

《故事中的经济学》

图书基本信息

书名：《故事中的经济学》

13位ISBN编号：9787113128807

10位ISBN编号：7113128807

出版时间：2011-9

出版社：中国铁道

作者：汪虎山

页数：198

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

《故事中的经济学》

前言

相信各位读者都想成为最出色的“理性经济人”，都希望自己能够科学地精打细算，能够以最小的成本谋取最大的利益。但是，成就“理性经济人”的过程肯定是枯燥无味的，所以本书通过80个故事拓宽读者的知识面，并且在每个故事后面介绍一个重要的经济学原理。例如：通过昭君出塞来阐释：经济学是一门研究如何更加科学地使用稀缺资源的学科。运用著名的典故洛阳纸贵来解释：需求法则。借孙臧智斗庞涓的故事来说明：沉没成本。之所以会出现“冯唐易老，李广难封”的局面，是因为存在买方垄断。“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复还”，荆轲刺秦王会带来怎样的结果，引入非零和博弈理论。杜甫有诗曰“朱门酒肉臭，路有冻死骨”，可见当时社会存在贫富差距。我们对成语故事滥竽充数不能一笑了之，而要将其引申到“制度”层面。秦始皇修长城到底为几何？原来是提供一种公共物品——国防。本书的每章中都包含10个妙趣横生的故事，另外，还穿插国际经济学、制度经济学和税收理论等众多经济学理论。我们真诚地希望通过最大的努力为读者打开一条通向经济学的康庄大道。让读者在阅读故事的轻松氛围中，快乐地学习各种经济学知识，从而学会用经济学家的思维方式来思考现实生活。由于编者的水平有限，再加上时间仓促，书中难免会挂一漏万，贻笑大方。但我们会尽力去避免就事论事，空谈理论。希望能够通过本书，建立一个与读者进行思想交流的平台。恳切希望各位读者能够包容与原书中出现的疏漏及错误，并真诚期待您的宝贵建议，让我们与诸位读者共同进步。尽管本书是一本亦故事亦经济学的通俗读物，但是本书却涵盖经济学的诸多分支，介绍了很多重要的经济学理论。本书既可以作为经济学爱好者的入门读物，也可以为您枯燥的生活增添一些乐趣。

《故事中的经济学》

内容概要

《故事中的经济学》内容简介：通过讲述80个小故事将读者引领到经济学的殿堂，其涉及经济学的诸多领域，其中包括微观经济学（消费者理论与生产者理论）、垄断经济学、博弈论、宏观经济学、社会保障、税收、国际经济学、制度经济学，在书中还穿插着政治经济学的基本知识。无论你是作为普通的消费者，还是企业的老板，都能从中找到需要的经济学知识。通过有趣的故事与经济学的有机结合，让每一位读者都能从中汲取有益的经济知识，做到学以致用。

《故事中的经济学》

书籍目录

第1章 不一样的思维方式——故事中的经济学概念 1.1 昭君出塞——资源短缺 1.2 吴三桂“冲冠一怒为红颜”——选择 1.3 唐玄宗“爱江山更爱美人”——机会成本 1.4 李斯的《谏逐客书》——效率 1.5 楚汉之争——生产可能性曲线 1.6 晋文公退避三舍——理性经济人 1.7 邻人献玉——信息不对称 1.8 朱元璋与“珍珠翡翠白玉汤”——边际递减规律 1.9 人尽其才的汉武帝——分工 1.10 无为而治的“文景之治”——“看不见的手” 第2章 洞悉市场的本质——故事中的价格经济学 2.1 “一饭千金”的韩信——效用价值论 2.2 李悝的“平余法”——供求平衡 2.3 千金买骨——供给法则 2.4 “洛阳纸贵”——需求 2.5 债台高筑的周赧王——预算约束 2.6 楚王好细腰——偏好 2.7 美食家苏东坡——无差异曲线 2.8 一骑红尘妃子笑——替代品 2.9 秦穆公亡马——互补品 2.10 “五投大夫”——消费者剩余 第3章 是什么决定一个企业的生死——故事中的生产者行为 3.1 三顾茅庐——资本 3.2 孟尝君与“鸡鸣狗盗”——成本与收益分析 3.3 官渡之战——高风险、高收益 3.4 假道伐虢——成本最小化 3.5 吕不韦的“奇货可居”——利润最大化 3.6 长平之战——生产要素的最优组合 3.7 孙臆智斗庞涓——沉没成本 3.8 田穰苴带兵——X效率理论 3.9 王羲之的故事——生产者剩余 3.10 周公辅成王——委托—代理问题 第4章 一家独霸还是群雄并立——故事中的垄断经济学 4.1 桑弘羊的盐铁官营——垄断 4.2 齐桓公伐楚——规模经济 4.3 孙权的外交政策——卡特尔的不稳定性 4.4 范雎的远交近攻——歧视 4.5 负荆请罪——合作与竞争 4.6 石崇与王恺斗富——垄断的弊端 4.7 赵武灵王的“胡服骑射”——创新 4.8 “讨董盟主”袁绍——价格领导模型 4.9 李广难封——买方垄断 4.10 姚琼的故事——双边垄断 第5章 破解人性和智慧的谜题——故事中的博弈论 5.1 田忌赛马——博弈论三要素 5.2 曾子杀猪——承诺与可信性 5.3 靖难之役——零和博弈 5.4 荆轲刺秦王——非零和博弈 5.5 七擒孟获——重复博弈 5.6 玄武门之变——先发优势 5.7 卓文君夜奔司马相如——占优策略 5.8 朋党之争——囚徒困境 5.9 鸿门宴——最优反应 5.10 二桃杀三士——斗鸡博弈 第6章 了解国民经济的根本——故事中的宏观经济学 6.1 商鞅与重农抑商——工业与农业的关系 6.2 贞观之治——经济发展 6.3 齐桓公问鼎中原——投资 6.4 王莽改制——经济危机 6.5 秦始皇统一度量衡——货币供给 6.6 交子的命运——通货膨胀 6.7 刘晏的经济改革——财政政策 6.8 淝水之战——乘数效应 6.9 杨炎与“两税法”——拉弗曲线 6.10 朱门酒肉臭，路有冻死骨——基尼系数 第7章 明明白白地生活——故事中的经济运行规律 7.1 曹操削发——示范效应 7.2 淳于髡荐才——集聚效应 7.3 “采菊东篱下”的陶渊明——自愿失业 7.4 范仲淹被贬——非自愿失业 7.5 信陵君窃符救赵——菲利普斯曲线 7.6 陶朱公救子——流动偏好理论 7.7 清朝的千叟宴——社会福利 7.8 滥竽充数——制度的重要性 7.9 守株待兔——预期 7.10 竭泽而渔——可持续发展 第8章 经济学无所不在——故事中的其他经济学理论 8.1 丝绸之路——国际贸易 8.2 罪恶的鸦片贸易——顺差与逆差 8.3 康熙平定三藩——绝对优势 8.4 赤壁之战——比较优势 8.5 绝缨会——搭便车 8.6 秦始皇修长城——公共物品 8.7 凿壁偷光——正的外部性 8.8 以邻为壑——负的外部性 8.9 “杯酒释兵权”——帕累托改进 8.10 “贪污之王”和坤——寻租

章节摘录

版权页：插图：在晋文公退避三舍的故事里，我们得知每个人都是理性经济人，其实这个假设有一个非常重要的前提，那就是信息是完全的，也就是说不存在“信息不对称”现象。如果存在，那么理性经济人的假设将不再成立。同样本节故事的结果将会重写——献玉的肯定是农夫自己。因此我们也可以说信息对称或完全信息也是西方经济学中一个极为重要的假设前提。接下来，让我们来具体看看信息不对称问题。经济学原理信息不对称问题因美国著名经济学家阿克洛夫在1970年发表的《柠檬市场》而引起人们的注意。自亚当·斯密之后的绝大多数经济学家在研究经济学时，都是假设信息对称的，2001诺贝尔经济学奖颁给了3位研究信息不对称市场的美国经济学家，他们是阿克洛夫、斯彭斯和斯蒂格利茨。所谓信息不对称是指在日常的经济活动中，我们无法拥有其他人拥有的一切信息，从而造成一些人知道而另外一些人不知道的情况。信息不对称大致分为两种情况，其一是事前的信息不对称——道德风险，其二是事后的信息不对称——逆向选择。道德风险常见于保险市场，即那些身体不好的人总是想去保险公司为自己买各种各样的保险，以便在自己发生不测的时候获得一大笔补偿。长此以往，将不会有健康的人去保险公司投保，结果就是保险公司面临倒闭。逆向选择则常见于二手货市场，我们知道在二手货市场，那些价格更加便宜的二手货容易被人接受，因为质量差的二手货不会一下就会被发现的，结果慢慢就会将质量好一点价格也高一点的二手货挤出市场，最后导致的结果是整个二手货市场充斥的都是质量最垃圾的二手货。在现实生活中，信息不对称现象也很多，如一个普通的人可以通过造假文凭或各种假证书去人才市场找工作，这样的人如果越来越多，最后很有可能将真正的人才全部挤出人才市场。

《故事中的经济学》

媒体关注与评论

关于政治经济学我们可以读到的最好的书本就是现实生活。——李斯特经济学是精明而节俭的供应全家一切需要的艺术……在一家为经济，在一国则为政治经济学。——詹姆斯·斯图亚特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，帮助拥有它的人得出正确的结论。——凯恩斯经济学是一门研究财富的学问，同时也是一门研究人的学问。——马歇尔

《故事中的经济学》

编辑推荐

《故事中的经济学》：听一天的大道理不如看1个小故事，《故事中的经济学》让你在故事中掌握日常经济学。经济学是一门研究财富和人的学问经济学并不是虚无缥缈的学问，也不是高深莫测的知识，它和我们的生活息息相关，它渗透在每一个故事中，不但活跃在现实中，也活跃在历史里。80个妙趣横生的故事，国际经济学、制度经济学、税收理论，用故事阐释经济学的道理，用经济学的知识来解释故事，生活需要经济学，经济学也不能脱离生活。参大多数人而言金钱不是游戏，而是生存。

《故事中的经济学》

精彩短评

- 1、故事简单有趣，喜欢。道理清晰明了，易懂。
- 2、浅白，但至少可读。
- 3、是一本相当不错的书，我喜欢
- 4、光把小故事看完了，好多故事与经济学原理放在一起分析的很牵强。

《故事中的经济学》

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：www.tushu000.com