

Myślenie o korzyści krańcowej

16 sierpnia 2013

Jednostki dokonują wyborów i kompromisów na podstawie porównań. Kiedy próbują zdecydować, co jest najlepszym wyborem, to dokonują porównań. Jedna alternatywa przeciwko drugiej.

Pomyślmy o zamawianiu jakiegoś fast foodu. Jeśli idziesz do restauracji i masz zestaw numer jeden i zestaw ten, to hamburger i trochę frytek, a cena wynosi 10 USD, możesz spojrzeć na zestaw numer dwa. Zestaw numer dwa zawiera hamburgera, frytki i shake'a, i kosztuje 13 USD. Więc natychmiast zastanawiasz się, co dostaniesz za te dodatkowe 3 USD? Shake'a. Więc ta dodatkowa jednostka jedzenia będzie kosztować 3 USD. Więc pytanie, na które próbujesz odpowiedzieć, to czy shake jest warty 3 USD, czy nie? A zatem dokonujesz swojego wyboru.

Podejmujesz swoją decyzję między zestawem numer jeden a zestawem numer dwa. Więc to jest myślenie o korzyści krańcowej. Korzyść krańcowa oznacza myślenie o kolejnym przyroście, kolejnej jednostce, która stosunkowo niewiele zmienia, dodaje lub odejmuje, kiedy dokonujesz wyboru.

Myślenie krańcowe pomaga nam zrozumieć takie zagadki jak ta, dlaczego diamenty są o wiele droższe niż woda, chociaż woda jest niezbędna i podstawowa dla życia. Odpowiedzią jest użyteczność krańcowa wody w zestawieniu z użytecznością krańcową diamentów, która obniża się wiele szybciej.

Pomyśl o pierwszej szklance wody, która jest bardzo satysfakcjonująca, kiedy jesteś spragniony. Pomyśl o drugiej. Pomyśl o 40. lub 50. szklance wody. Może nie będziesz tak szczęśliwy, pijąc 50. szklankę wody. Pomyśl o diamentach. Jaka jest krańcowa użyteczność dodatkowych jednostek diamentów? Prawdopodobnie nie zmniejszy się wcale. Prawdopodobnie nawet

wzrośnie. To co próbuję powiedzieć, to że jeśli porównasz wartość dodatkowej jednostki wody z dodatkową jednostką diamentów, oczywiste jest, dlaczego diamenty są o wiele droższe od wody.

Jednostki dokonują krańcowych wyborów cały czas. Jest to część sposobu myślenia, nawet nie zdając sobie z tego sprawy. Ale nie tylko decyzje jednostek, takie jak kupowanie zestawów w restauracji, są podejmowane na podstawie użyteczności krańcowej. Przedsiębiorcy również podejmują decyzje myśląc w ten sposób.

Na przykład, jeśli przedsiębiorstwo chce zatrudnić dodatkowego pracownika, myśli w dokładnie ten sam sposób. Jak wiele będzie mnie kosztować zatrudnienie dodatkowego pracownika? Ile będzie mnie kosztowała jego pensja? Cóż, teraz muszę to porównać, przeciwko temu, jak wiele on wyprodukuje. Jaka będzie wartość dodatnia za przyjęcie dodatkowego pracownika? Jaka jest jego krańcowa wartość produkcyjna? A zatem, oczywiście, jeśli jego krańcowa produkcja jest większa niż to, jak wiele zapłacę mu krańcowej wartości, to opłaca się go zatrudnić.

Podstawowe narzędzia, takie jak kwestie zachęty, koszty alternatywne i myślenie marginalnie, nie są substytutami. Wzajemnie się uzupełniają. Są powiązane w sposób, w jaki ekonomiści widzą świat. Zatem, kiedy ktoś podejmuje decyzję, czy wziąć zestaw jeden, czy dwa, i myśli, że powinien wziąć shake'a, który jest wart dla niego więcej niż 3 USD, nie myśli tylko o tej dodatkowej przyjemności, którą da mu dodatkowy shake, ale o kosztach alternatywnych tych 3 USD i jak inaczej można ich użyć. Może popcorn albo cukierki do kina, co chcesz.

Więc w tym samym czasie, jest to myślenie krańcowe, jest to myślenie o kosztach alternatywnych tych pieniędzy, w jaki sposób rozdzielić te zasoby. Więc robimy to cały czas. Urzędnikom publicznym przypadek marginalnej analizy nie przychodzi tak naturalnie, ponieważ nie są do tego

przywiązani. Jednak, powinni być, ponieważ cały czas są alternatywy w wydawaniu funduszy publicznych. Więc urzędnik publiczny powinien myśleć, że jeśli ułokuje zasoby w dany projekt, to jak wiele będzie to kosztować? Może nie zyska wystarczająco i powinien zainwestować pieniądze gdzie indziej.

Autor: Mario Villarreal-Diaz

Tłumaczenie za zgodą [Lear Libery](#): Flavys Enkele

Źródło: poczytaj.info

Nadesłano do „Wolnych Mediów”