

<<生活中要懂点经济学>>

图书基本信息

书名：<<生活中要懂点经济学>>

13位ISBN编号：9787802236974

10位ISBN编号：7802236975

出版时间：2011-2

出版时间：刘红彬 中国三峡出版社 (2011-02出版)

作者：刘红彬

页数：244

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>

<<生活中要懂点经济学>>

前言

乍一听“经济学”，很多人的第一反应就是，经济学是一门很复杂、很难懂、让人望而却步的学科，然而事实并非如此。

经济学是一门社会科学，它是以形形色色的经济活动和经济关系为研究对象，从本质来讲，它研究的就是社会活动，就是人自身的活动。

不能否定社会上的一切经济现象没有了人的因素都会变得毫无意义，所以说经济学本身就是对人在社会经济活动中的表现做的抽象总结和概述。

在生活中，很多看似和经济学没有太大关系的事，其实也是和经济学密切相关的。

比如，有两份工作摆在你面前，一份工作月薪6000元，另一份月薪3000元，你会挑哪一份？很显然几乎所有的人都会选择前者。

再比如，假设你在一个人迹罕至的地方遇到了强盗，对方向你索要钱包，否则就要给你致命的伤害，这时你又会选择什么？

无疑所有的人都会选择要命不要钱。

这些生活中的小细节看似和经济学没有多大关系，事实上，在人们作出上述选择时都已经在用经济学的思维方式思考问题了。

所以说经济学与人们日常生活的关系可以说是休戚相关，你中有我，我中有你，难以分割，因此在社会生活中我们需要懂点经济学知识，这样我们不仅可以在面对各种各样的经济现象时知道自己应该怎么做，而且还能清楚地知道我们这么做的原因在哪里。

随着社会经济的发展，人们为了实现迅速致富的目的而开始使出浑身解数来增收，于是社会上出现许多对消费者来讲非常真有诱惑力的叫卖词：“跳楼价”、“放血促销”、“赔本甩卖”等等。

在这叫卖的诱惑下，很多不知情的消费者为了图便宜很可能一冲动就买了很多自己原本不太需要的东西。

然而，在卖家喊着“赔本甩卖”的同时，他们真的赔了吗？

不见得，稍微懂点经济学常识的人都明白，这不过是卖家吸引客户的一种手段罢了，商品卖出后他们不仅不会赔本，而且还赚得不少。

这就是经济学的魅力所在，它可以让商家学得更精明，让消费者变得更理智。

我们生活在一个被经济学充斥的社会中，我们无时无刻都要和经济学打交道，都要和经济学捉迷藏、比智慧。

本书主要从生活中的消费陷阱、经济学智慧和经济学揭秘三大方面来介绍经济学与我们生活的密切关系。

相信你在看完本书以后，对生活中很多原本令人费解的经济现象就会豁然开朗，同时也能收获很多经济学智慧，在以后的生活中变得更理智、更精明。

当然鉴于编者水平有限，本书难免白璧有瑕，敬请广大读者见谅。

<<生活中要懂点经济学>>

内容概要

经济规律就像一把无形的手，它总是在默默地指挥着社会经济的运行和变化，我们可以不是什么经济学家，但是我们不能不懂点经济学，否则我们就可能会被生活中各种各样的经济现象所混淆视听，难以发现隐藏在经济现象下的经济原理和真实情况。

《生活中要懂点经济学》主要从生活中的消费陷阱、经济学智慧和经济学揭秘三大方面来介绍经济学与我们生活的密切关系。

<<生活中要懂点经济学>>

作者简介

刘红彬，男，汉族，中共党员，毕业于河南金融管理干部学院。

<<生活中要懂点经济学>>

书籍目录

第一篇 生活中的经济学陷阱 / 1 第一章 商店中的消费陷阱 / 3 促销的背后是温柔的一刀, 4 打折只是一场风花雪月的梦 / 7 嘴甜的很可能就是“大忽悠” / 12 优惠卡就是一个美丽的陷阱 / 14 从会员卡得到实惠的不一定是顾客 / 17 免费的美容其实很昂贵 / 20 白送的不只是温柔还有欺骗 / 23 “返券”可能只是一个“陷”局 / 26 跳楼价究竟是在让谁去跳楼 / 31 第二章 商家爱玩的小戏法 / 34 捆绑销售: $1+1>2$ / 35 买得起, 不一定修得起 / 38 白送的“果子”不好吃 / 41 我们应该怎么去砍价 / 44 平价药店不能说的秘密 / 49 别掉进卖家为你设计的“美梦”里 / 53 第三章 银行里的潜规则 / 59 信用卡“套”你没商量, 60 “我”的地盘听我的 / 64 美国人为什么总爱用支票 / 68 预期收益只是镜花水月 / 72 银行和政府的“亲密接触”, 74 小心存了钱还要“被收费” / 78 人民币升值能给人们带来什么 / 81 第二编 懂点经济学变得更精明 / 85 第三章 用最少的钱换取最大的价值 / 87 朋友吃饭AA制并非最实惠的选择 / 88 8分钱你也可以买到机票 / 91 买我所需, 卖我所有 / 94 让钱流动起来。创造更大价值 / 97 不为失去的奶酪哭泣——沉没成本 / 101 世界第八大奇迹就在你身边 / 104 学会“比较”才能获得“优势” / 106 第四章 你不理财, 财不理你 / 110 巧用平均成本赚大钱, 111 “卡奴”翻身做“卡神” / 113 收支平衡很重要 / 116 开源节流巧生财 / 119 买点保险给未来系好安全带 / 123 为钞票披上“黄金甲”——投资黄金 / 125 投资要谨慎。消费要理性 / 128 第五章 靠经济学赚钱的商家们 / 133 沃尔玛天天平价的成功密码 / 134 天下没有免费的午餐 / 138 想要“跑得快”不妨搭乘“顺风车” / 142 裁员裁掉的不是利益而是负担 / 145 加长自己的“短板” / 148 谁能把鸡蛋立起来 / 151 房地产商为什么会带客户看两种房 / 155 第六章 投资不聪明就是瞎折腾, 158 投资“人力资本”才能一本万利 / 159 我们是否应该上大学 / 162 留学还是留下 / 165 买房, 还是买车 / 168 鸡蛋不能放到一个篮子里 / 171 第三篇 生活中的经济学探秘 / 175 第七章 让人费解的销售现象 / 177 钻石为什么总是比水贵 / 178 为什么有人只买贵的不买对的 / 181 有些超市为什么24小时不关门 / 184 是什么催生了“托儿”们的出现 / 187 为什么商品越涨价买的人越多 / 190 我们为何要交漫游费 / 193 粮食的价格为什么比较稳定 / 196 第八章 身边的经济学原理 / 200 别让习惯“害”了你——棘轮效应 / 201 明星与乞丐服——示范效应 / 203 企业的规模做多利益最高 / 206 高收入的人为何需要多交税 / 208 更应该关心自己还是别人 / 211 人们为什么习惯安于现状——内卷化效应 / 215 是谁拉大了贫富差距——马太效应 / 217 第九章 谁在引导着经济的发展 / 221 什么是真正的财富 / 222 商品的价格高低由谁决定 / 225.....

<<生活中要懂点经济学>>

章节摘录

版权页：第三级价格歧视是指：厂商对同一种产品在不同市场上（或针对不同的消费群）收取不同的价格。

例如，同种产品有可能在富人区的价格要高于贫民区的价格。

很显然，麦当劳公司发放优惠券的行为就属于三级价格歧视。

因为麦当劳公司的人知道：并不是所有的顾客都会使用优惠券的，而使用优惠券的消费者在使用优惠券的同时必须支付以下成本：收集成本、选择权的丧失。

先来看收集成本。

虽然说优惠券是免费发放的，但它的收集过程却需要耗费一定的成本。

比如要刚好在某个连锁店发放的时候刚好经过，或者时时登陆网络搜寻、下载、打印电子优惠券。

虽然这些行为都花钱不多，但一定会耗费时间、精力。

而最关键的一点就在于：现实世界中不同阶层人群的时间成本是大不相同的。

那些富裕而繁忙的高收入阶段人群是不可能花时间收集优惠券并随时带在身上以备就餐用的。

其实这时候所谓的价格歧视就表现了出来，它针对的是那些没时间、没精力去寻找优惠券的人群。

然后再转过头看看那些优惠券，准备持券购买的消费者他们要想享受价格折扣，只能放弃选择权。

也就是说他们只能遵从麦当劳公司设定好的消费固定产品组合，不能依据自己的口味偏好随意调整产品组合。

而那些没时间来打印收集优惠券的人群不会为了优惠而委屈自己的口味偏好。

喜欢花费时间的消费者就需要放弃选择权，而不喜欢浪费精力的人又放弃了金钱上的优惠。

麦当劳就用这种简单的方法造成了价格歧视。

事实上，商家对客户进行价格歧视也是需要条件的，只有具备以下两个先决条件，商家的伎俩才能得以实现。

第一，消费者具有不同的偏好，并且他们拥有的这些不同偏好可以被区分开。

只有这样，厂商才有可能对不同的消费者或消费群体收取不同的价格，从而造成价格歧视。

第二，拥有不同偏好的消费群体或不同的销售市场是相互之间隔离的。

<<生活中要懂点经济学>>

编辑推荐

《生活中要懂点经济学》：生活中懂点经济学，才不会被经济学玩弄，才能知晓生活现象中潜在的经济学圈套，才能学得更聪明。
变得更富有。

<<生活中要懂点经济学>>

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>