

从零开始读懂经济学 (去梯言系列)

作者：斯凯恩

目录

第1章 读懂经济学十大原理，就本科毕业了——哈佛教授曼昆的入门课

选择：鱼和熊掌之间的权衡取舍

机会成本：两堆稻草间饿死的驴子

边际：理性的人考虑边际量

激励：人们会对激励做出反应

比较优势：贸易使每个人状况更好

看不见的手：市场是组织经济活动的好方法

政府干预：政府有时可以改善市场结果

生产率：一国的生活水平取决于其生产的能力

通货膨胀：当政府发行过多货币时物价上涨

菲利普斯曲线：通货膨胀与失业之间的权衡取舍

第2章 不懂经济学，就读不懂这个时代——经济世界的10个关键术语

经济学前提：经济人假设

商品：有什么物品不能买卖

货币：狗牙也可以买东西

成本：有收获就有放弃

稀缺性：两只桃子也杀人

价值和价格：天价理发费

效用：朝三暮四的妙用

信用：商业活动运行的基础

银行：货币流通的中转站

生活中的黄金搭档：帕累托最优

第3章 现代社会是一个市场社会——供给、需求与经济周期

市场：无所不在的经济秩序

供给与需求：经济学的核心

均衡价格：“看不见的手”的作用

蛛网理论：地瓜农夫的智慧

边际效用：第一块三明治和第三块不同

经济周期：“经济大气候”的变化

第4章 人们的消费总是理性的吗——你要懂一点消费经济学

消费者选择理论：人们如何选择商品

预算约束：购买力对消费行为的影响

非理性因素：人们的消费总是理性的吗

价格歧视：同物不同价的原因

替代效应：猪肉涨价了就多吃牛肉

经济学教你做出理性选择

优惠券，“受惠”的是商家

信息不对称，买的没有卖的精

引导消费，别让商家赚了你便宜

差别定价，上品折扣的实惠典礼

免费午餐，酒吧里的花生米

了解团购，网聚人的力量

“一次性”交易，肥了商家

买房是大事，不要丧失理性

第5章 工资水平是怎么决定的——你一定要知道的生产要素经济学

生产要素市场：决定工作报酬的市场

劳动的需求：企业怎样决定雇佣人数

需求变化：为何企业会突然增员

工资差异：关于劳动市场的均衡

厂商理论：微观经济学的重要组成部分

生产费用论：商品的价值取决于生产费用

不可替代性，帮你拿到高工资

不轻易辞职，不轻易换行业

树立个人品牌，打造核心竞争力

内卷化效应，警惕职场原地踏步

有效需求，工作不一定专业对口

分解成功因素，快速把握职场

增加投入，缩小工资差异

播种快乐，获取职场幸福

第6章 为什么美国人的事业就是办企业——你一定要懂的厂商经济学

生产成本：为何有的生产不划算

边际产量递减规律：投入和产量的关系

[成本曲线：企业成本的控制程度](#)

[短期成本和长期成本：企业“翻身”时间](#)

[萨伊定律：供给创造需求](#)

[规模经济：企业做强的理论支持](#)

[第7章 为什么要反对垄断、鼓励竞争——你一定要懂的市场结构经济学](#)

[完全竞争：不受干扰的市场机制](#)

[垄断：没有选择的可能性](#)

[市场类型：在完全竞争和垄断之间](#)

[寡头：从欧佩克对世界石油市场的控制说起](#)

[经济自由主义：提倡市场机制](#)

[垄断优势理论：对传统理论的挑战](#)

[第8章 经济局势与政府行为知多少——你一定要懂的宏观经济学](#)

[通货膨胀：钱不值钱的背后](#)

[本位币和辅币：何谓真正的钱](#)

[货币发行：印得太多必然会贬值](#)

[通货膨胀率：衡量货币贬值的程度](#)

[货币政策：调控经济的杠杆](#)

[凯恩斯乘数：一家公司的玻璃打破后](#)

[不良需求：经济离不开宏观调控](#)

[经济刺激政策：信心比黄金更重要](#)

[经济刺激组合拳：财政货币政策](#)

[市场监管：法律不能成为摆设](#)

[财政赤字：事关纳税人的权益](#)

[产权保护：威廉一世与磨坊](#)

[第9章 货币贬值和升值意味着什么——你一定要懂的国际贸易经济学](#)

[汇率：两国货币兑换的比率](#)

[人民币升值：到底是好事还是坏事](#)

[对外贸易：全球化向我们走来](#)

[出口与进口的关系：贸易顺差与逆差](#)

[贸易补贴：进出口贸易的津贴](#)

[商品倾销：以低价格占领市场](#)

[WTO：世界贸易的协调者](#)

[热钱：投机性短期资本](#)

第10章 为什么你不理财财不理你——你一定要懂的实用金融学

金融市场：合法的赌局

金融里的博弈：谁是冤大头

彩票，赌博与投资：挑美女的心理

对冲基金：索罗斯的智慧

虚拟经济：摸不着但看得见

金融泡沫：使其灭亡，必先使其疯狂

财务杠杆：什么能让你一夕暴富

金融中介：资金盈余和短缺者的红娘

投资：牺牲当前消费来增加未来消费

股票：不能不懂的资产增值手段

基金：让专家打理你的财富

黄金：保值增值的好选择

储蓄：把钱存入银行

期货：今天做明天的交易

债券：比存款划算的投资方式

套利：捕捉低风险赚钱机会

复利：最神奇的财富升值工具

第11章 如何从财经新闻中洞察经济大势——读懂财经新闻要学的经济学

绿色GDP：为什么GDP会受质疑

基尼系数：为什么不能过高

恩格尔系数：测测你的富裕程度

消费者信心指数：从亚市早盘说起

生活成本指数：选择适合自己的城市

负担系数：如何化解年轻人的负担

国民生产总值：真正属于自己的价值

道·琼斯指数：经济的晴雨表

“巨无霸”指数：购买力平价理论

口红指标：最直观的经济指标

次贷危机，金融世界“大地震”

中国房价，有房才有家

扩大内需，消费是做贡献吗

税赋归宿，谁来最终承担

[跑不过刘翔，要跑过CPI](#)

[老年福利，养老是个大问题](#)

[“黄金周”的出现，假日经济](#)

第1章 读懂经济学十大原理，就本科毕业了

——哈佛教授曼昆的入门课

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书 请加小编微信或QQ：
2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 id：
d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读网
址：<http://www.ireadweek.com>

N·格里高利·曼昆（N. Gregory Mankiw），生于1958年，29岁时成为哈佛大学历史上最年轻的终身教授。他现为哈佛大学经济学教授，曾在普林斯顿大学和麻省理工学院学习经济学；当教员时，讲授过宏观经济学、微观经济学、统计学和经济学原理。曼昆教授马萨诸塞州剑桥的一个非营利性智囊团——国家经济研究局所属的货币经济计划部主任，波士顿联邦储备银行和国会预算办公室的顾问；他还供职于ETS考试研发委员会下设的经济学高阶水平考试委员会和NBER商业周期委员会；2003~2005年，他担任小布什政府的总统经济顾问委员会主席。

曼昆是一位高产学者。他的著作发表在许多学术杂志上，如《美国经济评论》、《政治经济学杂志》和《经济学季刊》，还发表在更普及的报刊上，如《纽约时报》、《金融时报》、《华尔街日报》和《财富》。在1992年出版的《宏观经济学》使他名气大振，连素以尖刻闻名的克鲁格曼也对此书高度评价。他为哈佛学生编著的经济学教科书《经济学原理》，是目前公认的最好的经济学初级教材。

曼昆在哈佛的课堂上，总是以他总结的经济学十大原理作为授课的核心部分。在他看来，理解了这十大原理，就已经是经济学专业本科毕业的水平了。大家一致公认，初学者如果知道了这十大原理，就大致了解了经济学研究的出发点和基本框架。

我们的晚餐并非来自屠宰商、酿酒师和面包师的恩惠，而是来自他们对自身利益的。

——亚当·斯密

学也者，观察事物而发明其真理也；术也者，取所发明之真理而致诸用者也。

——梁启超

选择：鱼和熊掌之间的权衡取舍

经济学家正在房间里埋头忙于做自己的学问。这时，一个中意他的女子大胆地敲开了他的房门：“让我做你的妻子吧，错过我你将再也找不到比我更爱你的女人了。”经济学家虽然也很中意她，但仍回答说：“让我考虑考虑！”于是，他陷入长期的苦恼之中，迟迟无法做出决定。最后，他终于得出一个结论：“我该答应那个女人的请求。”

于是，经济学家来到女子的家中，对女子的父亲说：“你的女儿呢？我已经决定娶她为妻”。老父亲冷漠地回答：“你来晚了10年，她现在已经是3个孩子的妈妈了。”经济学家听了，整个人近乎崩溃，他万万没有想到向来自以为傲的经济学头脑，最后换来的竟然是一场悔恨。

权衡取舍是曼昆的经济学原理之一。他认为，人们为了得到一样东西，必须放弃另一样东西。俗话说，“舍得舍得，有所舍，才有所得”，说的就是人生总是处在选择之中。从早上起来要穿哪一套衣服出门开始，你在选择；中午要去哪里吃饭，你又在选择；女孩子有众多的追求者，在考虑结婚对象的时候，到底哪一位男士比较适合自己，要选择；男生找工作时，面对多家企业，要做出选择。虽然以上的选择有大有小，但每日、每月所有的选择累积起来，就影响了你人生的结果。

有的人挣很多的钱，过高品质的生活，有健康的身体和良好的人际关系；而有的人却忙忙碌碌，只能维持生计。是否善于选择是导致差别的主要原因。什么是选择？选择可以看作是一个判断和舍弃的过程，在多种可能性中找到最理想的一个，标准是效用（机会收益减掉机会成本）最大。

明智的选择，需要清楚正确地计算成本和收益，评估风险，更重要的是，明白自己到底想要什么。每个人都希望有选择，而且希望做出正确选择——即使不是最好的，至少也是比较好的。那么有没有一些方法帮助我们呢？以下一些方法值得我们借鉴。

选择的形成共有五个步骤，每个步骤都极其简单：

（1）列出所有可以采取的行动，包括不采用的行动也要列出来，而决策就是从各种可能的行动方案中选出一个来。

（2）尽可能列出每个行动的可见后果。

（3）尽量评估每种结果可能发生的概率，这一点常被忽略，因此得仔细加以讨论。

（4）试着表达你对每种结果的渴望或恐惧程度。

（5）最后把列出来的所有因素全部放在一起考量，做出合理的决策。

如果还没有列出选择方案或可能的结果，那么你一定得先解决这两个问题，毕竟决策的本质就是从众多选择中挑出一个最好的，其目的就是要达到最佳结果；如果你连选择方案都说不出来，更别想做出任何决策了。

机会成本：两堆稻草间饿死的驴子

机会成本是曼昆经济学原理之二。

面对有限的资源，为了能够得到自己想要的，人们必须选择放弃。由此看来，做出选择并不是一件容易的事，其根源在于在资源有限的情况下，有所得必有所失。鱼和熊掌不能兼得时，选择吃鱼，那么就不能吃熊掌，熊掌就是选择吃鱼的机会成本。经济学家常说世界上没有免费的午餐，就是指任何选择行为都有机会成本。

有一头驴子，它非常饿，到处找吃的，终于看到了在它前面的两堆草。它迅速跑过去，却为难了，因为两堆草同样鲜嫩，它不知道应该先吃哪一堆。它犹豫不决，在两堆草之间徘徊，一直在思考先吃哪一堆。因为不知道如何选择，最终这头驴子饿死了。

机会成本又称选择成本，是指做一个选择后所丧失的不做该选择而可能获得的最大利益。也就是说，为了得到一种东西而必须放弃另一种东西。要想对备选方案的经济效益做出正确的判断与评价，必须在作决策前进行分析，将已放弃的方案可能获得的潜在收益作为被选取方案的机会成本计算在内。这就是我们说的“有得必有失”。

比如一个农民有一块土地，他可以用来种小麦、种蔬菜、养猪。假设这块地种小麦的成本是100元，种蔬菜的成本是150元，如果养猪的话，将会收益200元。如果农民拿这块地用来种蔬菜了，相应的他就没法去种小麦或养猪，那么他种蔬菜的成本是多少呢？是150元吗？不是，150元只是会计成本，真正的成本是200元，即他舍弃的另外两个项目中价值最大的那一个项目的价值！

机会成本中的机会必须是你可选择的项目。若不是你可选择的项目便不属于你的机会。例如，农民只会种小麦、种蔬菜和养猪，搞房地产就不是农民的机会；你只想吃豆沙糕或者巧克力薄饼，那么油条就永远成不了你的机会。

另外，机会成本必须是指放弃的机会中收益最高的项目，而不是放弃项目的收益总和。例如，农民只能在种小麦、种蔬菜和养猪中选择一个，三者的收益关系为养猪>种蔬菜>种小麦，则种小麦和种蔬菜的机会成本都是养猪，而养猪的机会成本仅为种蔬菜。

可见，如果农民把地用来种蔬菜或种小麦，他的经济利润是为负数，只有他把地用来养猪，他才能获得利润。

经济学假设人们在理性的指导下，将有限的资源进行最优化的资源配置，以实现效益的最大化。可以看出，产生机会成本是因为资源稀缺。由于任何一种资源都是有限的，而有限的资源又可以有多种用途。把资源用于某种用途就会在同时放弃其他选择。

机会成本可以用来分析很多领域，生活中到处存在着机会成本，善于利用机会成本分析利弊，做出效用最大化的选择，是理性人的首选。

边际：理性的人考虑边际量

“边际”是一个比较学术化的词汇，它是用来描述一个微小增量的术语。曼昆经济学原理之三提出这样的概念——理性的人考虑边际量。

杰米扬准备了一大锅汤，请朋友福卡前来品尝。

杰米扬热情地说：“请啊，老朋友，感谢你的光临！这个菜是特别为你预备的。”

福卡回答：“不，亲爱的朋友，吃不下了！我已经吃得塞到喉咙眼了。”

“没关系，才一小盆，总会吃得下去的。这汤味道多鲜啊！”

“可我已经吃过三盆哩！”

“嗨，何必计数呢？尽量喝吧，只要你喜欢。凭良心说，这汤真香，真稠，看那层浮油在盆子里凝结起来，简直跟琥珀一样。老朋友，替我吃完它！吃了有好处的！喏，这是鲈鱼，这是肚片，这是鲟鱼。只吃半盆，吃吧！”杰米扬喊自己的妻子，“亲爱的，你来敬客，客人会领你的情的。”

杰米扬就这样热情地款待福卡，一个劲儿劝他吃，不让他休息，不让他喘气。福卡的脸上大汗如注，勉强又吃了一盆，并装作吃得津津有味的样子，把盆子里的汤吃了个精光。

杰米扬嚷道：“这样的朋友我才喜欢，我最讨厌那些吃东西挑三拣四的人了。看你吃得这么香，我真高兴！好，再来一盆吧！”

可怜的福卡虽然喜欢喝汤，但这样喝却跟受罪一样。他马上站起身来，抓起帽子、腰带和手杖，用足全力跑回家去了，从此再也不来杰米扬的家了。

当福卡喝第一碗汤时，感到无比鲜美，在经济学家看来，就是这碗汤发挥了效用。所谓效用，就是指人们消费某种物品时所得到的满足程度。例如，吃一个面包得到物质上的满足，或看一场电影得到精神上的满足。效用完全是消费者的主观感觉，取决于个人的偏好，没有什么客观标准。

尽管效用是主观的，但所有人的消费都遵循一个共同规律，这就是随着所消费同一种物品的增加，给消费者带来的满足程度是递减的。例如，福卡喝杰米扬的第一碗汤时，一定感到味道鲜美（满足程度高），喝第二碗汤的感觉不如第一碗汤那么好（满足程度减少了）。当喝了一碗又一碗时，满足程度越来越低，最后成为痛苦（负效用），以至于不得不逃之夭夭。经济学家把这种普遍现象概括为边际效用递减规律。

在经济学中，边际效用是一个十分重要的概念，边际效用递减也是经济学的基本规律之一。经济学家用边际效用解释价值，引起了经济学上一种革命性变革。所以，边际效用理论的出现被称为经济学中的“边际革命”，它成为现代经济理论的基石之一。

现在许多企业都为产品卖不出去发愁。其实产品卖不出去，并不是消费者没有购买能力，而是你的产品不能满足消费者的要求，给消费者带来了边际效用递减，成了“杰米扬的汤”。

中国号称瓷器大国，但市场上却几乎都是图案与造型极为相似的青花瓷。这种同样的瓷器，你顶多需要一套就可以了。相同的瓷器越多其边际效用就递减，多到没地方放，边际效用就为负的了。但是不是瓷器市场就这样有限呢？当然不是。相同的瓷器带来边际效用递减，不同的瓷器就不存在边际效用递减——记住，边际效用递减是对同样东西数量增加而言的，不同的东西满足消费者的不同需要，就没有边际效用递减。瓷器可以有不同造型与图案，每种瓷器可以满足不同需求，带来不同的效用。例如，实用性的瓷器可以在生活中用；艺术瓷器可以作为欣赏，给消费者带来精神享受；为儿童喜爱的动画瓷器，可以满足父母爱孩子的需求，则是另一种满足。这样的三套瓷器当然就不存在边际效用递减，因而也就不会没有需求了。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《从零开始读懂经济学（去梯言系列）》斯凯恩 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/548.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

