

<<成语中的经济学>>

图书基本信息

书名：<<成语中的经济学>>

13位ISBN编号：9787800848544

10位ISBN编号：780084854X

出版时间：2006-7

出版时间：金城

作者：王正华

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>

## <<成语中的经济学>>

### 内容概要

中华民族有着悠久的历史和丰富的文化底蕴，而成语就是这一文化底蕴中璀璨的明珠。成语历来是人们喜闻乐见的语言形式，它具有言简意赅、耐人寻味的特点和丰富的表现力，作为中华民族特有文化的象征，成语早已在我国灿烂的、文化长河中写下了深刻的一笔。

本书正是通过分析成语与经济学之间的内在联系撰写而成的。

源远流长的成语典故凝结着古人智慧的结晶，通俗易懂的理论分析体现了今人敏锐的思维。最经典的成语故事、最精辟的经济理论，以一种全新的视角告诉人们生活中蕴含的经济学。

《成语中的经济学》一书正是运用了深刻的哲理、有趣的成语故事来分析经济学原理的。它将教会读者朋友一种为人处世的道理，一种美好生活的方式。

## &lt;&lt;成语中的经济学&gt;&gt;

## 书籍目录

1 经济与价格篇 1.画龙点睛——价格的作用 2.曲高和寡——价格要定在边际成本上 3.一钱不值——实行价格歧视的条件 4.九牛一毛——经济过度繁荣引发通货膨胀 5.水中捞月——谨防“泡沫经济” 2 经济与政府管理篇 6.讳疾忌医——莫让悲剧再重演 7.竭泽而渔——“竭泽”而无鱼 8.克勤克俭——浪费与节俭 9.滥竽充数——“滥竽”为什么能够“充数” 10.盲人摸象——GDP并不能代表“大象” 11.内助之贤——不可忽视社会保障 12.雪中送炭——穷人更需要“雪中送炭” 13.因势利导——允许一部分人先富起来 14.刻舟求剑——经济学的第一前提 3 经济与市场交易篇 15.东床坦腹——如何成为“好女婿” 16.东施效颦——西施的示范效应 17.各得其所——最优美的理论 18.洛阳纸贵——需求与供给的关系 19.三人成虎——信息如何传递 20.舍生取义——机会成本决定选择方向 21.守株待兔——让成本最小化 22.螳螂捕蝉，黄雀在后——螳螂捕蝉的不确定性及风险 23.一箭双雕——盯紧一箭背后的利润 24.愚公移山——高昂的移山成本 25.凿壁借光——合理利用外部性 26.郑人买履——昂贵的交易费用 27.不入虎穴，焉得虎子——没有投入就不会有回报 28.狡兔三窟——把鸡蛋放在几个篮子里 4 经济与资源配置篇 29.一字千金——资源的稀缺性 30.按图索骥——路径依赖的结果 31.狐假虎威——增强自己的不可替代性 32.韩信将兵，多多益善——合理运用人力资本 33.流水不腐，户枢不蠹——让社会“流动”起来 34.奇货可居——像吕不韦一样运用经济学 35.一鼓作气——调动人的积极性 36.一木难支——只有团结才会有力量 37.夜以继日——合理利用时间的经济学 38.待价而沽——孔子的寻租行为 39.囫圇吞枣——社会分工与市场化 5 经济与企业管理篇 40.初生牛犊不怕虎——企业家的冒险精神 41.二桃杀三士——激励机制的两面性 42.覆水难收——沉没成本的无关性 43.邯郸学步——技术模仿与技术创新 44.后来居上——竞争才能“居上” 45.买椟还珠——包装要适度 46.一诺千金——信用的成本与收益 47.一网打尽——垄断与竞争的关系 48.一叶障目，不见泰山——不要让短期行为遮住眼睛 49.朝三暮四——创新赢得市场 50.物以类聚——产业集群的经济功能 51.井底之蛙——青蛙是否应该跳出井 6 经济与人性篇 52.唇亡齿寒——虞公损人利己的代价 53.见利忘义——求利，以其道而得之 54.毛遂自荐——自信的美丽 55.揠苗助长——一口吃不成胖子 56.鹬蚌相争，渔人得利——渔人的道德风险 7 经济与自然环境篇 57.居安思危——预则立，不预则废 58.杞人忧天——要有“忧天”意识

## &lt;&lt;成语中的经济学&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘2. 曲高和寡——价格要定在边际成本上 【成语出处】 战国宋玉《对楚王问》：“客有歌于郢中者，……是其曲弥高，其和弥寡。”

” 【成语典故】 宋玉是我国历史上著名的文学家，与唐勒、景差等人同继屈原之后，光大楚辞传统。

他虽不及屈原，却在同代人中成就最为显著。

由于他文才出众，有些人因此不满，在背后说他为人孤傲。

楚王听得太多了，就把他找来问道：“现在不少人对你有意见，你是不是有什么不对的地方？”宋玉非常聪明，而且能言善辩，回答说：“有一个人在市中唱歌，他先是唱《下里》、《巴人》一类的通俗民谣，人们很熟悉，有几千人都跟着唱起来。

后来，他唱起《阳阿》、《薤露》等意境较深一些的曲子，有几百人能跟着唱。

后来，他开始唱《阳春》、《白雪》这些高深的曲子时，剩下几十人跟着唱。

最后他唱起用商调、羽调和徵调谱成的曲子时，人们都走开了，剩下两三个人能听懂，勉强跟着唱。

可见，曲子越深，跟着唱的人就越少。

” 宋玉用这个事例比喻自己的文章深奥，有些人看不懂，才会惹来他们的非议。

楚王听了这一番话，也就无话可说了。

后人用这个成语比喻文章或作品深奥，能理解的人少。

人们也常用“下里巴人”和“阳春白雪”来分别指代通俗作品和高雅作品。

【经济学分析】 宋玉用“曲高和寡”这个成语比喻自己的文章太深了，没有几个人能看得懂，虽引来不少非议，但又不无道理。

如果我们出售一种产品把价格底线订得太高，我想无论是商家也好，还是广大消费者也好，肯定也会出现“曲高和寡”的现象。

凡是代表厂家参加过价格谈判的人都知道，出售一种产品有一个价格底线，低于此线的价格是不能接受的。

这个底线一般就是产品的全部成本(包括风险成本)。

在谈判时这个底线并不泄露给对方，而是试图按对方的购买能力及承担水平尽量抬高价格。

从经济学来分析这一现象，说明商品有两种价格，一是它的生产成本；二是消费者愿意出的价格。

前者位于商品的边际成本线上，后者位于消费者的需求线上。

这两种价格是彼此独立的，互相不发生影响。

微观经济学的全套理论证明了一条重要原理，即价格应定在边际成本上(边际成本就是指在一定产量水平下，增加或减少一个单位产量所引起成本总额的变动数，用以判断增、减产量在经济上是否合算)，这样的定价可以避免浪费，使商品得到最大的产出，造福于社会。

例如，某企业生产某种产品100个单位时，总成本是5000元，单位产品的成本是50元。

若生产101个单位时，其总成本为5040元，则所增加一个产品的成本为40元，边际成本即为40元。

当产量未达到一定限度时，边际成本随产量的扩大而递减，但当产量超越一定限度时，就转而递增。

所以，当增加一个单位产量所增加的收入高于边际成本时，是合算的；如果低于边际成本就是不合算的。

因此计算边际成本对制定产品决策具有极其重要的作用。

相反，如果价格高于成本，虽然仍有一些消费者愿意出高价购买，但损失了经济效益，对社会是不利的。

如果价格定在了成本上，利润等于零，企业还会去生产吗？确实，在效率最高的经济活动中，利润是趋近于零的。

但企业也不必担心，它的一切生产开支都可以被回收，因而它也不会赔本。

一个企业为了赢利，当然不会自动把价格定在成本上。

这就需要通过竞争的手段来使企业把价格降到接近成本的水平。

特别是让消费者能获得充分的价格信息，有机会充分地比较同一产品不同厂家的价格和质量。

## <<成语中的经济学>>

拍卖、各种交易所、报纸、电台传递的信息都能促进竞争，提高社会的经济效益。

当然，保证公平竞争的条件是竞争的起码要求，要反对凭权势经商，让进入市场和退出市场有充分自由，反对欺行霸市，严格取缔假冒伪劣产品。

【经济学启示】 贯彻按成本定价，政府应起带头作用。

如果在政府的允许下，一些企业经常抬高各种服务收费标准，按需求一方的负担能力来索取高价，这就起了不良的示范作用。

在这种不良的示范作用下，企业不仅严重地损失了经济效益，而且还会造成对整个社会的不利影响。因此，政府应该整合调控好成本定价，把成本定价的“曲调”放低一些，而“只有曲调低一些，能‘和’的人也就多了”。

P6-9

<<成语中的经济学>>

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>