

<<火星经济>>

图书基本信息

书名：<<火星经济>>

13位ISBN编号：9787229018801

10位ISBN编号：7229018803

出版时间：2010-4

出版地：重庆

作者：徐宪江

页数：204

字数：176000

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>

<<火星人经济学>>

前言

不知道从什么时候起，人们对经济学家开始变得不再尊敬，而是代之以嘲笑。

关于经济学家的笑话随处可见。

有人说，只要教会一只鹦鹉说“供给与需求”，它也能成为经济学家。

还有人则讽刺说“经济学就是一门把简单的道理弄得很复杂，再运用诸多复杂名词与符号将其解释明白的学问”。

在许多人看来，经济学家说的话不仅是听不懂，而且是在“信口开河”。

也有人戏称经济学家是火星人，说的是火星话，写的是火星文。

这也难怪，因为中国的一些经济学家的确说了一些胡说八道的话，比如有经济学家说“官员索取剩余有利于降低监督成本，调动官员的积极性。

私人产品腐败的存在，对社会、经济发展来说即使不是最好的，也是次优的”；而另有经济学家说“中国的贫富差距还不够大，只有拉大差距，社会才能进步，和谐社会才能有希望。

中国穷人为什么穷，因为他们都有仇富心理。

我要为富人说话，不是为了讨好富人。

今天有些人骂富人，好像是给穷人出气，其实他们是害了穷人。

杀富济不了贫，穷人应该将富人看成自己的大哥，大哥穿新衣小弟穿旧衣，天经地义”。

这些话也许有一定的经济学道理，但是他们不做解释就说出这样的话来，确实是让不懂经济学的公众难以接受，至少从道德层面上来说，这些观点是难以令人信服的。

<<火星人经济学>>

内容概要

著名的经济学家张五常说：要成为一位有分量的经济解释学者，必须做到： 1．绝对客观；
2．掌握需求定律与局限的种种变化； 3．要多到真实世界跑。

所以他建议：就当个火星人吧！

把自己变身成火星人到地球来看人类！

不知道从什么时候起，人们对经济学家开始变得不再尊敬，而是代之以嘲笑。

关于经济学和经济学家笑话随处可见。

甚至有人戏称，经济学家是火星人，说的是火星话，写的是火星文、， 本书没有复杂难懂的经济理论，更没有烦琐的经济学公式，而是日常生活中我们经常会遇到的一些鸡毛蒜皮的小事。

读完本书，我们只需运用很简单的经济概念就可以解释这些平常小事，给出别人想都没想过的答案。

可以说，这是一本不讲理论、没有公式，最通俗、最生活化的经济学入门书。

让我们抛开一切经济学的枷锁，就像张五常所说的，把自己变身成火星人去地球看人类！

像火星人一样思考，比地球人更懂得行动！

<<火星人经济学>>

作者简介

徐宪江，著名图书策划人。

曾策划《新京报丛书——北京地理》《精神历程——36位中国当代学人自述》《狂与狷——放达与隐逸的中国名士》《五大家说儒》（以上由当代中国出版社出版发行），以及《机关的机关》《如何掌控自己的情绪和生活》《日常生活中的心理学》（以上由金城出版社出版发行）等图书。

<<火星人经济学>>

书籍目录

前言消费篇 1.为什么人在陌生的城市更愿意吃肯德基或者麦当劳 2.为什么畅销书作家的新作先出精装本，再出平装本 3.沃尔玛为什么能够天天平价销售 4.为什么有人买价格很高的苹果电脑却基本不用 5.为什么微软打击盗版只不过是虚张声势 6.为什么电影《赤壁》中有日本影星中村童狮出演角色 7.为什么老虎·伍兹修剪草坪的技术很好却还是雇佣别人来剪 8.为什么在国外有时候坐飞机比乘坐地铁还要便宜 9.为什么有人会买一些打折但是没有用处的东西 10.通货膨胀使人们的购买力下降了吗

生活篇 1.姚明为什么选择打篮球而不去上大学 2.两家同样货源的水果店，为什么生意一家冷清一家火热 3.为什么你会对父母的爱没有感觉，却对陌生人的一点关心感激不尽 4.为什么说负一定的债务反而是一件好事 5.为什么厂家不惜重金为自己的产品做广告 6.你愿意在什么情况下省五十块钱呢 7.欧美国家的人“懒惰”的原因到底是什么 8.为什么你对轩尼诗XO涨价漠不关心，却对猪肉涨价十分惊讶 9.为什么人们愿意为电影票埋单而不愿意花钱看烟花

投资篇 1.星巴克咖啡连锁店成功的秘诀是什么 2.为什么有的企业越是做大，反而越不能做强 3.为什么有人说炒股就是“博傻” 4.为什么一家小餐馆在中午没有几个客人光顾的情况下也一直营业 5.为什么医药公司更愿意研发治疗富贵病的药而不愿意去开发救人性命的药 6.“多收了三五斗”为什么却没有多赚三五块大洋 7.为什么有些公司花在营销宣传上的费用比产品研发上还要高很多 8.你知道为什么越不热门的东西越赚钱吗 9.上学到底能致富还是致贫 10.可口可乐与百事可乐是对手，还是朋友 11.存在银行里的钱缩水应该怎么办 12.专业投资顾问的投资信息不可靠，为什么人们还要听

婚恋篇 1.你知道幸福到底价值几何吗 2.你知道结婚需要付出哪些成本吗 3.为什么情感世界中会有“七年之痒” 4.一味地反对“门当户对”到底对不对 5.择偶如选股，你知道如何挑选一只只有潜力的股票吗 6.家庭主妇能创造多少经济价值 7.美貌的经济效益是会打折的 8.为什么看起来男人总是比女人花心

职场篇 1.为什么李开复的职业变动会引起这么大的社会反响 2.你知道如何能让自己在职场中越来越具有竞争力吗 3.为什么刚毕业的大学生工资越来越低 4.为什么很多企业都实行效率工资 5.三个和尚如何才能有水吃 6.3.599亿元的彩票大奖为什么会使如此多的人去购买彩票 7.研究生争抢卖猪肉的岗位是对还是错 8.自主创业的成本到底是多少

交际篇 1.为什么有些朋友能相交一辈子，而有的却只能来往一两次 2.为什么最优秀的有时候却是最先被淘汰的 3.为什么“在家靠父母，出外靠朋友”是经济落后的表现 4.为什么“补钙”的广告会影响到肉骨头的销售 5.人到底是利己的还是利他的 6.你知道诚信的价值是多少吗 7.为什么“欧佩克”不能一直抬高油价 8.为什么可可西里藏羚羊盗猎分子会疯狂地盗猎 9.美国轮胎特保案对本国人民有利还是有害 10.为什么“糖葫芦西施”的糖葫芦能卖得更贵

法律篇 1.政府打击、百姓痛恨的“黄牛党”能不能彻底消失 2.为什么很多人愿意选择私了，而为什么有时候私了却不能达成目的呢 3.应该为应届大学毕业生就业规定最低工资吗 4.中国股市是资本市场还是比赌场还要差的“赌场” 5.为什么创业者最忌讳与人合伙“

章节摘录

为什么人在陌生的城市更愿意吃肯德基或者麦当劳当一个人到了一个自己完全陌生，也没有熟悉的亲朋好友陪伴的城市里旅行或者出差，下了火车或者飞机想要吃饭的时候，为什么通常会选择去肯德基、麦当劳、星巴克这样的知名连锁店就餐，而不是去看起来更经济实惠一些小吃店呢？

经常出行的人都有这样一个体验：当一个人在一个自己完全陌生，也没有熟悉的亲朋好友陪伴的城市里旅行或者出差时，下了火车或者飞机想要吃饭的时候，往往会选择去肯德基或者麦当劳这样的连锁店就餐。

其实人人都知道的一个事实是，肯德基或者麦当劳等这些知名的快餐连锁店里的食品、饮料价格水平相对来说是很高的。

花同样的价钱，如果去其他地方就餐，能够得到更多的食物、饮料，能够获得更好的服务。

我们都知道，人们的经济行为都有一个相同的目的，那就是使自己的利益能够达到最大化。

可是人们为什么会在这种情况下做出有悖这一常理的事，去选择在又贵又费钱的快餐连锁店就餐而不是去寻找那些“多、快、好、省”的小吃店呢？

其实，人们的这一选择正是为了使自己的利益达到最大化。

因为人们的饮食消费首先要满足三个基本的条件：健康、安全、卫生。

每个人在自己生活的地方都能找到一个或者几个能够给自己提供满足这三个基本条件的餐馆，而且这样的餐馆通常情况下还能满足消费者的另一要求——实惠。

而在一个“举目无亲”，又从未踏足过的城市里，想要寻找一个这样的地方，不能说是不可可能的，但是几率一定是很低的。

所以，人们往往会选择去自己熟悉的快餐连锁店就餐。

从经济学上解释，之所以出现这种现象，是因为“信息不对称”造成的。

所谓“信息不对称”，是指在经济活动中，尤其是在人们的交易活动中，由于一方对所交易的商品或劳务信息不能完全掌握，所以就不敢交易，或者取消交易的行为。

对于一个在陌生城市中就餐的人来说，他对自己所接触到的城市餐饮情况没有任何了解。

而肯德基和麦当劳无论在哪个城市，甚至哪个国家所提供的食品与服务都是相同的，基本上能够满足人们的三个饮食条件。

从这一方面来说，人们对其信息的了解是足够对称的，所以就会更愿意去肯德基或者麦当劳就餐。

而这些快餐连锁店也正是因为无论何时何地都能提供这样的服务而价格相对昂贵。

其实在我们的消费活动中，很多情况下都受到了“信息不对称”的影响。

信息经济学已经成为经济学中的一门重要学科。

最好的阐述“信息不对称”如何影响人们消费的例子是二手车市场。

在二手车市场上，几乎所有的车都被刷了一层新油漆。

但是谁都知道，这些二手车中，有的几乎是全新的车，而有的则几乎是将要报废的。

但是作为一个普通的买家，根本不可能分辨出众多二手车中哪一辆是几乎全新的，哪一辆是几乎报废的。

而卖家则对这些信息了如指掌。

事实上，卖家将所有的车都刷上一层新油漆也许正是使坏车看起来稍好一些，好车则会更好看一些，希望能够卖一个更高的价钱。

然而，买家根本不可能掌握卖家所掌握的关于二手汽车的信息，也就是说交易双方产生了信息不对称。

因此，拥有充分信息的卖家可以利用买家对信息的缺乏而损害其利益以达到自己的利益最大化。

但是买家因为不知道二手车的好坏之分，所以就理所当然地压低二手车的价格，把所有的车都当成是坏车。

即便几乎全新的车，买家也会因为信息的不充分而认为是坏车，也就不会给出自己原本愿意支付的价格。

而卖家也会对此作出反应，因为好的二手车跟坏的二手车价格差不多，所以他们就不愿意将好车拿来

<<火星人经济学>>

卖，而是只卖破烂不堪的二手车。

卖家的这种选择在经济学上被称为“逆向选择”。

按照这一情况来看，二手车市场将不会有太多的人光顾。

卖家卖的车全是坏车，价格很低，赚不到利润，就不愿意进入市场；而买家本来到二手车市场的目的就是要少花一些钱买到性价比比较高的车，如果买家知道自己在二手车市场上，无论花多少钱也只能买到坏车，当然也就不愿意去二手车市场交易。

事实上，二手车市场却非常火爆，交易量非常大。

经济学家乔治·阿克洛夫在一篇名为《“次品”市场：质量不确定性与市场机制》的论文中提出了解决二手车市场上信息不对称而引起的不合意问题的方法。

他提出，在这种质量不确定的市场中，要进行正常的交易，就需要引入一种机制，使交易双方都能达到自己的利益最大化，以确保市场的正常运行。

这种机制所要做的就是平衡市场交易所需要的信息。

也就是说，机制需要把卖家所掌握的信息传递给买家，使双方的信息达到对称，这时交易就能正常运行了。

二手车市场是由中间商对二手车进行鉴定，然后对各种质量不同的二手车作出评价，如实提供关于二手车的质量及新旧程度的信息。

中间商作为汽车检验专家能对二手车作出正确的鉴定，这就获得了卖家的信息。

而同时，卖家为了将车以更好的价格卖出去，也愿意将车的相关信息披露给中间商。

通过中间商的信息传达，交易双方的信息达到了对称，也就会进行交易，市场也就能够运作起来。

当然，中间商也自然会从中获得一定的费用，以作为其使市场运行的报酬。

由此我们可以看到，在许多情况下，人们都是通过中间商来进行交易的。

就拿本文所提出的问题来说，如果在陌生的城市里自己有亲朋好友，那么多半不会去快餐连锁店就餐，而是去他拥有“对称信息”的能够满足“健康、安全、卫生”外加“实惠”这几个要求的地方。

这种“中间机制”在互联网时代越来越重要。

现在人们开始选择网上购物，而在双方不见面的情况下，信息成为一个必然需要解决的问题。

<<火星经济>>

编辑推荐

《火星经济》：唤醒潜意识的经济本能，揭秘你身边的经济现象。
把自己想象成从火星来到地球的人，你就能真正读懂隐藏在你身边的经济现象……像火星星人一样思考，比地球人更懂得行动。

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>