

跨期消費理論

在介紹跨期理論之前，我們先來講兩篇有關「跨期消費理論」的小故事，讓大家對於跨期消費理論有簡單的認識

故事一：我不為錢煩惱

有一天，小明在學校學習了跨期消費理論，他開始思考未來的生活和儲蓄的重要性。

小明原本是一位喜歡即時滿足的人，總是花光所有的零用錢，不太關心未來。但是，當他了解到跨期消費理論時，他的觀念發生了轉變。

小明決定改變自己的消費習慣，開始更注重未來的需求。他每次獲得零用錢時，都會先將一部分存入儲蓄帳戶，以確保未來有足夠的資金應對可能的需要。

隨著時間的推移，小明的儲蓄不斷增加，他開始感受到安全感和金錢自主性的提升。當他看到朋友們因為未來的支出而感到困擾時，他都能夠從容應對，因為他早已為此做好了準備。

一天，小明的朋友小華遇到了一個緊急支出的情況，需要支付一筆不小的費用。小華因為過去沒有儲蓄，只能向親戚朋友借錢。小明看到這一幕，深有感觸地告訴小華跨期消費理論的重要性，並分享了自己成功儲蓄的經驗。

小華聽後深思熟慮，也開始改變自己的消費觀念，學習儲蓄和未來規劃。這樣，一個小故事中，跨期消費理論成為了「引導人們改變消費習慣、注重未來的力量」。

故事二：玩具店的奇妙冒險

有一家小玩具店裡，老板是位熱愛玩具的中年人，他總是在店裡陳列著最新最酷炫的遊戲和玩具。一天，一位小男孩叫小傑走進了這家玩具店。

小傑平時是一個貪玩好動的孩子，總是追求眼前的樂趣，從不考慮未來。然而，這一次他在玩具店中看到了一個特別的遊戲，但價格卻稍微高了一些。老板看出小傑的猶豫，便走過來告訴他一個有趣的故事。

老板告訴小傑，這個遊戲是一個冒險類型的遊戲，需要積攢足夠的遊戲幣才能解鎖更多有趣的關卡。老板用生動的敘述描繪了遊戲中的冒險場景，以及通過「積攢遊戲幣為未來的冒險做好準備的重要性」。

小傑聽後眼睛一亮，他決定不再只追求當下的樂趣，而是開始在家做一些小事情賺取零用錢。每當他有了一些零用錢，他都會先存起來，準備將來在冒險遊戲中使用。

隨著時間的推移，小傑的儲蓄不斷增長，他漸漸體會到了積攢的成果。當他終於購買了那個遊戲，並且在遊戲中解鎖了一個又一個精彩的關卡時，他深深感受到跨期消費的智慧，並且對未來的冒險充滿了信心。

這個小故事告訴我們，有時候稍微的耐心和儲蓄，能夠為未來的冒險增添更多樂趣。

不知道大家看完這兩篇小故事後的感想是什麼，就讓我來為大家做個小整理，讓大家對於跨期消費理論有更深層的了解，那麼開始囉：

我們將跨期消費理論的概念略分為以下六項：

1. 時間偏好人人不同：人們對不同時間點上的效用或滿足感有著不同的偏好。時間偏好理論探討了人們是「如何權衡即時滿足和未來滿足之間的選擇」。舉例來說，要期末考了，小文會選擇在期末考前玩個過癮；還是好好準備期末考後再玩個痛快。這就是大家對於時間偏好的不同。
2. 折現，現在大於未來？：跨期消費理論也會考慮到未來價值的折現，即未來的效用或價值會因為時間的推移而降低。這就是為什麼人們可能更傾向於即時滿足，而不是等待未來的原因。當然，有在做長期投資的朋友可能會反駁這點，但這是建立在通膨持續發生且存在複利效果的情況下，一般而言，沒有在做長期投資規劃的朋友們，現在手中的錢大概率會比未來的錢價值更高，這也是為什麼在經濟學的角度，人們會更傾向「及時享樂」。
(有看到本章的同學，作者鼓勵各位進行長期投資)
3. 效用及效用函數：跨期消費理論使用「效用函數」來衡量人們在不同時間點上的滿足感。這有助於理解為什麼人們可能在某些時候選擇消費，而在其他時候選擇儲蓄。簡單來說，就是每個人對於自己「喜愛」、「信仰」、「嗜好」等的物品有所不同，效用也會有差。假設今天你是一位穆斯林教徒，你大概率不會在豬肉攤販前挑選晚餐要吃什麼，因為這違背宗教，所以你會選擇把錢省下來晚點去隔壁購買雞肉當晚餐。
4. 所得效果：所得效果描述了當人們的收入增加時，他們可能會同時增加即時消費和未來消費的情況。這與消費和儲蓄的動態有關。假設當你的收入從年薪 100 萬，明年被老闆調薪為年薪 1000 萬時，得知的當下，你的即時消費可能會是在當天晚上去挑一台賓士或 BMW 好好犒賞自己，未來消費則可能從租屋處搬出來，計畫著未來買一間水岸第一排大安區的房子等。
5. 以生命週期為例：跨期消費理論中的生命週期假設指出，人們在生命週期中的不同階段，會有不同的消費和儲蓄行為。通常，在年輕時人們更傾向於消費，而在老年時更注重儲蓄，當然，這不是一定，但要知道在逛百貨公司的似乎大多數都是年輕人。
6. 不確定性：跨期消費理論考慮到未來的不確定性，即人們在做出消費和儲蓄決策時，需要考慮到未來可能的風險和變動。例如一位年過七旬無幼無子無親戚的老翁，你對他說要進行長期投資，他會懷疑你是否在覬覦他的財產，因為他「不確定」他會活到何時，此時的他最需要的是留一筆醫療及喪葬費後，好好地利用剩餘的存款享受餘生。

(排除他具有大愛之心，想將存款全數捐贈)

而作者整理這些概念，希望幫助大家解釋在不同時間點上人們的消費行為，以及為什麼一些人更傾向於長遠規劃和儲蓄，而另一些人則更注重當下的滿足。