

《卧底经济学》

图书基本信息

书名：《卧底经济学》

13位ISBN编号：9787508606750

10位ISBN编号：7508606752

出版时间：2006-7

出版社：中信出版社

作者：蒂姆·哈福德

页数：211

译者：赵恒

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《卧底经济学》

内容概要

为什么咖啡店都设在街道一角？为什么同一家超市，有人觉得哗众取宠有人觉得物超所值？为什么老买不到一处位置好价钱便宜的好房子？交通拥堵的背后有什么经济原因？……为什么富裕的国家与贫穷的国家差距如此之大？

作为经济学家版的“万变之宗”，这部迷人的著作为你一一解惑。本书就是要帮助你像一位经济学家那样看世界，它不会告诉你有关汇率或商业周期的专业问题，但会帮你解开日常生活之谜。书中既会关注大问题，如星巴克为什么会赚个盆满钵满，也会关注小问题，如你怎样在超市里淘到价廉物美的货品。

本书从头到尾都是一种侦探式的工作，但会教给你如何运用经济学家的各种调查工具，理解和解决日常生活中的问题。作者指出：日常生活不过是谈判中的复杂博弈，体力的角逐和智力的较量。希望看完本书之后，你能成为一位更精明的消费者，能够看清楚种种现实背后的真相。

《卧底经济学》

精彩短评

- 1、 不错的经济学科普读物
- 2、 力量来自于稀缺。
- 3、 篇幅这么短，让我都觉得读的是本假书
- 4、 阅读时间：2009年4月
本书共十章，你喝咖啡，谁赚钱；超市对你隐瞒了什么；城市交通；内幕故事；理性的疯狂等。ISBN：7-5086-0675-2
- 5、 稀缺???
- 6、 果然没有进行系统学习的话看科普只是看个热闹而已
- 7、 简单经济学原理的事例，要有一定的经济学基础才能看得更明白
- 8、 有趣
- 9、 权当金融入门书吧。
- 10、 “根据规模经济效应，在是否应该婚前守贞这个问题上的有效答案是，yes保持virgin或大量地发生xxoo行为”
- 11、 看了三分之一，实在没兴趣读下去了。感觉作者把一些很简单的东西说复杂了，最后一章对中国分析显示出其对中国的无知
- 12、 视角不错，例子很生动，不过废话略多
- 13、 简单读
- 14、 只看了69页码，基本上的内容不太感兴趣，记录两个点：1.伴侣的成本值很大。2.但是伴侣有一个期值。转换一下概念快乐的成本值很大，不能本末倒置，发什么脾气呢？别看了，没有太大的价值的话 /
- 15、 稀缺的价值
- 16、 在读，感觉一般般
- 17、 *边际效用的案例说明，只可惜说太多了.....*
- 18、 1相对稀缺，组织效率
2病人信息对保险公司很重要
3自由贸易基于比较优势，阻碍力量来自利益集团
- 19、 我的第一本经济学的书 很有趣 我喜欢上经济学了 嗯 还有 经济是研究市场的而不仅仅是看赚钱
- 20、 前半部分不错，以小见大，特别喜欢星巴克价格定位分析，每次去买咖啡时都会想到。
- 21、 一本深入浅出说情经济学思维的好书，有利于开彰明德、破除迷信。像卧底经济学家那样思考，虽然未必能成为一个高尚的人、纯粹的人、有道德的人、脱离了低级趣味的人，但肯定能成为一个有益于人民的人，因而归根到底也就必然是高尚、纯粹、有道德和脱离了低级趣味的。
- 22、 高铁读物。不知对于门外汉会不会觉得同样浅显易懂。
- 23、 我对价值一无所知
- 24、 确实有点意思，乃是在毕业书摊上淘到的不错的东西。
- 25、 作为提升我对经济的兴趣的读物，挺好的~
- 26、 梁文道《开卷八分钟》的介绍印象好深！稀缺的力量
- 27、 Safeway和Wholefoods的定价策略的对比让人耳目一新，而关于超市两极定价的剖析也十分有趣。
- 28、 看完之后对于“边际”和全球化的影响实质有了更深的理解。跟《牛奶可乐经济学》相比，这本书的例子和分析显得枯燥一些，比较“远离生活”。腐败那一章的主观色彩太浓，除了叹息之外并没有太多讲到点子上的分析和建议；后面对于中国改革开放后的经济发展的分析也比较主流，没新意。
- 29、 在宿舍+地铁看的。3h.感想是要用经济学家的视角看世界，要精读书才能培养逻辑思维。
- 30、 一边看一边跟自己说，不能再看这类没有营养的东西了.....
- 31、 比魔鬼经济学要稍微晦涩一点个人感觉。但是对于理论的解释还是用比喻很好的诠释了。
- 32、 稀缺的重要性
- 33、 本来挺简单
- 34、 翻译真是烂烂烂
- 35、 深入浅出，不用理论和术语吓唬人，用案例来说事儿。

《卧底经济学》

- 36、最后一章“中国的致富之路”写的很精彩，将经济学原理同中国近三十年的改革及变迁结合来看，相得益彰。
- 37、作为身边的简单经济学，从身边的例子阐述了在这表象的背后到底是谁在做最大的庄家；首先是咖啡店，从农场的例子入手，说明了产出的价值及边界效应的重要性；后来是垄断，阐述了政府垄断和企业垄断的前因后果；最后阐明了超市的因素，打破了一个谬误：地方偏僻，东西越便宜；另外也讲了打折对于不同客户的需求，是一种必要机制。
不过本文涉及简单，内容还有待充实!逻辑性不够强！
- 38、可能对完全没学过经济学的读者来说还有点意思吧.....
- 39、对于不懂经济学的人来说还是挺有意思的一本书~
- 40、现在的价格反映了所有的历史信息；找不到被低估的股票，超市结账理论；政府故意抬高房价；稀缺产生力量
- 41、昨天想了很久，读这书的由头，原来是央视批评星巴克价格太高。感谢CCTV.
- 42、学习经济学的目的是为了在面对抉择的时候能够做出正确的决定。
- 43、
- 44、如何解决代表市场失灵的三个问题：垄断、信息缺失、外部效应
地租、真话世界/制度设计、领跑；
中国的崛起
- 45、如果你想买便宜东西，不要尝试寻找什么东西卖得便宜的商店，要尽量去买便宜的东西。通常情况下，类似商品的定价是差不多的。之所以购物过程多花了钱，不是因为进入了价值有问题的商店，而是因为粗心大意地选择了高价位的商品。价格定位策略所造成的结果，主要是这家商店与那家商店在商品价格上的差异，而非它们所提供的商品价值方面的差异。
- 46、洞悉经济学，更能让我们自由的选择，或者选择自由。
- 47、市场经济的无效性
- 48、不好
- 49、从生活中的小细节看出背后的经济规律
- 50、写得深入浅出通俗易懂，国内靠谱的经济学家其实也不少，但是那些动辄在道德高处批判装傻迎合民粹的伶人学者往往更受追捧。

1、任志强在《头脑风暴》上说，长远看来房价是越来越高的，因为按照马克思主义的级差地租原理，现在城市投资越来越多，自然房价越来越高。好吧，我们且不说住在北京的人一辈子能去几次鸟巢、水立方，让我们先带着一本书看房市——《卧底经济学》。第1章《你喝咖啡谁赚钱》，以咖啡店地理位置来讲述“边际效益”。好吧，如果现在城市中心的房子是100万，而郊区的房价即使再加上交通费用才只有80万，那么这个时候城市中心房价就应该调整为80万才能赢得消费者（价格等于边际成本）。那么为什么人们还是要在城市中心买房呢？第2章《超市对你隐瞒了什么》，就告诉你其实有些人对价格敏感，有些人对价格迟钝，于是超市就用各种方法来欺骗你，比如所谓的天然的、有机食物等等，与此类似的，房地产商也会用“路段”比如告诉你从某某楼盘到市中心只要几分钟来欺骗你。卧底经济学这个名字也不是白起的，这里面就说到一些利用“价格敏感度”来欺骗消费者的内幕，如英特尔在以不同价位销售两款非常相似的芯片时，低价芯片其实生产成本更高——就是将高级芯片拿过来额外做些工作，使高级芯片的一些功能作废。当然，完美的价格世界也意味着完美的弱肉强食，于是政府常常出来矫正所谓的不公平——正如我们所期盼的经济适用房一样。然而经济适用房真能成为“边际”使房价下降吗？下面的第3章至7章就是讨论的价格失灵与政府失灵。里面有这样一个例子，一个普通人坐火车要5块钱，而一个大学生因优惠政策坐火车只要3块钱，这时候最好的方法就是普通人以4元钱买下大学生用不完的票，这就是政府失灵。即使是经济适用房政策规定的多详尽，只要有利益驱使，这也只是另一场寻租游戏。那怎么办？作者说，这其实就像是百米比赛，总有人快有人慢，如果硬要拉着跑得快的一起过终点实在是浪费，而作者建议，我们不如把跑得快的的人的起点定的离终点更远，既让他们干劲十足，也不影响公平。正如茅于軾所说的大学学费太便宜：现在的办法是降低学费，大家一起跑，让全社会买单，而如果提高学费，则是用富人买单的钱来奖励穷人。通观这几章论述，作者不偏不倚的将各种因素带入经济模型当中，既不唯市场论，也说明了政府常常无法看清人们的需要，例证有趣生动，倒也不难理解。而最后三章（《穷国为何会穷》、《啤酒小吃全球化》和《中国的致富之路》）无疑是对以上论述的概括和升华：我们需要怎样的市场——真实的价格、自由进出的市场、激励的体制，尤其是最后一章对中国的期许之情表露无遗。最后回到任正非关于房价涨价的论题上来吧。从大中国来看，京沪穗等一线城市的上漲更多是因为二线城市竞争力的贫乏，以后的边际成本难以计算；从市场看来，真实的价格并没有体现出来，由于土地的全民所有，很难体现市场的自由性；当然，还有一点更重要的是人们购房的需求还直接与教育、医疗等社会公益挂钩，而这些额外收益在政府看来更像是飞来横财，很少会考虑到价格反应出来的信息，这自然也影响到政策的正确与否。要之，短期的房价受到边际效益较大，而长期房价则受到教育医疗等诸多政府决策影响，我判断不了，任志强也判断不了。

2、《卧底经济学》没那么恐怖。其实，这本书散发着浓浓的咖啡香，不但可口，而且充满情调。千万不要误会，这可不是一位半吊子专家故弄玄虚的卖弄之作。不是的。那么复杂、纷乱的现象，艰涩、费神的理论，居然可以那么悠悠地道来，文采飞扬，思路灵动，可喜可爱。以致于我的一位朋友这样说道：“这些个头脑灵活、才华横溢的家伙啊。嫉妒死啦。”看看这个家伙都告诉了我们什么真相吧！眼馋星巴克的生意吧？咖啡那么贵？可生意咋那么好呢？看到没有，星巴克是不去人迹罕至的冷静地方的。虽然在那样的地方，喝喝咖啡绝对比地铁站、比写字楼惬意，也虽然那地方地租不贵，甚至于人工也满便宜。可他就是看中了这地方，优势就在于他的位置。这是因为星巴克的隔壁根本就没有比他便宜的咖啡可以买！星巴克为这个位置支付了高昂的费用，排斥了其他竞争对手。贵还在于他是垄断性地租。嫌贵，你可以不去喝啊。星巴克盯着的是那些步履匆匆、渴望歇下脚，特别是对价格麻木不仁之辈。嗯，来吧，这里有香喷喷的咖啡、这里安静又舒适、就在你眼皮底下。星巴克，为你做好了一切。价钱，你会多管吗？尽管刷卡就是啦。这样的地方不可能做中餐也不可能做二手车。不是说不适合，而是说，那些地方的顾客哪里如咖啡客那般匆匆忙忙。经营成本高不是问题，这里人啊。他们啊，有些钱，有些傻，啊不，是不在乎。财神啊。来的都是客，来的最好多掏钱。那就给你香浓的咖啡再加加价吧。没开玩笑。星巴克一直是这样做的，采取各种巧妙的定价方式，一定要让顾客忽视价格问题，一定要把对价格最不在意的顾客找出来。唉，好人啊，怎么就和冤大头一类啊？咖啡可以不喝。你原本就是喝茶的人，或者说，星巴克根本就没有把你作为客户来培养。那超市你不可能不去。只要去，一样挨宰！不信？接着瞧：惹不起躲得起，再说了，你也很懒，进了超市拿起货就走，绝不多逛，绝不多花冤枉钱。哈，这个念头一有，你就注定了要多掏腰包。知道吗？超市的货品

摆放，可是大有学问，最挣钱的就在最显眼的地方。什么？你一定要自己个找出最便宜、最实惠的，那你就找吧。能不能找得到我不敢说，只是你还记得你的进门戒条吗？超市又在大减价，昨天还要900块，今天只有300就可以抱回家。这个就是你亲眼所见。心动了吧。可是，你知道吗？搞乱价格恰恰是超市最善用的伎俩。什么意思，再说明白点。也许，这件东东原来就只值250呢！说了半天总算明白了，买的无论如何也没有卖的精。这是老祖宗告诉我们最质朴的真理啊。也不是这样，比如买保险，买健康保险，你就要比保险公司精明的多。保险公司对你的健康怎么也没有你清楚。那么，你感觉自己很健康，而且你所有的祖先都能活到100岁，你会买吗？除非等于白送。这样的话，保险公司即使不关门，这个健康保险无论如何也不能再做了。但事实是这个局面没有发生。说什么呢？我不能叙述了，还是拿起哈福德的这书找找答案吧。面皮撕开了的滋味很爽哦。

3、想写点什么评价的 不然是不是对不起这么一本好书 但是发现都被前面的人写过了……一本像小说一样的经济学 用非常轻松的心情读完了发现好像没有一句废话（非常难得了）用简单的办法来阐述深刻的道理 这就完全够得上好书了

4、被魔鬼的作者骗到这艘船上，于是一气读了下去，也许这本书，确实不如想象中有趣，但论及开卷有益，于是还是有些收获，尽管那收获比较微小。

5、我本人是学商科出身的，所以对里面谈到的很多经济问题都很熟悉。我并没有想要从中吸取什么知识。但是它的确带给我很多新的思考方式。即便没有经济学基础的人，也基本能看懂。很不错。

6、经济学家是非常让人喜欢的一群人，他们以解释和解决现实的问题为乐趣，就这点而言，其他的学科确实需要好好学习一下。本书继承了加里·贝克的<生活经济学>的传统，对日常的生活现象后面隐藏的经济学原理进行条分缕析的分析，真的可以改变读者对生活中现象的思考。就这点而言，作者采用了和魔鬼经济学作者不太相同的解释方式，相对照的读确实比较有趣。

7、必须承认，我对通俗易懂的读物总是很感兴趣，哪怕它有时候过于浅显。《卧底经济学》和《真是世界的经济学》就是其中的两本。不妨来看看《卧底经济学》第一章的引子：“如果你像我一样经常买咖啡喝，那么你可能会想：肯定有人从中大发横财。如果报纸上偶尔的抱怨是正确的，那么一杯卡布其诺咖啡只值几美分。所以，肯定有人从中赚了很多钱。那会是谁呢？”多么具有诱惑力的引子！星巴克为什么赚钱？哈根达斯58元的冰激凌是怎么卖掉的？超市里的标价和折扣是不是隐藏着陷阱？佐记九味鸡为什么都设在街道一角？近在咫尺的红星路和总府路上的商铺为什么冰火两重天？同样是有寿命的东西，为什么房价不断涨而车价只能不断跌？有人为什么穷，有人为什么富？这些问题简直令我着迷。当我坐在麦当劳的椅子上，出神地看着那些流水线般劳作的机器和员工的时候，当我站在即将投资的一条街口数着来往的人流量的时候，当我缩在人群背后倾听和思索他们的对话的时候，当我扮演着“影子客户”走入我们基层网点考察服务质量的时候，可不就象个别有用心心的“卧底”吗？“卧底”，就必须置身其中，亲身体验，感同身受，才能得到第一手、最真实的信息。从这个意义上出发，我买下《真实世界的经济学》，就是顺理成章的事情了——仅仅因为读到作者序言里引用的科斯的一句话：“我尝试着从工厂和公司的办公室，而不是从经济学家们的著作里找寻企业存在的理由”。作者周其仁说：“读书是我所好，但还必须到书外的真实世界里求甚解”。他是这样说的，也是这样做的，为了尽快投入对国内现实经济问题的研究，他在论文答辩通过后，延迟了六年才回到美国洛杉矶加州大学取他的博士学位。他称做企业调查为“接地气”，要在现实研究中培养自己的“实感”。他也是在郎咸平抛出对海尔、TCL和格林科尔的“炮轰”以后，真正从学术的眼光和现实的视角严肃地指出郎的错误的人。更让人惊喜的是，翻读这本书，竟然发现我寻觅了很久的一篇文章：《景气低迷中的企业家行为》，原发表于《经济学消息报》上。他从海尔等企业在经济环境不佳的情况下进行的企业创新和市场发现的例子说起，提出了“景气低迷是完成市场重整和企业重组的良机”，“经济萧条对经济增长确有正面功能”等等观念，对我的一些工作曾经有过重要的启发。想当初，真正唤起我对经济学的浓厚兴趣的，正是一套通俗的《当代著名经济学家随笔集》。那是我第一次发现，经济学原来可以这么写、这么读、这么用。樊纲、汪丁丁、茅于軾、张曙光、陈彩虹、张宇燕一批人，以轻松、随意、感性的手法，对我们身边耳熟能详的诸多社会现象展开讨论。他们倡导让经济学“回归常识”、号召经济学家关注现实。在他们手里，经济学不再是砖头般厚、经文般晦涩的《马列主义经典著作必读》，也不再是枯燥抽象的边际成本、供求曲线、经济模型、效用函数，更不再是八杆子打不着的异国他乡的钢铁工业、GDP、通货膨胀率、失业率等枯燥数据，而是“活的”，伸手可及、随处可见的实用工具。在他们的引导下，我逐渐认识了哈耶克、卡尔波谱、科斯、张五常、吴敬琏等等对我影响深远的经济学家和他们的著作，也正是他们，为我奠定了为学和为人的价值观基础。

《卧底经济学》

当然，我也会买一些自己都不怎么读得懂的书。比如《财产理论》。这是一本从法律、政治、道德、文化以致哲学上检点财产观念的经典著作。在社会贫富阶层差距日益明显、资本的逐利性一再受到批评、新浪网发起“新财富观”讨论的今天，读一读这样的书，也许有助于我们消除疑惑、得到启发。

8、经济学永远有人学，经济学普及类读物也永远有人读。此前本栏介绍过两本，《魔鬼经济学》和《在小吃店遇见凯恩斯》，这里要介绍一本此类型的新书《卧底经济学》。也许前两本你已经读过了，但是这不妨碍你再读这第三本，因为它们虽然都算经济学普及读物，但是题材上是完全不同的。《魔鬼经济学》是经济学帝国主义的典范，强调的是用经济学解释各类社会生活中的有趣现象；而《在小吃店遇见凯恩斯》则是一本正统的经济学原理入门书，只不过是以浅显的语言和经营小吃店的案例来包装；至于本次介绍的《卧底经济学》则是一本介于两者之间，以浅白的原理解释经济学本身的问题。至于此书的作者蒂姆·哈福德，可谓是多栖经济学者。他既在牛津大学做过教授，也在某石油公司担任过企业经济学家，更在世界银行做过，经济界的各个领域都有所涉及。而此书则是作者在担任声名显赫的伦敦《金融时报》“亲爱的经济学家”专栏作家时的产物。能够在《金融时报》撰写的专栏，文章质量是绝对有所保证的。就内容而言，此书可算是相当全面，有效市场、垄断、外部效应、信息不对称、有限理性、博弈论、全球化，这些经济学中的热门话题一个都不能少，而《金融时报》的风格也保证了作者把这些问题写得浅显而又有趣。作为一本经济学散文，此书可算近年上佳选择。

9、苏丹红事件时，本人在市中心选书。虽然对肯德基丑闻比较反感，鬼使神差，中午还是去了肯德基买了它的食品。于是，我就思考这到底是为什么？为贪图便便宜！因为在相同地段它最便宜。也许市中心的肯德基店并不怎么赚钱，虽然客流量大，但是在黄金地段租金却非常昂贵。但是这样却能起到强大的广告效应，因为来这里消费的客人很多是消费者的“意见领袖”。因此，肯德基利润应该来自大部分地段一般的店面。肯德基之所以卖的好不是管理有多么好、食品多么卫生安全，而是因为上述道理。麦当劳、星巴克也都是一个道理。《卧底经济学》这本书印证了我的想法。这本书和《魔鬼经济学》一路货色，都说出了一些简单的真理。比如堕胎合法确实能抑制犯罪率。但是书名都很恶俗，属于典型的快餐读物，论点单薄，勉强成书。

10、举的例子都不错，比喻咖啡店的选址这个，但是往后看的东西比较难懂，可能是比较适合学过经济的人去看，这可能比较容易懂。

11、像经济学家那样看世界 [读品] 李华芳《卧底经济学》The Undercover Economist蒂姆·哈福德 著 赵恒译 中信出版社2006年7月出版 曼昆在他执笔的教科书《经济学》里嘱咐大家要像经济学家一样思考。曼昆恣意汪洋、潇洒自如的文字为沉闷的经济学打开了一扇窗，让人们发现了经济学的趣味所在。现在曼昆有了竞争者：蒂姆·哈福德。这位英国《金融时报》专栏作家，面向大众讲述经济学基本理念，当然驾轻就熟。于是，这本《卧底经济学》(The Undercover Economist)在英国一面世就引来了无数拥趸，情形堪比易中天在当下中国的热火劲。与曼昆的教材写法不同，哈福德延续了专栏写作需要面向大众的“白居易”笔法，尽量做到妇孺皆明白。可以这么说，在哈福德看来，能阅读报纸的读者，都可以成为经济学家。无非是，首先要掌握经济学家看世界的门道。从“卧底”一词来看，这种经济分析要入门也有一定障碍。卧底在本书中的英文对应词是undercover，字面解释是“在底下”，而经济学家的工作是揭示这底下的真实世界运行的秘密。如果说列维特在《魔鬼经济学》中将经济学家定位于“侦探”的话，那么哈福德眼里的经济学家就是“卧底”的角色了。卧底的另外一层意思是必须参与，而对经济学家而言，这要求就是汪丁丁所说的“直面现象”，进入真实世界。多数经济学家并不关注手头小事，多有大丈夫当胸怀天下的壮志。因此经济学开始由贝克尔带头涉入生活领域的时候，并不被人看好。因为多数经济学家对分工带来最大效率、促成天下福利才是最大伟业的思路并不是真心拥护。好在，经济学家对边际产出还算敏感，所以当贝克尔开创出新的经济学研究领域时，犯罪经济学、家庭经济学等就如雨后春笋般冒了出来。列维特直接继承了贝克尔的分析方法，而哈福德也在与贝克尔的交流中表达了对其开创的“人类行为的经济分析”方法的谢意，因为哈福德在其写作中就运用了这种分析。也正由此，哈福德从身边的例子开始其经济学分析之旅。他希望读者能看到日常秘密背后的乐趣，为了展示这种乐趣，哈福德问道：你喝咖啡谁赚钱？因为即便是再香浓的卡布其诺咖啡的成本也不算太高，那么谁赚了大头？实际上答案并不需要从咖啡经营者的账本上获得。哈福德认为星巴克的咖啡之所以利润可观，既不是因为咖啡的质量，也不是因为它的员工笑容可亲，最重要的因素是位置，星巴克占据了人流量巨大的好市口，而周围没有其他的咖啡店。土地产权拥有者与咖啡店签订了排他性协议，根据协议在市口较好的地段只会有一家

咖啡店。这种排他性协议有助于保证咖啡馆获得可观的利润，但与此同时，肯定有多家咖啡馆竞争这一协议，土地产权拥有者就可以趁势提高地租价格，所以你喝咖啡的钱大部分进了土地产权拥有者的口袋。这便是隐藏在香甜可人的星巴克卡布其诺咖啡背后的秘密。“卧底”成功打开了认识咖啡秘密的通道。

实际上，地租的秘密并非哈福德的首创。早在1817年，李嘉图就已经发现了：地主多佃户少，佃户就拥有定价优势；反之，地主的谈判地位就会提高，就像拥有人流量多的地主跟咖啡馆谈判时，可以将排他性协议的价格拉得很高。这种讨价还价的能力来自“稀缺性”，对相互竞争的咖啡馆而言，人流密集地是稀缺的。

拥有稀缺的信息以及排他性协议就可以解释“为什么有的国家富裕，而有的国家贫穷”。揭开贫富差距背后的真相，秘密就是在穷国少数人垄断资源、信息，造成了市场的扭曲。并且穷人以及小企业要从事经营活动，必须完成繁琐的程序，而每一道环节都可能有官员索贿，造成费用奇高超过试图开办经营者的预期收益，最后不得不放弃。这就是一种将所有穷人以及小企业排除在外的排他性协议。在有些穷国，这些协议甚至包括正式的法律。这是合法的强盗逻辑，这些政府因此被哈福德称为“强盗政府”。

哈福德对喀麦隆这个几乎是地球上最穷困的国家的分析表明，如果工作凭真才实学而非个人关系，喀麦隆的教育系统就会改善，如果利润不消失在多重贿赂中，喀麦隆的技术和工厂都会发展，但问题是“没有如果”。那么穷国还有可能获得发展吗？哈福德认为答案不言而喻，那就是自由贸易。

自由贸易互通有无，而且有助于各国按照比较优势来实现分工专业化，从而提高全球的生产力，也增进贸易国家的福利。然而，现存的问题是，美国认定中国的制造业损害了美国制造业工人的利益，甚至危及他们的饭碗。但哈福德马上杀了一记回马枪：问题并非如此简单。因为美国消费者也一样从中国廉价商品中获益，寻找种种借口的贸易保护实际上为特殊利益集团服务。较为典型的例子是美国指责中国工厂苛刻对待工人，是血汗工厂，要求抵制血汗工厂的产品。这样做背后的秘密是，美国纺织品贸易及产业雇主联盟将获得原本给中国的订单，而他们需要价更高。这个特殊利益集团的获益是以美国人不能享受低价产品和中国工厂将倒闭为代价的：他们是以崇高的名义抵制血汗工厂，私下里却是为了自身的利益而损害了更多的福利。

不过自由贸易的脚步毕竟已经迈出，中美都从中获益匪浅，相信两国都不会轻易放弃。那么中国如何才能走上致富的道路呢？环境恶劣以及工资低下已造成了无数工厂的民工荒，而民工也开始了自己的选择——外出打工或者回乡工作。这才是最重要的经济学，正如哈福德在书的最后提到的：经济学是关于人的选择的学问。

这些选择包括如何面对超市的价格歧视，在市场中怎样发现真实的信息，如何处理外部性带来的城市交通问题等等。对这些，哈福德都提供了精彩解答，而所有这些都是卧底的结果。对此，列维特的评价是：哈福德以优美的文笔和雄辩的分析使经济学的力量跃然纸上。

12、只看了一点，原著写的挺好，翻译的不好。不用看英文原文，只根据上下文就能看出不少地方翻译错了。译者似乎没有去理解他在翻译，只是把自己当个比“google translate”水平高的翻译机器... *free* speech 还是 *free* beer 都翻译错了，唉...

13、“为什么咖啡店都设在街道一角？为什么同一家超市，有人觉得哗众取宠有人觉得物超所值？为什么老买不到一处位置好价钱便宜的好房子？交通拥堵的背后有什么经济原因？.....为什么富裕的国家与贫穷的国家差距如此之大？”作为经济学家版的“万变之宗”，这部迷人的著作为你一一解惑。

在本书中，一位神秘而睿智的卧底经济学家总是潜藏在现象背后，时时提醒你利用经济学的各种调查工具，解开日常生活之谜：星巴克为什么会赚大盆满钵满，如何看清超市看似善意的促销信息，等等。”我得承认，这本书的简介就抓住了我的眼球，并且，它没有让我失望。看看它的章节，第一章，你喝咖啡，谁赚钱；第二章 超市对你隐瞒了什么.....除了最后一章中国的致富之路不甚感冒以外，其他都令我这个经济学的门外汉受益菲浅。也许专业的人士会觉得这书太浅显？我不知道，英国商业畅销书排行的榜首。一般畅销书，都不会太深奥难懂。可是话说回来，书上也说，经济学的中心是 - - 人。能让更多的人看懂复杂的东西，不就是好事吗？30万的房子，为什么只卖了3000美元？为什么同样的东西，有人卖出了230万？博弈论真是个好玩的东西，打算找两本有关的书籍瞅两眼。

14、读了不少经济学的书了，这本的例子是最具体最详细分析最透彻最到位的，尤其是前半部分，通俗易懂，后面的稍微有点专业了，但是比其他的书还是好懂一些。一些收获比如选股票就像在超市排队，哪个队短是比较明显的事情，人们都走向那个队时，它就和和其他的一样长了，当然会有聪明的和赶时间的顾客会发现最短的队伍，但是几率不大，所以技术分析这东西吧，不太可信。还有咖啡厅原来也不是很容易赚钱的，租金很强大，掌握稀缺资源才是王道。超市的价格策略，把贵的摆在显眼的地方还有比较优势的问题，看过很多次，这次是比较透彻的明白了，比较优势不在于你能把什么干好，而是你干什么能超越别人最多.....一时想不起来太多了就先这样吧

《卧底经济学》

15、在书城看的，会看的原因是《魔鬼经济学》的作者推荐了本书。站着看这种费脑筋的书，多少有些不容易看进。而且论有趣，也远不如《魔鬼经济学》。唯一让我印象深刻的是，书的最后提到了上海、中国的电影。看来作者对中国还是有些了解的，除此之外可以说别无任何收获。引进此书多少有跟风的嫌疑，《魔鬼经济学》的大热引得各出版社一下子出了不少关于经济学的通俗读物。比如《维基经济学》、《牛奶可乐经济学》、《弗里德曼的生活经济学》……小样以为：无论如何，知道点经济学常识都是好事。因为生活总要和钱打交道，关注经济，从某种角度，或许能提升自己的生活品质。2008.7.8上写于外公家

16、首先我觉的中信出版社很不重视翻译者。在书的封面封底都找不到翻译者的名字。然后发现翻译的内容特别粗糙。所以联系在一起是不是中信自己觉的翻译的太差，不好意思把翻译者放在封面。并且书里也没有对翻译者的生平介绍。非常奇怪的中信。就书的内容来说，还算有点新意。主线是通过日常生活的例子接受自由经济的理论，和现在自由经济的因素。书中也谈到了全球化，环境保护等热门的话题。其中最后一章通过对中国（特别是郑州）的介绍，把之前的经济理论应用到这个实例中。不知道是因为翻译的缘故，还是原作自己就是这样，在叙事的过程中，总是没有什么逻辑。前言不搭后语。

17、读了一大半，感觉还行。不过书中的一些语言，句子有点啰嗦（估计是翻译的问题）。书中提及的很多商店，如Costa Cafe这些，如果是曾经在UK生活的朋友肯定很怀念。。。哈哈，为什么我在UK时候没发现这本书呢？

18、这本书比较初级，但非常有用。不像有些打着经济学名义的书，让人看都看不下去，看下去也很难派上什么用场。看过这本书的人都觉得它跟《魔鬼经济学》有同工异曲这妙，我个人觉得这本书更胜一筹。也许列维特更传奇一些，放面的面也比较大，此书则与生活很相关。与小弗里德曼的生活经济学有一拼，虽然后者的分析技术和手段更多一些，而这本书仅用些逻辑推理就能搞定一些问题。

19、这是一本很棒的书，经济学的普及读物，读完这本书其实我认为可以归纳为3个关键词，这本书就差不多说完了。1、真话。世界充满谎言，所以，你不能通过一个人的说话来判断事实，这不仅仅对于个人，对于某个组织也是一样。这个组织包括政府、企业以及其他任何形式的实体。那么如何才能让人说真话呢？办法就是用钱说话，或者说用利益说话，就好好掂量一下说谎的代价。事实上，进一步来说，经济学关注的是人的行为，而不是人的话语，话谁都可以说的很好听，只有人的行动才是真实的，因为行动是要付出代价的。当和利益相关时，人的行为就表明其真实的意图。这就是经济学的立身之本。2、内幕信息的不对称会带来大量的问题，解决这个问题的方式有太多太多。3、博弈博弈，表明了理性。表明了抗争。说的很简略，因为要展开实在是太庞大了，这本书写的好的一点是，把这几个关键词说的很生动，很有趣，有深度，而且都有相应的现实世界的实例。不过作者可能是为了照顾大部分的读者，所以没有把经济学的名词太多的放入。另外，也没有一个总纲性的东西。这3个关键词可以帮助大家更好的总体上把握本书。最后，经济学不是说经济数字的，经济学我认为本质上讲的是人的生活。这在本书上也写上了。

20、蒂姆·哈福德的《卧底经济学》在英国一面世就引来了无数拥趸，情形堪比易中天在当下中国的热火劲。哈福德延续了专栏写作需要面向大众的“白居易”笔法，尽量做到妇孺皆明白。从

“卧底”一词来看，这种经济分析要入门也有一定障碍。卧底在本书中的英文对应词是undercover，字面解释是“在底下”，而经济学家的工作是揭示这底下的真实世界运行的秘密。哈福德从身边的例子开始其经济学分析之旅。他希望读者能看到日常秘密背后的乐趣，为了展示这种乐趣，哈福德问道：你喝咖啡谁赚钱？因为即便是再香浓的卡布其诺咖啡的成本也不算太高，那么谁赚了大头？实际上答案并不需要从咖啡经营者的账本上获得。哈福德认为星巴克的咖啡之所以利润可观，既不是因为咖啡的质量，也不是因为它的员工笑容可亲，最重要的因素是位置，星巴克占据了人流量巨大的好市口，而周围没有其他的咖啡店。土地产权拥有者与咖啡店签订了排他性协议，根据协议在市口较好的地段只会有一家咖啡店。这种排他性协议有助于保证咖啡馆获得可观的利润，但与此同时，肯定有多家咖啡馆竞争这一协议，土地产权拥有者就可以趁势提高地租价格，所以你喝咖啡的钱大部分进了土地产权拥有者的口袋。这便是隐藏在香甜可人的星巴克卡布其诺咖啡背后的秘密。“卧底”成功打开了认识咖啡秘密的通道。哈福德以优美的文笔和雄辩的分析使经济学的力量跃然纸上。比如，美国认定中国的制造业损害了美国制造业工人的利益，甚至危及他们的饭碗。但哈福德马上杀了一记回马枪：问题并非如此简单。因为美国消费者也一样从中国廉价商品中获益，寻找种种借口的贸易保护实际上为特殊利益集团服务。较为典型的例子是美国指责中国工厂苛刻对待工人，是血汗工厂

《卧底经济学》

，要求抵制血汗工厂的产品。这样做背后的秘密是，美国纺织品贸易及产业雇主联盟将获得原本给中国的订单，而它们要价更高。这个特殊利益集团的获益是以美国人不能享受低价产品和中国工厂将倒闭为代价的：他们是以崇高的名义抵制血汗工厂，私下里却是为了自身的利益而损害了更多的福利。这本书比较初级，但非常有用。不像有些打着经济学名义的书，让人看都看不下去，看下去也很难派上什么用场。

21、虽然经济学本身是一种客观的分析工具，但这样并不能表明经济学家总是客观的，经济学家研究权力问题、贫困问题、增长问题、发展问题，但在运用这些模型分析以上问题时，很难对模型背后的现实世界无动于衷。所以经济学家经常超越自己的角色，去担当经济政策的工程师，成为某些政策的鼓吹者。有时候经济学的逻辑如此有说服力，这使得经济学家不得不坚持某种立场。需要考虑的因素越多，博弈论就会变得越复杂，用处就越小。对于博弈论家理论家来说，利用经验与利用纯理论同样重要，因为如果博弈变得太复杂，以致玩家无法理解，那么理论就会不实用，因为理论不能告诉我们它的实际作用。如果研究人类福利的问题，其后果是如此令人惊愕。一旦开始思考这类问题，一个人就很难再想别的。如果社会无法提供适当的激励机制，使人们产生正确行为，那么多少技术性的基础设施都无法使人们脱贫。勒纳定理：对进口品征税，就完全等同于对出口商品征税。血汗工厂在两方面是好事：它们相对于其他出路是向上的一部，它们还是通向更美好生活的一级台阶。经济学的中心是人——经济增长关乎个人更好的生活——选择更多、恐惧更少、艰辛更少。

22、趣味性比较低。理论性也不够强，看到66页，我能收到的msg有，咖啡原来是由于地价和垄断性才这么贵的，以后大概不能够喝任何便宜的奶茶（大概奶精糖精超多），黑社会垄断了高价洗衣店，看来做人到哪都不能嚣张。大概想涵盖太多方面，反而成了没有专论。

23、说实话，我个人并不认为卧底的行文有多么有趣，也许和正统的经济学教程比较他算是有趣了？部分的章节也写得略显无聊晦涩，不过客观说来，这本书还是给我提供了不少新鲜的视点，以不同的角度去思考一些社会经济现象，咖啡的例子不太感冒，比较喜欢其中关于拍卖和领跑原理的内容，总体上，还是比较值得一读的

24、第一章 你喝咖啡，谁赚钱 草甸与移民的故事 工会，人才与职位为什么咖啡厅都在地铁站旁边？在这些例子里，相对的稀缺性决定了价格所以，其实是拥有土地稀缺资源的房地产商赚钱 第二章 超市对你隐瞒了什么 超市利润最大化的方法：价格定位让对价格不敏感的人买贵的，对价格敏感的人买合适的超市，咖啡屋，电影院的爆米花，餐馆酒的价格.....都是这样做的 餐馆酒的价格还有另外一种解释，就是为占用长时间座位而付钱除非拥有稀缺力量，否则价格定位策略难以实施 价格定位的漏洞：1) 对价格不敏感的客户不一定会买高价的商品，除非商家从中阻挠，比如软件的平民版和豪华版 2) 对于采用群体定位策略的公司，他们的产品会从一个群体泄露到另一个群体：享受折扣价的顾客将产品买下来，然后转卖给无权享受折扣价的顾客 第三章 完美市场和“真话世界” 完全自由的市场是完美市场，价格=成本 税收产生无效 政府需要调节效率与公平的矛盾 第四章 城市交通外部效应 人们应该为了自己的利益损害了他人而付钱，尽管这些有时很难知道价格，因此知识的第一种空白：不知道安静的环境，朝阳的房子，不吸烟价值多大 知识的第二种空白：减少噪音，事故，污染，拥堵的最廉价的方法，市场可以帮我们解决这个空白：通过竞标 环境污染牌照可以知道过滤有害物质的整套设施的价格 通过对路的使用权收费对于市场无法顾及的很多问题，外部效应费用或补贴是一种最有效的方式，前者如针对污染物或拥堵地区驾车征收的费用，后者如为科研或疫苗提供的补贴。外部效应费用既提供人们做正确选择所需的信息，也提供他们这样做的动力。 第五章 内幕故事 信息不对称带来的市场无效 比如旧家电市场（逆向选择），保险（通过给高保定高价可以改善，或询问更多信息） 道德风险：如果你跟别人说好了，一旦他们丢了东西你会补偿他们，那么他们就会粗心大意 第六章 理性的疯狂 股市比做一次愚蠢的报纸选美活动。在活动中，读者可以从100张照片中挑出最美的几张面孔。谁选中的女孩最接近大众观点，谁就是获胜者 1，记住这超市找最短队伍时的困难，别忘了所有股价都结合了大量专业知识 2，如果你计划赚很多钱，那么最好明白，你觉得自己了解些什么，而市场内部人员又忽略了什么 3，一家公司长期，持久的盈利能力来自各种无与伦比的能力，不是全都靠抢占先机。比如Google的后来居上，在互联网行业，强大的产品才是真的强大 第七章 对价值一无所知的人 冯诺依曼创建了博弈论 拍卖与下国际象棋是不同的 博弈拍卖的三种方式：1，写纸条，一次成交，缺点是大家可能出价保守 2，普通拍卖 3，认为价格高的人退出，离开房间---最佳方式，因为它传达了很重要的信息 第八章 穷国为何会穷 不是因为他们没有资金，没有技术，而是没有好的激励机制，再好的资金和

技术也只会浪费在腐败上，没有用武之地第九章 啤酒，小吃，全球化全球化是共赢，因为利用了比较优势，举例，作者为什么不担心被超牛抢走饭碗？贸易壁垒对双方都有坏处挡住了多少进口，就等于挡住了相应量的出口第十章 中国的致富之路改革开放的春风，引入了市场经济总结：与稀缺力量和腐败作斗争，纠正外部效应，努力使信息公开化，建立恰当的激励机制，与其他国家打交道，还有最重要的：全力拥抱市场，这能同时完成以上的大部分工作

25、经济学之类的普及书也算看过几本，这本读起来很轻松，因为选材很日常，就是很小的事，不似一些书拿些重大的事做经济分析得出一个让常人接受不了的结论，有普及的效果给人惊艳之感的是最后一章写中国致富的，作者到过内地，算是亲身体验了改革开放的变化，言辞间对中国经济成就是很赞叹，虽然最后也提出一些问题，不过相比这些问题，那些赞叹更有价值。毕竟一个外国人如此肯定了我们的成就。

26、我看到了第85页，觉得写得还凑合，应该对得起15元的价格，当然我从当当是花19元买的。但是，当我控制不住自己的好奇心直接看了最后一章的时候，说实话，我很失望，作为一个经济学家，如此肤浅的议论中国的经济尤其是当下的经济情况，真是太冒失了，很象一个大学经济系刚毕业的学生的文笔。血汗工厂在作者的笔下我没读懂他要说明的是什么？如果是从表面上其所说的是必然的合理的，我不敢苟同，不仅仅因为感情，也因为我个人对中国经济改革现状中不合理一面的理解。或许仅仅是因为为了这本书在中国的销量，为了取悦中国读者，作者匆匆忙忙加了这一篇，不过实在有点狗尾续貂。我没看到他的标题《中国的致富之路》在文章中有什么高明的理论，或许作者应该以此为题专门写一本书，而且要比这本书厚上至少两倍，这么小的篇幅写中国的经济，应景之嫌太大，你能想象用《荷塘月色》的篇幅去写《话说长江》吗？

27、前面不错，运用一些比喻解释了许多经济学中的问题，比较易懂。很实用。但后面有些冒失，尤其关于中国的一些评论有些简单了，而那个结尾让我也摸不着头脑。

28、一个同学在聊天时说，要是能找到一个年薪60万的工作就舒服了，上海这样的职位应该有很多。我知道有些难，因为和他能力相差不多的人比相应的职位要多很多。本书的作者首先就讲到稀缺产生力量，没有空气和水就会死亡，因为空气和水不稀缺，不仅便宜而且可以污染；去年的地价上涨很快，因为批准的可用地稀缺。我同学大学毕业，有多年外企工作经验，这样的人实在上海太多了。我知道自己也不稀缺，所以每天都在想怎样才可以显得稀缺一些呢。边际价格是另一个介绍的重点。我常在想，中国人的收入之所以提高不快，在于边际价格太低。人均收入的边际价格就是农村剩余劳动力到城里所愿意接受的最低工资。这几年国外白领收入增长不快，原因是因为我们这些在外企打工的人是他们的边际价格。上了这么多年学，研究了很多道理，发现工资是国外同行的边际工资，心里也颇为不平。作者评论政府职能产生的外部效应，感觉对上海的私车牌照利用有借鉴意义。上海人买了世界上最贵的铁皮，然而目前除了中环，基本上上下班都堵（我也知道很多人买车就是为了上下班）。上海政府其实应该用牌照费大力建设公共交通系统，使一部分本来要买车的人放弃买车，使使用私车和公共交通的人在时间成本和交通成本上平衡。另外牌照是一次性费用，实际上鼓励了购车人多使用私车，因为再次开车的边际成本就是汽油费用，只有开车越多，牌照才显得买得越值。作者介绍了AMAZON个人定价案例（第一类价格歧视），当年考《管理经济学》时没看这本书，结果把这个案例误说成了集体定价。我现在去超市购物也接受的作者的观点，不要太挑剔超市，要选择其中便宜的物品。想到售楼处旁有一个家乐福，房价就比周边贵个几千块太不值了，3代逛超市省的钱都不一定比有选择的购买少多少。<http://comm.dangdang.com/member/5092681341813/reviewdetail/1215891/>

29、1.星巴克为什么风靡？是他的服务很好，口味很佳，事实这两项都不是，真正的原因和房价一样，那就是位置，位置，位置！为了那个位置他们会和房东签排他协议，否则绝不入驻。那些昂贵的位置成就了他们，这也是国内咖啡厅没有学到的，于是只能卖环境，卖套餐2.为什么大卖场的那些自有产品包装都那么差？他们不愿意花钱做好包装，卖高价钱吗？不是的，因为那样做的话，其他高价的同类商品会难卖，同样那些厂商可能会不跟他合作，所以他不能那样做，而且也恰好给了顾客一个印象，你要买便宜的，那就只有这种烂包装的。3.google是一个活生生的例子，在互联网，先行者并不代表什么，只要的是最出色。在职场也是如此，如果例外了，那么所在的公司要么将走向没落，要么他依靠的不是实力，而是权力。4.通常人民宁愿让某个对土地宣示主权的独裁者来领导，而不愿经常遭到流动强盗的掠夺。因为流寇会拿走所有能带走的，但独裁者不能摧毁当地，饿死当地的人，那样第二年就没有东西可以拿了。

《卧底经济学》

章节试读

1、《卧底经济学》的笔记-第162页

在发展中国家，自私自利、野心勃勃的当权者往往是造成浪费的原因。但在发达国家，法律、媒体、民主的反对派能够约束他们。
拿破仑：对于足以用无能来解释的问题，永远不要归咎为阴谋。

2、《卧底经济学》的笔记-第191页

“如果特殊利益集团是贸易壁垒后面的部分原因，那么我们可以期待，民主体制更健全的国家拥有较低的贸易壁垒。”

3、《卧底经济学》的笔记-第210页

与稀缺力量和腐败作斗争，纠正外部效应，努力使信息公开化，建立恰当的激励机制，与其他国家打交道。更重要的：全力拥抱市场。

4、《卧底经济学》的笔记-卧底经济学笔记

卧底经济学全文要旨：与稀缺力量和腐败作斗争，纠正外部效应，努力使信息公开化，建立恰当的激励机制，与其他国家打交道，全力拥抱市场

5、《卧底经济学》的笔记-第180页

6、《卧底经济学》的笔记-第159页

穷国为何会穷：

制度至关重要，穷国有最糟糕的法规的范例，这是他们贫穷的最根本原因之一。

7、《卧底经济学》的笔记-1-10

提姆·哈福德（Tim Harford）是《Financial Times》“亲爱的经济学家”专栏作家。其实之前也看过不少他的专栏文章，但说真的，印象不是特别深。也许是因为他没有像钱眼太太那样为自己取一个招牌艺名以便市场营销，也许是他的专栏文章相对而言还是偏学术一些吧。断断续续看完了《卧底经济学》，真的是内容蛮充实的一本通俗读物，有很多有趣的案例，值得简要的做一下笔记。

第一章：介绍了李嘉图（和卡尔不一样，他可是一名富翁）的理论，即租金取决于稀缺性，而稀缺性可能是自然性的，也可以是人为造成的，例如工会、贸易保护、土地垄断供应。不必讨论国内的房地产价格，还是来看一个有趣的例子比较好。街头黑帮与黑手党的比较研究：街头黑帮的马仔每小时挣不到10美元，因为枪支和冲动的年轻人有大量的供应；而黑手党通过为酒店提供高价洗衣服务能够获得高额利润，因为酒店经不起敲诈，而黑手党通过暴力可以有效阻止竞争对手进入这一市场。

第二章：价格歧视需要好的策略，例如Costa的咖啡定价策略，公平贸易咖啡多卖10便士，虽然额外成本不足1便士，多么冠冕的理由呀。“最出色的价格定位者在增加利润时，总是将自己的努力与善行

联系在一起。”类似的例子还有日益流行的“天然食品”或“有机食品”。定价策略的一个挑战来自于如何阻止价格不敏感客户购买便宜货。所以，机场普通候机区不能太舒适，而软件公司需要额外支付一些薪水让工程师删除专业版软件的某些功能改造成免费版。

第三章：讨论效率与公平。自由市场带来效率，但未必确保公平。阿罗（Arrow）提出可以用一次性补贴和一次性征税来调节分配而不损害市场机制的效率。但是，补贴与征税的设计可不是那么容易。比如，杭州近期给市民发放1亿元消费券，发放对象包括低保家庭、退休职工、中小學生（包括外来务工人员子女）。这样的发放方式在媒体上也有很多见仁见智的讨论。至于“家电下乡”（购买指定家电产品可享受政府给予销售价格13%的资金补贴），如果设计者不是别有用心，就是大猪头。

第四章：市场失效的情况，主要讨论外部效应。两个典型的例子，城市交通，如伦敦的进城费；污染治理，如二氧化硫排放许可证的拍卖。作者提到中国的太原也在实施类似的排放许可。排放许可拍卖的优点在于通过价格机制发现降低排放的真实成本，可是，作者没有提到这一价格机制有效的前提，就是所有player都必须进入这个市场，别无选择。但问题就在这里，我很担心在国内很多企业可以通过非市场方式规避上述排放许可拍卖市场。如果没有这样的问题，一般来说价格机制会非常有效，如作者提到的“新奥尔良效应”，因为政府按住宅前排楼层数征税，所以新奥尔良发展了“驼背”设计，前排一层后排多层。我还听说，北欧某市的狗是按高度交税的，所以该市的狗都长得很敦实。

第五章：柠檬市场。买卖双方的信息不对称会破坏完美市场，所以景点的餐馆都靠不住，更麻烦的是基于私营保险公司为基础的医疗体系也会出现巨大漏洞。可是，在医疗体系中，不仅市场容易失灵，政府也很不灵，典型例子就是英国的NHS。怎么办？作者非常推崇新加坡的系统，将责任和选择权留给病人，让他们花自己的钱，但又确保人人都能购买医疗服务，而让保险公司承担最大笔的开支。也就是医疗储蓄账户。为什么说新加坡的设计成功？因为新加坡人均寿命80岁，其个人医疗支出只比美国的1/4略多，而政府为每个人的支出则只有美国的1/7。

第六章：理性与非理性。典型的市場是股票市場。凯恩斯曾将股市比作选美活动，读者们从报纸提供的照片中挑选最美的照片，谁选中的照片最接近大众观点，谁就是获胜者。

第七章：博弈论。冯·诺伊曼（von Neumann）分析说在玩牌时正确的打法是在牌最差时加大赌注。Paul Klemperer和其他拍卖理论专家为英国设计了3G牌照拍卖机制。在2000年拍卖开始，13位竞拍人缴纳了5千万英镑定金参加对5张牌照的拍卖，在1周内，竞价平稳上升，50轮后总价达到30亿英镑，也就是英国政府最初设定的目标。但是，拍卖继续进行，在80轮后，总价达到70亿英镑，到4月份，拍卖开始1个月后，总价超过100亿英镑。到4月末，拍卖结束，总成交价达到225亿英镑。Klemperer太牛了，说真的当年看他发表在期刊上的厚厚近百页的综述看得累死了。

第八章：为什么有些贫穷国家，总是那么贫穷？喀麦隆和富裕国家的差别，几乎提供了全部答案。

第九章：贸易壁垒。勒纳（Abba Lerner）证明，对进口商品征税，等同于对本国的出口商品征税。补贴是另一种情形。但是OECD的数据表明，农业得到的补贴越多，使用的化肥就越多；所以欧盟的Common Agriculture Policy的结果就是大量使用杀虫剂和化肥，导致经济退步、浪费，损害粮食质量和环境。另一个值得一说的是所谓“血汗工厂”。作者说，血汗工厂只是症状，不是病因。只要人们是自愿去血汗工厂工作，就说明其他头路更加糟糕。所以，简单的抗议血汗工厂，如果不是头脑简单的愤青，就是别有用心。

第十章：中国致富道路。关键词：市场经济。进一步而言，现在大家有了选择权，“当家作主”了。

8、《卧底经济学》的笔记-第25页

本章共有11个小节，主要通过各种例子分析了“李嘉图模型”的本质意义、稀缺（可得到的选择

，比较优势。)与还价能力的关系，以及政策对稀缺的影响。

一、“李嘉图模型”的通俗化表示(草甸、农民、地主)

1、想租地的农民少，草甸多。农民稀缺。

此时拥有草甸的地主还价能力较低。

2、想租地的农民变多，草甸相对变少。草甸稀缺。

此时农民还价能力较低。

3、此外，草甸本身的价值与边际土地的重要性。即草甸租金与边际土地(可用可不用的土地，下面的b, c)租金的差额不能大于其本身产出的价值之间的差额。

假设：粮食：50元/公斤。

a、草甸。肥沃土地，可产10公斤粮食。

b、灌木丛。可开垦土地，可产5公斤粮食。

c、草场。贫瘠土地，可产3公斤粮食。

则

a租金=500，b租金=250，c租金=150

超过其产出价值，稀缺性就不再重要。

李嘉图模型在现代社会中的影子：

【1、金融】

A银行，业界大手，信誉好，服务好，效率高，稀缺。(草甸)

B银行，综合一般，效率一般，不稀缺。(灌木丛)

C银行，很差，效率低，不稀缺。(草场)

【2、石油】

A石油、沙特阿拉伯，科威特，伊拉克和其他波斯湾国家。易开采，成本低。相对不稀缺

B石油、阿拉斯加，尼日利亚，西伯利亚，加拿大阿尔伯达省。开采成本十分高，边际石油。稀缺，但在A充足的情况下没有价值。

二、政策对稀缺性的影响(绿化带)

一句话概括：政策对经济的影响主要在于扩大或缩小人们的选择余地，造成稀缺或者消灭稀缺。

1个比喻，4个例子。

延续上面草甸的比方，书中作者将政策比作了绿化带。假设政府要修绿化带，限制灌木、草场的开垦，这就将农民的选择局限在草甸。造成了稀缺。

例1、

【1、金融】中，政府制定某个硬性标准，使得B、C银行失去进入市场资格，此时A银行垄断，利润(租金)变高。

例2、

【2、石油】中，OPEC收回一些油田代理权，使得A石油生产受到限制，产量降低，变得稀缺，石油价格上升。

例3、

工会的建立。此时无数已饱和人才成为一个整体=1个人才，变得稀缺。雇佣者站在被动位置没有能力提价。但是工会也受到其人才本身价值的制约。

例4、

从业资格考试中，“只有固定人数通过”的规则造成专业技能从业者的稀缺性，并保持了这些“专家”的高收入。

通过以上4个例子，作者顺便说明了有无专业技能移民者与本地有无专业技能者找工作间的关系。

另外：

本人的感受与问题：对“边际”一词不太懂。原文是说“可用可不用的..”，感觉不准确哦。下一章节已读，隔日再写。

9、《卧底经济学》的笔记-第127页

从历史上看，经济变革和公司平均的高利润之间没有明显联系。实际上，情况经常恰恰相反：经济变革摧毁了老公司的盈利能力（通过代替或复制它们的稀缺资产），而代替它们的新公司经常面对很高的失败率以及公司业务的巨额建设成本。获利的是两类人：工作人员获得较高的薪水，消费者享受到低价，或者新的、更好的产品和服务。

10、《卧底经济学》的笔记-第9页

有关咖啡屋的模型还有很多，它们有助于解释咖啡屋的各个方面。咖啡屋的设计与建筑模型可作为房屋设计师的研究案例。咖啡机能够产生用于冲泡浓咖啡的10个大气压力，物理学模型勾勒出这种咖啡机的突出特征；同一个模型还可用来讨论真空泵和内燃机。目前，在用不同方法处理咖啡渣时，我们还用各种模型分析它们对生态造成的影响。每种模型都有助于分析不同方面，但如果一种“模型”试图同时描述设计装潢、工程学、生态学、经济学，那么它将与现实同样复杂，所以无助于我们的理解。

李嘉图的模型有助于探讨稀缺与还价能力之间的关系，而这个模型的适用范围远超出咖啡屋或农用地，它能够彻底解决我们周围的很多问题。当经济学家观察世界时，他们看到的是背后隐藏的社会模式，而只有一个人关注于本质的潜在过程时，这些模式才会显露出来。这种重点关注的方法却遭到批评家的诟病，他们说经济学未能考察全局，即整个“系统”。

11、《卧底经济学》的笔记-第165页

“尼泊尔的例子再次说明，如果社会无法提供恰当的激励机制、使人产生正确行为，那么多少技术性的基础设施都无法使人们脱贫。”

《卧底经济学》

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：www.tushu000.com