

你所购买的东西值不值

1. 使用范围：第三章 消费者行为理论
2. 要考核的知识点： 消费者剩余；
3. 思考题：

(1) 什么是消费者剩余？

(2.) 为什么说消费者剩余是主观的？

你在商场里看中了一件上衣，100 元的价格，你在购买时肯定要向卖衣服的人砍价，问 80 元卖不卖，卖衣服的理解消费者的这种心理，往往会同意让些利，促使你尽快决断，否则你就会有到其它柜台看看的念头。讨价还价可能在 90 元成交。在这个过程中消费者追求的是效用最大化吗？显然不是，这实际是你对这件衣服的主观评价而已，就是为所购买的物品支付的最高价格。如果市场价格高于你愿意支付的价格，你就会放弃购买，觉得不值，这时你的消费者剩余是负数，你就不会购买了；相反如果市场价格低于你愿意支付的价格，你就会购买，觉得很值，这时就有了消费者剩余。

还比如在现实生活中消费者并不总是能够得到消费者剩余的。在竞争不充分的情形下，厂商可以对某些消费者提价，使这种利益归厂商所有。更有甚者，有些商家所卖商品并不明码标价，消费者去购买商品时就漫天要价，然后再与消费者讨价还价。消费者要想在讨价还价中获得消费者剩余，在平时就必须注意游览和观察各种商品的价格和供求情况，在购买重要商品时至少要货比三家并与其卖主讨价还价，最终恰到好处地拍板成交，获得消费者剩余。