

<<生活中的钱规则>>

图书基本信息

书名：<<生活中的钱规则>>

13位ISBN编号：9787807294085

10位ISBN编号：7807294086

出版时间：2009-5

出版时间：凤凰出版社

作者：何耀文

页数：246

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>

<<生活中的钱规则>>

内容概要

经济学是一门实用的科学，它能让你变得更理性、更聪明。

用经济学破解生活影像，在生活中轻松学经济学，许多工作与生活中的难题就能迎刃而解。

本书的目标是，让你在轻松中学习，在学习中放松，在生活中逐渐认识和理解经济学的基本知识，做一个理性经济人。

读完此书，你一定能学会如何更理性、更舒适、更精彩地生活！

<<生活中的钱规则>>

作者简介

何耀文，湖南益阳职业技术学院经贸系主任。

1986年7月大学毕业后从事教学工作的同时，一直进行经济学理论方面的研究。

先后在国家级、省级公开刊物上发表学术论文40多篇，主持或参与多个国家社科基金项目课题。

曾参与策划与编辑《有钱人和你想的不一样》、《穷爸爸，富爸爸全集》等多部畅销书。

<<生活中的钱规则>>

书籍目录

一、经济学的理论基石——理性经济人 我们都是理性经济人 欲望改变人生 过于理性的经济学家 每个人都是自利的 有钱能使鬼推磨 涓生与子君最终分手 随处可见的从众行为 不做理性的傻瓜

二、以经济学的智慧看世界——选择 选择是一门高深的学问 鱼和熊掌之辩 为什么会选择天价吉祥号码 从愚公移山看选择 不可放弃的继承权 生活中的假选择 最佳选择因人而异 选择谁做家务

三、市场经济的晴雨表——价格 亚当·斯密的“看不见的手” 天价理发令人咂舌 我们购买的是使用价值 钻石与水的悖论 在讨价还价中走向均衡 无法忽视的低价倾销 商家定价是一门艺术 吉芬之谜 价格歧视的玄机不容小觑 以“火眼金睛”辨识李鬼

四、牵引市场的无形指挥棒——供需 从“洛阳纸贵”谈起 弱肉强食的生存法则 是是非非话垄断 缔结城下之盟 农产品市场中的“蛛网模型” 需求是无限的 降价也会遭遇尴尬 广告装点我们的生活 满城尽是唐装亮 “看不见的手”失灵 从替代效应看不可替代

五、每人都有一本经济账——成本 得不偿失的“皮诺斯的胜利” 农村中惊人的彩礼钱 人人都希望搭便车 规模不是越大越好 不可忽略的交易成本 台塑成功的背后 现在的一元钱与未来的一元钱 忘记沉没成本，一切向前看

六、满意价值千金——效用 从朝三暮四谈效用 经济学的边际革命 萝卜白菜，各有所爱 朋友的效用 一地鸡毛背后的变迁 富人为什么爱显摆 节省出来的钱令人开心 幸福是什么 花钱买罪受

七、缔造生活中的秩序之美——制度 合理制度的作用 从路边苦李谈产权制度 激励比惩罚更有效 从晋商票号看股份分红制 滥竽充数的制度根源 什么是现代企业制度 少数服从多数的制度悖论 信用就是黄金 建立现代家庭制度

八、不可避免的决策盲区——信息不对称 认知信息不对称 从少校的命令谈信息传递 沃尔玛天天低价的秘密 “柠檬市场”上的劣币现象 委托代理与道德风险 朋友多了路好走 所罗门王的智慧 窥探名人隐私的经济学分析 信息不对称的辩证考

九、从对抗走向多赢——博弈 市场中的高手对决 自愿坐牢的嫌疑人 博弈的均衡点 重复上演的公共地悲剧 多劳并不多得 狭路相逢谁为胜 新龟兔赛跑的启示 婚恋中的楚汉之争

十、用今天的钱打理明天的生活——理财 理财的智慧 白领要向农民工学习理财 为将来而储蓄 今天做明天的交易 在机会与风险中淘金 向专业的理财顾问请教 理性投资的学问 选择适合的理财规划

十一、经济发展的推手——宏观调控 何谓“看得见的手” 效率与公平难两全 我们都是纳税人 荒年减税与“拉弗曲线” “寅吃卯粮”的政府 唯“GDP”论可以休矣 成为百万富翁的“便捷之道” 格林斯潘的“魔棒” 上帝欲使人灭亡，必先使其疯狂 美国金融危机撬动中国经济

十二、经济学就在我们身边——热点 从关心CPI开始谈起 人口红利与经济发展 快乐单身汉的奥秘 “她经济”效应 粮价上涨使我们变穷了吗 从奥运谈体育经济 老龄化背后的经济学 基尼系数与构建和谐社会

附录一 经济学效应 附录二 诺贝尔经济学奖获奖名单 参考文献

<<生活中的钱规则>>

章节摘录

一、经济学的理论基石——理性经济人 我们都是理性经济人 13世纪，亚美尼亚作家奥洛比安写过一则寓言，形象地展示了动物的本性：伶鼬是一种善于捕鼠的动物。有一只伶鼬狂热地爱上了一个小伙子，它向爱神祈祷，把它变成一个美丽的少女。爱神满足了它的心愿，它幸福地与自己心仪的小伙子结婚了。在热闹非凡的婚礼上，突然一只老鼠从门口跑过去，这位新娘忘却了婚礼上的一切，狂奔过去追老鼠。

这则寓言告诉我们：“本性难移”。

人和动物都是如此。

人的本性是什么？

经济学中的假设是所有人都是理性经济人。

理性经济人，又称作“经济人假设”，即假定人思考和行为都是目标理性的，唯一试图获得的经济好处就是物质性补偿的最大化。

它包含两层意思：人是自利的，同时人又是理性的。

也就是说，每个人做事情都是为了有利于自己，并且每个人都知道做什么事情和怎样做事情才能有利于自己。

亚当·斯密在《国富论》中的一段话对理性经济人有较为清晰的阐述：“我们每天所需要的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒家和面包师的恩惠，而是出于他们自利的打算。

我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话；我们不说我们自己需要，而说对他们有好处。

”亚当·斯密的这段论述向我们表明：人和人之间是一种交换关系，消费者能获得食物和饮料，是因为商家们要获得自己最大的利益。

欧文是英国的空想社会主义者，他曾经在美国的印第安纳州建立了历史上有名的“新和谐公社”，建立“公社”就是基于人人都大公无私的人性假设。

1824年，欧文用20万美元在印第安纳州购买了3万英亩（1英亩约等于40.5公顷）土地。

于是，一个完全新型的“世外桃源”——“新和谐公社”就这样开始一砖一瓦地兴建起来了。

村外是红花绿草，交相辉映，青山绿水，蜿蜒曲折。

村内街道整齐，树木成列，各种公用设施一应俱全，会议室、阅览室、学校、医院，甚至临时休息室，应有尽有。

街心花园恬静幽雅，温馨和谐。

欧文还带领全体公社成员共同劳动，共享劳动成果，他们规定，全体公社成员按照年龄大小从事各种有益的劳动。

5岁到7岁的儿童，一律无条件入学。

8岁到10岁的儿童，除学习外，还要参加公社的各种有益活动和必要劳动，如修整花园、做家务等，从中掌握课本上学不到的知识。

12岁以上的青少年，必须在学习知识的同时，在工厂、作坊等学习一定的手工技能，以便将来为参加工作做好准备。

20岁到25岁的青年人，是公社建设的主力，因分工不同，有的在工厂做工，有的在农田参加农业劳动，或是参加一定的脑力劳动。

25岁到30岁的人，每天只需参加两个小时的生产劳动，其余时间则从事公社的保卫工作和参与产品的分配工作，也有一部分人从事科学研究和艺术工作等脑力劳动。

30岁到40岁的人负责管理、组织和领导各个部门的生产工作。

40岁到60岁的人，则主持对外交往，接待宾客或是产品交换等。

60岁以上的老人组成老人集体，负责捍卫宪法，维护宪法的尊严，监督宪法的落实等。

这样，“新和谐公社”所有成员各司其职，各尽所能，“和谐”相处。

但一段时间以后，因成员觉悟水平不一，导致脑力劳动者日趋增多，而体力劳动者日渐减少，以

<<生活中的钱规则>>

至于技术工和一般工人匮乏，工厂、作坊经常停产关门，甚至连当时最先进的机器也不得不闲置起来，如公社的一家染坊能与当时美国最完善的染坊相抗衡，但都无活可干，一个纺织厂每天能生产400磅（1磅约等于0.5千克）棉纱、一个面粉厂每天能生产60桶面粉，都不得不时时停工。

还有一块大到3600英亩的麦田因缺少足够的劳动耕种而收成微薄。

这种情况，使欧文自己再也没有钱来补贴公社的逐日亏损了。

4年以后，“新和谐公社”宣告破产。

以经济学家看欧文的“新和谐公社”实验，其结果注定是失败的。

因为，在经济学家眼里，千差万别的活生生的人都是理性经济人：不懈地追求自身最大程度满足的理性的人。

显然，经济人都是自利的，以自身利益的最大化作为自己的追求。

当一个人在经济活动中面临若干不同的选择机会时，他总是倾向于选择能给自己带来更大经济利益的那种机会，即总是追求最大的利益。

理性经济人是自利的，但自利并不完全等于自私。

举个例子说，一个虔诚的基督教徒由于相信上帝，充满了行善的愿望，他人得到幸福时，他会觉得自己也幸福——他是自利的，但并不自私。

可能有人会有这样的疑问：如果人人都是理性经济人，都是理性且自利的，社会秩序不会变得紊乱？

以亚当·斯密为代表的经济学家给出了回答：“他追求自己的利益，往往使他能比在真正处于本意的情况下更有效地促进社会的利益。

”也就是说，人人都是理性经济人，更能在客观上维护社会的秩序。

相反，在一个社会里，如果每个人都大公无私，奉行完全的利他主义，不仅避免不了纠纷，而且整个社会根本就无法运转和生存。

当然，现实生活中，这种完全利他的社会是不可能存在的。

在社会以及经济活动中，人人都是理性经济人。

比如说买一件商品时，都希望买到“物美价廉”的商品，绝不会希望买“物次价高”的商品，因为在经济活动中他会保持最大的自利。

可以说，理性经济人是经济学的最基本概念之一。

欲望改变人生 在《东坡志林》中有这样一个故事： 有两个穷困潦倒的人，互相谈着自己的志向。

一个说：“我这辈子一直没有吃饱饭和睡好觉，将来一旦得志，我一定吃饱了就睡，睡醒了就吃。

”另一个说：“我和你不一样，一定是吃了又吃，哪有空去睡觉！”

人在行为过程中，总是追求个人利益的最大化，这就导致了欲望的无限性。

欲望是一种心理现象，是主观上的需要。

20世纪美国心理学家马斯洛提出了需要层次理论，把人由欲望产生的需求分为五个层次，即生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要与自我实现需要。

人的欲望是无止境的，人的需要也是从低到高依次实现。

需要层次理论表明，人首先满足最基本的欲望，然后才会去追求其他更高的欲望。

低层次的欲望比较容易得到满足，较高层次的愿望较难得到满足。

“生死根本，欲为第一”，欲望是人性的组成部分，是人类与生俱来的。

欲望是指一种缺乏的感觉与求得满足的愿望。

人的欲望是多种多样、无穷无尽的。

市场经济是一个充满欲望的社会，而在市场经济中，每个人满足自己欲望的权利都是平等的。

经济学家承认欲望是人的本性，而且肯定欲望是人自身提高和社会进步的推动力。

正是由于欲望的无限性，人才会不断提高，社会才会不断进步。

在市场经济中，人对财富的欲望是无可厚非的，而且这种欲望顺应人性，顺应社会发展的规律。

市场面前人人平等，市场不偏爱特权阶层，也不偏爱穷人。

不论你是什么人，都要遵循经济规律，这样才能获得财富。

<<生活中的钱规则>>

在市场经济中，你所创造的财富越多，就能生活得越好，享受更优质的服务，赢得他人更多的尊重。因此，欲望是创富的内驱力！

经济学家在肯定欲望的同时，又警示人们不要贪婪。

亚当·斯密在他的《国富论》中，对利己导致的欲望和贪婪进行了区分，欲望可以通过合法途径和正当努力来实现，而贪婪则是通过非法途径与不正当努力来实现。

普希金的《渔夫和金鱼的故事》就描述了一个有关贪婪的故事：一个老头儿和他的老太婆生活在大海边，住在“一所破旧的小木房里”，老头儿天天撒网捕鱼，老太婆天天纺纱织布。

一天，老头儿捕到一条金鱼，不要任何报酬，将它放回了大海。

但是，老太婆知道这件事以后却破口大骂，硬逼着老头儿去向金鱼要一只新木盆。

金鱼满足了老太婆的要求。

但是老太婆又破口大骂，让老头儿再去要一座木房子。

金鱼给了她一座木房子。

随后，老太婆又三次向金鱼提出要求。

第一次，老太婆表示“不高兴再做平凡的农妇”了，她要做“世袭的贵妇人”。

金鱼满足了她的要求。

第二次，老太婆声称“不想再做世袭的贵妇人”，“要当个自由自在的女皇”。

金鱼又一次满足了她的要求。

第三次，老太婆声称她已经“不高兴再当自由自在的女皇”，而“要当海上的女霸王”，并且要金鱼亲自侍奉她，听她使唤。

这一次，金鱼不但没有答应她的要求，还收回了以前送给她的一切。

当老头儿从海边回来时，他看到的“仍旧是那所小木房”，老太婆面前“还是那只破木盆”。

金鱼之所以这样做，是因为它已经看出老太婆贪婪的心是永远不会满足的。

欲望和贪婪只是一念之差，其实质却有根本不同。

合理的欲望是成功的推动力，贪婪却是滑向地狱的牵引力。

经济学正视人类欲望的无限性，人们在法律和社会伦理准则许可范围内极力满足个人欲望的动机与活动是经济增长和社会发展的动力源泉。

通过消极地控制人类欲望是不会增进人类幸福和经济发展的；通过对人类无限欲望的因势利导，激发出对于社会进步与经济发展至关重要的创新与奋斗精神，最终会开创繁荣富足的社会局面。

.....

<<生活中的钱规则>>

编辑推荐

启迪理性一人的智慧头脑，成就经济人的财富人生。

经济学与生活息息相关，人人都应懂一点经济学，做生活中的理性经济人，破解身边的经济学影像。

<<生活中的钱规则>>

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>