图书基本信息

书名:《牛奶可乐经济学2》

13位ISBN编号:9787550292515

出版时间:2017-1

作者:【美】罗伯特·弗兰克

页数:248

译者: 闾佳

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.tushu111.com

内容概要

为什么专业投资顾问的投资建议不可靠?

为什么航空公司提供的飞机餐那么难吃?

为什么手动挡汽有5个挡位,自动挡却只4个?

为什么收取会员费的网球俱乐部还要收取场地费?

为什么一个花盆里出产的粮食总量,养不活全世界?

本书是《牛奶可乐经济学》的续篇。作者从消费者行为学和组织行为学等更加专业的角度来阐释生活中的博物经济学案例。

如果你读过《牛奶可乐经济学》,那么看过《牛奶可乐经济学2》后,会对经济学和行为学有更深的了解,如果你觉得《牛奶可乐经济学》太浅,那么这本书将挑战你的经济学知识。如果你没阅读过《牛奶可乐经济学》,那么这本书依然保持了前者轻松、活泼、逗趣的风格。

作者简介

书籍目录

中文版序 圣诞树与小凳子

引言 最通俗实用的经济学课堂

第一部分

欢迎来到妙趣横生的经济学世界

第1章

像经济学家一样思考

你应该先参加工作,还是先去上大学?

为什么航空公司提供的飞机餐那么难吃?

经济学核心概念

决策中的成本效益原则/常见的决策陷阱/边际效益和边际成本曲线/博物经济学

第2章

供给与需求

为什么航空公司的机票发售采取先到先得政策?

为什么苹果在旺季销售下降,海边别墅却在旺季价格上升?

经济学核心概念

自由市场与低收入人群/供给与需求/均衡价格与均衡数量

第二部分

当消费者行为学碰上经济学

第3章

理性选择理论和需求理论的应用

为什么收取会员费的网球俱乐部还要收取场地费?

为什么游乐园收取固定门票,而不是按游乐项目的受欢迎度采取单项收费?

经济学核心概念

理性选择模型/需求曲线/消费者剩余/二部定价/需求的价格弹性

第4章

信息经济学

为什么含蓄是一种迷人的品质?

为什么小城市的人在职业装上的花销比大城市的人少?

经济学核心概念

潜在对手间的信息沟通/难于造假原则/充分披露原则/柠檬原则/炫耀性消费

第5章 偏好探源: 利他及其他非利己行为的重要性

为什么人们有利他的行为?

为什么人们要去给总统选举投票?

经济学核心概念

利他选择/承诺机制/囚徒困境/喜好的差异性/公平原则

第6章

认知局限和消费者行为

为什么在棒球界,年度新秀选手的次年表现一般都不好?

为什么房产经纪经常会带客户看两栋基本一样的房子,其中之一价格便宜、条件又好?

经济学核心概念

非对称价值函数/沉没成本和机会成本/幸福感预测偏差/判断标准和偏见

第三部分

当组织行为学遇上经济学

第7章

产品

为什么一个花盆里出产的粮食总量,养不活全世界的人口?

为什么建筑工人现场制作墙体,而在屋顶上使用预制结构?

经济学核心概念

投入 - 产出以及产品函数/短期产品/长期产品/规模效益

第8章

成本

为什么尼泊尔用人工生产沙砾,而美国用机器制造?

为什么工会强烈支持最低工资法?

经济学核心概念

短期成本/生产分配/长期成本/选择最优投入组合

第9章

完全竞争

为什么彩色照片比黑白照片成本低?

为什么到20世纪70年代中期,18轮大货车突然开始采用机翼型设计?

经济学核心概念

利润最大化/完全竞争/看不见的手/完全竞争的应用

第10章

垄断

为什么有些医生和律师会对低收入顾客收取折扣价?

为什么电影院给学生提供折扣电影票,但对爆米花却不打折?

经济学核心概念

垄断的定义/垄断的5种来源/完全价格歧视/二级价格歧视

第11章

不完全竞争

为什么公司有时会做一笔明知永远也用不着的投资?

为什么如今大多数城市的杂货店比20世纪30年代时少得多?为什么纽约市居民区的杂货店比洛杉矶市的多?

经济学核心概念

博弈论/纳什均衡概念/霍特林模型/消费者偏好与广告

第12章

劳动力要素

为什么雨天难打车?

为什么闲暇不是吉芬品?

经济学核心概念

短期劳动力需求/长期劳动力需求/劳动力的市场需求曲线/劳动力的供给

第13章

资本要素

为什么垄断企业的股票,并不比完全竞争企业的股票好?

为什么投资信息不可靠?

经济学核心概念

金融资本与实物资本/高效市场假设/股票与债券市场/投资信息

精彩短评

1、对于一个学习过经济学基础原理的我来说,看这本书不算难,就是公式计算忘计如何算了。有趣的是文末经济学家对商人投资组合的看法,哈哈。很小的时候看过1,现在一晃10年了看的2,还是有收获的

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.tushu111.com