

小李去外地学习，女朋友给他发微信，说自己想吃蛋糕，小李马上给她订了一块外卖蛋糕。

女朋友收到蛋糕后，开心地告诉小李：“蛋糕特别好吃。”

第二天，小李想起女朋友开心的样子，于是又给她订了一块外卖蛋糕。女朋友收到后，笑着说：“这块蛋糕也还不错。”

第三天，小李给女朋友一下子订了十块外卖蛋糕。

很快，小李就收到了女朋友的微信：“你为什么给我订那么多蛋糕？”

小李得意地邀功：“我想让你更加开心啊！快告诉我，你是不是超级开心？”

女朋友愤愤地嚷嚷道：“开心什么？我看你分明是想撑死我，好换一个女朋友！”

面对同样的东西，不同的时期有不同的感受：在小李眼中，女朋友吃了第一块蛋糕很开心，那么按道理来说，让她持续不断地有蛋糕吃，她应该就会一直快乐下去。

然而，在女朋友的眼中，第一块蛋糕的确特别好吃，第二块也还可以，但第三块就不是那么美味了，之后她觉得第四块、第五块……吃下去的话就快要撑死了。在这个过程中，女朋友的满足感在不断递减，从开心的体验转为厌倦的体验，因此才会冒出“男朋友是想把自己撑死然后好换女朋友”的念头。

看似小李的女朋友“身在福中不知福”，其实我们每个人也都有同样的心理，这种现象反映的就是经济学中的“边际效用递减规律”，即同样的东西出现的次数越多，随着边际的变化，效用就越低。

## 边际效用递减

在经济学中，“效用”通常用来衡量商品满足人的欲望的能力。效用高，表示商品能够更好地满足人的欲望；效用低，表示商品很难满足人的欲望。“边际效用”，则

是指在特定的时间内，增加单位商品的数量带来的新效用，也就是对人欲望的更多满足以及由此而带来的幸福感的增加。

按照一般思维，随着所消费的商品数量的增加，总效用应该不断增加，也就是说，人的欲望得到更多的满足，人的幸福感就越来越高。其实不然。事实上，边际效用呈现出的反而是递减的趋势，这就是“边际效用递减”。

## 生活中处处都存在“边际效用递减”的现象

比如旅游，随着国民经济发展水平普遍提高，旅游现在已经成为大众选择，只要手上有钱，名山大川尽在脚下。然而，去旅游过的人都有这样的体验：第一次去一个地方旅游，一定既兴奋，又充满好奇，终于来到梦寐以求的地方，领略到风光旖旎的景观，幸福感油然而生。但第二次去就没那么激动了，第三次去可能只是觉得兴味寡淡，后来就觉得索然无味，甚至再也不想再去这个地方。

为什么会出这种现象呢？就是因为边际效用递减规律在发挥作用：对于同一个旅游景点，随着旅游次数的增加，对该地的风景越来越熟悉，新奇效应也越来越低，去该地感受快乐这一功能也就越来越弱。

日常生活中，我们对身边的事物往往不会去特别关注，觉得毫无新奇可言，其实也是这个道理。平时看得多了，再美的事物也很难让我们产生幸福感和满足感。

## 经济上的“边际效用递减”现象

边际效用递减规律不仅存在于生活中，在经济中也同样存在。拥有财富是每个人的美好愿望，谁都希望自己多赚钱，因为有了更多的钱就可以实现更多的梦想，让自己和家人生活得更加幸福。然而很多人发现，随着财富越来越多，自己的幸福感却越来越少。

年轻人工作后赚到第一笔钱时总是会非常激动，尽管可能只有几千块。后来赚的钱多了，反而没有那么激动了。每个人都有这样的体验，而马云是把这种体验清晰表达出来的人。

马云在杭州做老师的时候，工资不多，但他每次领薪水时都非常激动。后来中国黄页让他赚到了第一桶金，再到后来创立阿里巴巴并在美国上市，马云成了中国首富。此时他的财富早已与当初做老师时的收入有着天壤之别，按说他应该幸福感爆棚才对。

然而，他却并不这样认为。在一次谈话中，他说自己“后悔创立阿里巴巴”，因为成为中国首富之后，赚钱对他来说没有了乐趣。而作为企业家，数以万计的员工跟着他，让他感到肩上的担子更重了，压力也更大了。此时，对他来说，赚很多钱已经是一份责任，而不再是一件轻松快乐的事情。

这就是典型的边际效用递减现象——对马云来说，财富已经多得溢出边界，财富本身的效应也就越来越小。所以财富对他来说，只是一个数字的增加而已，除此外，没有任何更加有意义的价值感。

一个人赚到第一个100万元时，兴奋得恨不得跳起来，觉得人生从此圆满了；赚了第二个100万元时，还是非常激动；赚到第三个100万元时，心情也十分愉悦；等到身家千万甚至更多的时候，赚100万元对他来说就没有什么情绪上的波动了，这个时候边际效用递减到接近于零。

王健林

对年轻人讲话的时候，提出了先赚一个亿的“小目标”。很多人对这个“小目标”望洋兴叹，感到遥不可及。如果看他谈话的语境就会明白，他指的其实是“要想成为超级富豪，首先得定一个“小目标”，而不是让普通人定的这个“小目标”。如果是一般人，别说赚一个亿，就是赚100万元也会开心得不得了，可对他们这样的超级富豪来说，赚一个亿已经不能让他们内心产生多少情绪波动了。

如果幽默故事中的小李懂得边际效用递减规律，他就不会一直给女朋友送蛋糕，可能第二次送的就是巧克力，第三次送的是鲜花.....这样女朋友不但不会生气，反而会非常满意，两个人的关系也会更加融洽。

仔细观察不难发现，边际效用递减规律在生活中随处可见。我们只有掌握了边际效用递减规律，才能在生活中加以重视，并尽量减少边际效用递减的影响，拥有更多的人生乐趣。

---

《100个日常生活中的经济学知识》往期文章：

[100个日常生活中的经济学知识01——通货膨胀](#)

[100个日常生活中的经济学知识02——机会成本，放弃的最大代价](#)

[100个日常生活中的经济学知识03——价格歧视，优惠券的本质](#)

[100个日常生活中的经济学知识04——沉没成本，不为过去的错后悔](#)

## [100个日常生活中的经济学知识05——比较优势，不做家务的厨师](#)

## [100个日常生活中的经济学知识06-边际成本，免费续杯商家不会亏本](#)

《100个日常生活中的经济学知识》内容涉及民生、博弈、消费、市场、投资等方面。

是本人“靠谱的老贺”（四川大学经济学学士）根据大学所学知识和网络汇编整理，旨在为更多读者朋友介绍经济学知识，方便大家看懂经济生活中的真相。

您可以随意转发、收藏、转载、引用，无需本人授权，但请您注明出处。