



延伸閱讀 學習單

年 班 號 姓名：



買不到愈要買到！排隊心態造就夯店

一杯黑糖鮮奶茶在很多地方都買得到，但有些茶坊為什麼會有那麼多人排隊，而且一買就是好幾杯？經詢問排隊買飲料的消費者，普遍都給予好評，但真的值得一次就買這麼多杯嗎？消費者除了真的覺得好喝外，還有以下購買理由：「排那麼久了，應該是很好喝」、「都排隊等了，就一定要買到」、「已經排那麼久了，買多一點才划算」、「排這麼久，那就多買一點，免得好喝又要重排」。

探究這些排隊心態，其實就是買不到愈要買到，愈是稀有愈讓消費者甘願苦等，除了可以嘗鮮，還能在臉書上發文炫耀，因此很多美食名店或攤位都因為排隊人潮而吸引更多遊客指名購買。然而，消費者從店家有沒有人排隊來決定商品好不好吃，是否真的就能找到美食？還是可能會踩到地雷？另外，若同時考量排隊耗費過久的時間，買到這個商品是否真的值得呢？

參考來源

廖容瑩(2015.06.04)。買不到…愈要買到！排隊心態造就夯店。TVBS新聞網。

(A)1.文中畫線部分提醒民眾，排隊購買商品時應考量下列何者？**擷取訊息**

- (A)付出的代價
- (B)想要與需要
- (C)資源稀少性
- (D)花費的金錢

(B)2.文中消費者甘願苦等的排隊行為，主要是受到下列哪一種誘因的影響？**統整解釋**

- (A)負向誘因、非金錢誘因
- (B)正向誘因、非金錢誘因
- (C)正向誘因、金錢誘因
- (D)負向誘因、金錢誘因

3.排隊購買美食，可能的機會成本有哪些？**省思文本**

購買美食花費的金錢、排隊時間能賺的錢、排隊時間能做的其他事情等。(答案僅供參考)

配合核心素養 社-J-B1 運用文字、語言、表格與圖像等表徵符號，表達人類生活的豐富面貌，並能促進相互溝通與理解。

配合學習表現 公1a-IV-1 理解公民知識的核心概念。

配合學習內容 公BI-IV-3 如何使用機會成本的概念來解釋選擇行為？

公Bm-IV-2 為什麼不同人對同一誘因的反應不同？