我们迷惑和不理解。

不得不承认，经济学的确很“诡”：它很诡异，一般人不会关注它；它有诡形，以多种形式潜伏在我们的生活里；它奸狡诡谲，常常成为商家哄骗消费者的工具；它诡计多端，让你掉进一个又一个求职、消费、创业的陷阱。

因此我们必须研究它，弄懂它！

为了让大家看清经济学中形形色色的“诡计”，同时又对我们的工作、学习和生活带来有益和必要

## <<经济学的诡计全集>>

的帮助，我们特组织专家学者编写了这本《经济学的“诡计”全集》，全书分为二十七章，分别介绍了消费、生产、职场、理财等方面与经济活动相关的内容，既新颖有趣，又能启发读者思考，引人入胜。

我们力求让读者认识到经济学“诡”计多端的一面，从容看清商家使用的花招，以及经济学到底在我们身边布下了什么迷阵，到底生活中都隐藏了哪些秘密，到底工作中又有哪些不为人知的故事，同时通过日常生活中的常见例子，来介绍经济学的基本知识，并且让读者把经济学的智慧运用到生活和工作中去，让你既能在精神上得到知识的愉悦，在“诡计”、“陷阱”和“谎言”背后读懂经济学，更能在工作和生活中以经济学家特有的“法眼”识破一切机关，从而避开陷阱，有效地保护自身的利益。

这是一本颠覆你的传统印象而又妙趣横生的书，书中幽默的故事、有趣的案例和我们对案例的精彩点评，避免了传统经济学著作空洞的理论、抽象的概念和公式、让人一头雾水的数字和符号。所以你大可不必担心看不明白，完会可以放下负担，抹去经济学给你的枯燥感，现在就跟随本书去拨开生活的迷雾，寻找破解一切的秘密！

学习经济学的“诡计”并不是教给你欺诈，而是要让你少走弯路；并不是要把你变成经济学怪才，而是让你在生活的陷阱中从容周旋。

如果你不懂得这些经济学的“诡计”，你就会少些理性，多些冲动；少些智慧，多些愚笨。

正如诺贝尔经济学奖获得者、美国著名经济学家约翰·凯恩斯所说：“经济学不是一种教条，而是一种方法、一种心灵的器官、一种思维的技巧，能帮助拥有它的人得出正确的结论。

”我们学习经济学是为了利用经济学指导生活，而不是盲从于经济理论，否则，就很可能中了经济学的“诡计”。

## <<经济学的诡计全集>>

### 内容概要

为什么你才买了没几天的笔记本电脑就遭遇大幅降价，心疼得你牙痒痒？  
为什么你干得比同事多几倍，工资却跟他差不多？  
为什么房价刚刚跌一点，又马上涨回去？  
为什么在同样的地段开同样的店，有的人赚得盆满钵满，而有的人却亏尽血本？  
为什么电影院经营者对学生提供折扣电影票，但爆米花却不打折？  
为什么运动鞋贵过汽车轮胎？  
为什么飞机票比火车票便宜？  
…

…这些现象让我们迷惑和不理解。

不得不承认，经济学的确很“诡”：它很诡异，一般人不会关注它；它有诡形，以多种形式潜伏在我们的生活里；它奸狡诡谲，常常成为商家哄骗消费者的工具；它诡计多端，让你掉进一个又一个求职、消费、创业的陷阱。

因此我们必须研究它，弄懂它！

德群等编著的《经济学的诡计全集》从消费、生产、职场、理财等几个方面对生活中的经济学“诡计”进行了系统而深入的阐释，既新颖有趣，又能启发读者思考，引人入胜。

我们力求让读者认识到经济学“诡”计多端的一面，从容看清商家使用的花招，以及经济学到底在我们身边布下了什么迷阵，到底生活中都隐藏了哪些秘密，到底工作中又有哪些不为人知的故事。

《经济学的诡计全集》是一本颠覆你的传统印象而又妙趣横生的书，书中幽默的故事、有趣的案例和我们对案例的精彩点评。

避免了传统经济学著作空洞的理论、抽象的概念和公式、让人一头雾水的数字和符号。

所以你大可不必担心看不明白，完全可以放下负担，抹去经济学给你的枯燥感，现在就跟随本书去拨开生活的迷雾，寻找破解一切的秘密！

在“诡计”、“陷阱

”和“谎言”的背后读懂经济学。

## <<经济学的诡计全集>>

### 书籍目录

#### 第一章 储蓄也有过错，节俭不如消费

- 为什么节俭导致衰亡，奢侈反而导致兴隆
- 为什么皇帝不禁止奢侈，富人不应该鼓励节俭
- 为什么只买江诗丹顿手表，而不是上海手表
- 为什么比尔·盖茨该坐头等舱，赵本山应该买飞机
- 为什么“900一只”有人买，“1800一双”无人问
- 为什么消费者更愿意去便利店，而不愿意去超市
- 为什么有人愿意在吉祥号码上花大价钱
- 为什么小城市白领的职业装比大城市要便宜
- 为什么吃豆沙糕而不是巧克力薄饼
- 为什么强吃剩饭是更大的浪费

#### 第二章 占了便宜还是吃了大亏

- 为什么很多餐厅都为饮料提供免费续杯
- 为什么航空公司提供的机上餐那么难吃
- 为什么酒吧里会提供免费的花生米
- 为什么运动鞋贵过汽车轮胎
- 为什么梵·高的画在他生前卖不出去，在他死后却价值连城
- 为什么麦当劳对城里人涨价，却对农村降价了
- 为什么机票现买价更高，而演出的门票现买价却更低
- 为什么在很多洗衣店，清洗女士衬衣比男士衬衣收费高
- 为什么苹果在旺季销售下降，而房价却在旺季价格上升

#### 第三章 为什么司机会拒绝载客

- 为什么乘坐同一架飞机票价却并不相同
- 为什么“的哥”会拒载乘客
- 为什么飞机票比火车票便宜
- 为什么单双号限行不是符合经济学的最佳决策
- 为什么“最可恨的人”——票贩子成了“最可爱的人”
- 为什么中国汽车价格远超过美国

#### 第四章 经营商品还是经营人心

- 为什么水贵过钻石，土豆会贵过苹果
- 为什么麦当劳紧随肯德基，新航道紧随新东方
- 为什么世界上没有卖不出去的产品
- 为什么小贩也读《道德情操论》
- 为什么便宜无人问津，而越贵越好卖
- 为什么白壳蛋比红壳蛋要贵
- 为什么女人的钱最好赚
- 为什么windows7系统一盘难求
- 为什么约翰逊黑人化妆品畅销
- 为什么人们买涨不买跌

#### 第五章 产品的形状和颜色也值钱

- 为什么消费者会买椟还珠
- 为什么牛奶装在方盒子里卖，可乐却装在圆瓶子里卖
- 为什么有些车的加油口在司机一侧，有些车却在副驾驶一侧
- 为什么女装的扣子在左边，男装的扣子却总在右边
- 为什么笔记本电脑能在任何国家的供电标准下运作，其他大部分电器却不能。

## <<经济学的诡计全集>>

为什么便利店没有客人也不关门

为什么苹果笔记本的颜色也值钱

### 第六章 市场是优胜劣汰还是劣胜优汰

为什么麦当劳是房地产公司

为什么蒙牛先建市场不建牧场

为什么成本推动油价上涨是个真实的谎言

为什么美国人想搞垮微软

为什么东风日产定位“技术日产”

为什么台塑能够和日本一争高低

为什么可口可乐化身为“神奇魔水”

为什么“苹果”不公布乔布斯的健康状况

为什么市场会奖励摩根家族

为什么珠海格力状告好太阳格力

### 第七章 为什么猪肉只能卖出白菜价

为什么玉米密植却不能高产

为什么降价也会遭遇尴尬

为什么劣马赛出好成绩

为什么香蕉丰产不丰收

为什么企业不是越大越好

为什么企业不能“杀鸡养猪”

为什么全部卖完反挨骂

### 第八章 欲望还是贪婪

为什么两个渔夫有着不同的人生结局

为什么到了婆家不能一直做好事

为什么年轻人会拒绝做百万富翁

为什么坏东西不是越少越好

为什么“三分利息吃饱饭”

为什么再好的东西多了也不好

### 第九章 欲望与效用的幸福怪圈

为什么萝卜是世界上最好的东西

为什么优秀的总统能让我们的幸福更加牢靠

为什么有钱人买不到幸福

为什么眼前的幸福不幸福

为什么富邻居让你觉得穷

为什么平淡就是幸福

为什么太忙了也没有幸福可言

为什么幸福就是口渴有水喝

为什么免费的东西不幸福

### 第十章 在鱼与熊掌之间该如何做出选择

为什么选择了鱼就没有了熊掌

为什么小毛驴会在草堆之间饿死

为什么姚明没有考大学

为什么盖茨不弯腰去捡钱

为什么国王羡慕农夫的工作

为什么乔丹不自己修草坪

为什么上海男人愿意做家务

为什么女人愿意忍受高跟鞋带来的不适感

## <<经济学的诡计全集>>

为什么乘客不选择果汁而是和空姐谈恋爱

为什么有人要先吃好苹果

为什么不看电影更快乐

为什么愚公不修路而是移山

为什么生活中只有“霍布斯选择”

第十一章 为什么GDP增长，你的收入却没有增加

为什么不用为打破的玻璃难过

为什么汇率能让你吃到免费的午餐

为什么CPI能告诉你钱值不值钱

为什么利率的猜想会引发恐慌性购买

为什么爱因斯坦认为复利是世界第八大奇迹

为什么你会一夜暴富，也能转瞬变成穷光蛋

为什么税收可以避免

为什么鸡蛋放在一个篮子里不安全

为什么有钱是一种习惯

第十二章 股市有没有带头大哥

为什么巴菲特做不到只赚不赔

为什么资本大鳄索罗斯也割肉

为什么在熊市时没有带头大哥

为什么股市最大的笨蛋是自己而不是别人

为什么说在市场的错误中才能赚钱

为什么说炒股赌智慧而不是赌运气

为什么洛克菲勒付不起小费

为什么黄金不是天然的避风港

为什么债券投资没有“葵花宝典”

为什么“高回报低风险”项目不保险

为什么选择投资时机比选择投资什么更重要

第十三章 为什么房产公司增多，买房的人减少

为什么任志强说迪拜的泡沫不会破

为什么“面粉贵过了面包”

为什么房子比爱情价更高

为什么经济学家害怕预测房价

为什么天价经理唐骏不买房

为什么美国老太太羡慕中国老太太

为什么是温商投资炒房团

第十四章 谁偷走了我们的工作

为什么上帝要和我们抢饭碗

为什么大学生找工作不容易

为什么月嫂难求而白领过剩

为什么捡废纸会成为进入职场的敲门砖

为什么不向美丽征税

为什么不自信一些

为什么洋打工者也来中国抢饭碗

为什么成功与努力工作无关

为什么热门法学专业难就业

为什么北大高才生可以卖猪肉

为什么大多跳槽者会遭到专家批评

## <<经济学的诡计全集>>

### 第十五章 为什么傻瓜领导是聪明人

为什么总有人怀才不遇  
为什么傻瓜比聪明人赚钱多  
为什么有些人总是原地踏步  
为什么补鞋匠的地位举足轻重  
为什么女模特比男模特收入高  
为什么工资随着工作年限增长，而不是随着工作效率增长  
为什么你月薪只能800，而他月薪却有8000  
为什么工资是自己要的而不是老板给的  
为什么工作不能太卖命  
为什么会哭的孩子有奶喝

### 第十六章 给员工高薪，老板有没有钱赚

为什么老板给CEO天价薪酬有天理  
为什么股票期权会成为郭士纳的核动力  
为什么马云说员工第一客户第二  
为什么史玉柱能东山再起  
为什么亨利·福特不是慈善家  
为什么聘请专业人士帮忙的做法越来越普遍  
为什么晋升要看业绩而不看能力  
为什么放错地方的金子就是石头  
为什么行贿的成本大于不行贿的收益  
为什么工资只许升不许降  
为什么老板奖励那些不守纪律的员工  
为什么齐桓公能够成就霸业

### 第十七章 博弈是好事还是坏事，拼勇气不如拼智慧

为什么两个嫌疑人自愿坐牢  
为什么不能第一个摘花  
为什么三个和尚会没有水喝  
为什么马屁股会成为火车的宽度  
为什么选美大赛会成为选丑大赛  
为什么乌龟要和兔子合作  
为什么驴子和驴夫都会遭受损失  
为什么丈夫会要求严惩妻子  
为什么丈夫不敢真打妻子  
为什么婚纱照会超出自己的预算  
为什么长赌不赢不输  
为什么洛克菲勒会成为超级富豪

### 第十八章 小猪的生存智慧

为什么小猪能不劳而获  
为什么鳄鱼与牙签鸟是好朋友  
为什么两倍的许愿机会让朋友成仇人  
为什么骂名也会成为借力  
为什么大商店旁边的小卖部生意好  
为什么“利他”才能“利己”  
为什么越聪明得到的越少  
为什么美洲虎也有烦恼  
为什么吃亏还是福



## <<经济学的诡计全集>>

商业促销中的“名人效应”

### 第十九章 不可避免的决策盲区

为什么皇帝会杀重臣

为什么老虎会害怕毛驴

为什么娱乐报纸可以赚钱

为什么二手车市场买不到好车

为什么郑堂会烧掉名画

为什么买家没有卖家精

为什么股市没有内幕消息

为什么三菱能够拿到订单

为什么所罗门王能辨别孩子的妈妈

为什么难就业和难招工同时存在

### 第二十章 你够聪明但为何并不富有

为什么要送礼物给别人

为什么人脉就是钱脉

为什么多个朋友多条路

为什么利他才能利己

为什么朋友卖的东西比市场价还要贵

为什么做人要避免“零和博弈”

为什么要向落魄的人伸出援手

为什么“AA制”在中国很受伤

### 第二十一章 管理要懂点博弈

为什么联邦快递和腾讯QQ都能成功

为什么好消息会变成坏消息

为什么阿迪达斯会联姻体育明星

为什么索尼公司能长治久安

为什么斯蒂芬能成为银行大王

### 第二十二章 为什么监狱不能阻止犯罪

为什么苏比会做监狱梦

为什么坏人总是欺凌弱小

为什么犯罪分子会组成集团

为什么人们会违章 停车

为什么在美国堕胎可以降低犯罪

为什么死刑并不是多多益善

为什么成功的缉毒行动并不能直接降低犯罪率

### 第二十三章 重复上演的公地悲剧

为什么公园的樱桃没熟就被摘光了，而路边的李子却没有人摘

为什么公路独立的北行车道上发生了车祸，却使南行车道堵了车

为什么高额烟草税会让犯罪组织从中受益

为什么草地会变成沙地

为什么灯塔只能由政府建设

为什么公众会为环保塑料袋买单

为什么医疗收费会越来越贵

为什么气候大会未能达成协议

### 第二十四章 为什么不患贫而患不公

为什么老公害怕说真话

为什么南郭先生会迁怒齐宣王

<<经济学的诡计全集>>

为什么交通事故没判死罪  
为什么农民工悬赏讨薪良策  
为什么高税收是强盗逻辑  
为什么对拥挤的高速公路收费是拙劣的政策  
为什么同命不同价

第二十五章 为什么美国能玩转世界

为什么钱不是个好东西  
为什么钱也不值钱了  
为什么钱只是虚拟富贵  
为什么格林斯潘具有神奇的魔力  
为什么热钱会成为战争  
为什么石油想与美元“悔婚”  
为什么美国对人民币说错了  
为什么挤兑会成为银行的致命“软肋”

第二十六章 谁来为消失的财富买单

为什么钱多也会产生危机  
为什么中国不能独善其身  
为什么次贷危机是人性危机  
为什么经济无法摆脱“由盛到衰”的规律  
为什么美元资产安全是大国总理的隐忧  
为什么冰岛的麦当劳生意兴隆，可利润奇低

第二十七章 中国的危机还是机遇

为什么美国向自己的港口扔石头  
为什么美国农民比中国农民更逍遥  
为什么美国记者离不开中国产品  
为什么提高汇率是限制中国的发展  
为什么信心比黄金更重要  
为什么鼓励投资不如鼓励消费  
为什么中投千亿资金频频“亮剑”  
为什么中国企业要“走出去”  
为什么中国不需要带沙的GDP

## &lt;&lt;经济学的诡计全集&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 储蓄也有过错，节俭不如消费为什么节俭导致衰亡。

奢侈反而导致兴隆 18世纪，一个名叫孟迪维尔的英国医生写了一首题为《蜜蜂的寓言》的讽喻诗，这首诗叙述了一个蜂群的兴衰史：一群蜜蜂为了追求豪华的生活，大肆挥霍，结果这个蜂群很快兴旺发达起来。

后来，有一位有识之士站出来：“弟兄们，咱这么挥霍，对资源是多么大的浪费，那可不应该啊！”众蜜蜂认为言之有理。

于是大家吃得也少了，用得也省了，开支立马小了许多。

也正因此，大家每天干活也没有那么起劲了，因为不必挣那么多呀！

没过多久，这群本来挺兴旺的蜜蜂，变得没了生气，日渐衰落。

由于这群蜜蜂改变了习惯，放弃了奢侈的生活，崇尚节俭，结果却导致了整个蜜蜂社会的衰败。

这首诗的副标题是“私人的罪过，公众的利益”，意思是说，浪费是“私人的罪过”，但可以刺激经济，成为“公众的利益”。

这部作品在当时被法庭判为“有碍公众视听的败类作品”，但是200多年后，英国经济学家凯恩斯从中受到启发，提出了“节俭悖论”。

20世纪20年代英国经济停滞，30年代全世界出现了普遍的生产过剩和严重失业状况，凯恩斯对此给出了让人们信服的经济解释。

从宏观上分析，在短期中决定经济状况的是总需求而不是总供给，对商品总需求的减少是经济衰退的主要原因。

总需求决定了短期中国民收入的水平：总需求增加，国民收入增加；总需求减少，国民收入减少。

从微观上分析，某个家庭勤俭持家，减少浪费，增加储蓄，往往可以致富；但从宏观上分析，节俭对于经济增长并没有什么好处：公众节俭—社会总消费支出下降—社会商品总销量下降—厂商生产规模缩小，失业人口上升—国民收入下降、个人可支配收入下降—社会总消费支出下降……引起20世纪30年代大危机的正是总需求不足，或者用凯恩斯的话来说是有效需求不足。

节俭悖论告诉我们：节俭减少了支出，迫使厂家削减产量，解雇工人，从而减少了收入，最终减少了储蓄。

储蓄为个人致富铺平了道路，然而如果整个国家加大储蓄，将使整个社会陷入萧条和贫困。

以上推理看似荒诞，但是若跟我们每个人的日常生活相联系，就不难发现其合理之处了。

一是“过分节流”看似可以积攒下不少财富，实则忽视了“开源”，从而失去了获取更多财富的可能性。

靠精打细算、节衣缩食，只能达到小富即安的状态，并且这种安逸有时候是以牺牲生活品质为代价的；用控制欲望的方法最多只能是缩小收支缺口，而无法填平这一缺口。

二是节俭有可能让人安于现状，没有动力去投资理财。

人们常说：“心有多大，舞台就有多大。”

当满足于目前消费水平时，人们自然会想，何苦再去费力地赚更多的钱？

三是某些日常用品的重复性消费，好像每次都很节省，但加在一起却是惊人的浪费。

上中学时，很多人都有一台随身听或是MP3，为了省钱大多舍不得买贵的耳机，而是用在地摊儿上花十几元买的便宜货。

结果是经常断线，过段时间就不得不更换耳机。

几年下来，花在廉价耳机上的钱要比买品牌耳机的钱还多，还得忍受很多时候仅一只耳机响或是音效不好的状况。

生活中类似耳机消费的情况有很多。

1933年当英国经济处于萧条时，凯恩斯曾在英国BB(：电台号召家庭主妇多购物，称她们此举是在“拯救英国”。

在《通论》中他甚至还开玩笑地建议，如果实在没有支出的方法，可以把钱埋入废弃的矿井中，然后让人去挖出来。

## &lt;&lt;经济学的诡计全集&gt;&gt;

已故的北京大学经济系教授陈岱孙曾说过，凯恩斯只是用幽默的方式鼓励人们多消费，并非真的让你这样做。

但增加需求支出以刺激经济则是凯恩斯本人和凯恩斯主义者的一贯思想。

我国的居民消费支出占GDP的比重不到40%，美国超过了70%，而世界平均水平为62%。

居民消费不足，使得我国经济增长过多依靠外需。

能否改变居民消费这个短板，是决定我们能不能从中国制造走向中国市场、能不能从投资主导走向消费主导、未来经济能不能可持续发展的关键。

我国经济发展的一个突出特点就是：储蓄率过高而消费率过低。

因此，正确理解“节俭悖论”，有助于提高我们对高储蓄可能带来的不良后果的认识。

居民消费需求不足，造成大量商品生产过剩，企业开工不足，失业人员增加，经济增长受到影响。

在国际金融危机的背景下，为了刺激消费扩大内需，国家采取了积极的财政政策，扩大“低保”范围和“低保”标准等一系列措施鼓励大家消费，这些措施都是以扩大国民消费来带动经济发展。

只有消费才能拉动生产，才能让整个经济活动持续和循环起来。

明白了“节俭悖论”的内涵对于我国这样一个崇尚节俭的社会具有积极意义的。

我们应该根据自身的收入水平适当消费，而不是一味地去节俭，这样才能对自身、对社会都具有积极作用。

但是，“节俭悖论”并不是要求我们要选择一种奢侈的生活方式。

我国是一个人口众多的国家，自然资源尤其是能源非常紧缺，非常有可能成为制约我国未来经济发展的主要因素，所以理性的选择是“有选择的奢侈”，而不是一味的、不分场合的奢侈。

因此，我们不仅要让自己合理增加消费，也要大力提倡理性消费，理直气壮地反对浪费。

为什么皇帝不禁止奢侈，富人不应该鼓励节俭 清乾隆三十三年，两淮盐政的尤拔世上书奏报，指责当地盐商挥霍成性，引发奢靡之风，请求乾隆皇帝对他们加以惩处，并力荐安养民生应当倡导节俭。

乾隆看此奏章后，不以为意，遂批示“此可不必，商人奢用，亦养无数游手好闲之人。

皆令其敦俭，彼徒自封耳。

此见甚鄙迂”。

这几句话是说，富商们奢侈消费能够增加就业，供养更多闲散之人。

若让他们节俭，反倒对百姓没有好处。

如此看来，富商的消费有什么不对？

又有什么理由要加以禁止？

乾隆的一番说辞，让大臣们茅塞顿开，从此不再提禁奢之事。

从历史上看，乾隆皇帝的这一主张的确是明智之举。

富人的积极消费极大地刺激了清朝的经济发展，并促生了有名的“康乾盛世”。

也是从这个案例中，后人提出了这样的主张——鼓励富人消费。

很多人对此仍不理解，为什么要鼓励富人消费呢？

历史上，富人消费的例子，最后不都是丧家败国么？

像史书中，就描写丢掉夏朝的桀，残暴奢靡。

他曾倾空国库，建筑自己的豪华寝宫——倾宫；曾大费人力在王宫内设计酒池肉林；曾用整块的玉石雕建宫门，并用象牙修饰蜿蜒的长廊。

而败光商朝的纣王也毫不逊色，穷奢极欲的程度有过之而无不及。

吃饭要吃旄象豹胎；穿衣要锦衣九重；住房要广厦高台；观景要摘星之阁，高筑鹿台。

P1-3

## <<经济学的诡计全集>>

### 编辑推荐

经济学的“诡计”就是利用经济学的相关知识、原理及思维方法来设计，从而实现自身最大利益的方法和手段。

在我们的生活消费、职场工作、经营管理、婚姻爱情等方面无处不充斥着经济学的“诡计”。

为了让大家看清经济学中形形色色的“诡计”，同时又对我们的工作、学习和生活带来有益和必要的帮助，德群等特组织专家学者编写了这本《经济学的诡计全集》。

全书共分为二十七章，分别介绍了消费、生产、职场、理财等方面与经济活动相关的内容，既新颖有趣，又能启发读者思考，引人入胜。

我们力求让读者认识到经济学“诡”计多端的一面，从容看清商家使用的花招，以及经济学到底在我们身边布下了什么迷阵，到底生活中都隐藏了哪些秘密，到底工作中又有哪些不为人知的故事。

同时，通过日常生活中常见的例子，来介绍经济学的基本知识，并且让读者把经济学的智慧运用到生活和工作中去。

让你既能在精神上得到知识的愉悦，在“诡计”、“陷阱”和“谎言”背后读懂经济学，更能学会在工作生活中以经济学家特有的“法眼”识破一切机关，从而避开陷阱，有效地保护自身的利益。

<<经济学的诡计全集>>

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>