



“免费”冰淇淋

重庆市沙坪坝区上桥南开小学校一年级5班 郝千寻
指导老师 唐涛

商场举行了一个特别的活动——“免费冰淇淋节”。活动的广告上写着：“全天免费供应冰淇淋，不限量！”听到这个消息，孩子们都兴奋不已，小明和小红兄妹俩也迫不及待地想去享受这顿“免费”的美味。到达活动现场时，他们发现这里已经排起了长龙。因为冰淇淋机无法同时满足这么多人的需求，所以队伍前进得很慢。终于，轮到兄妹俩的时候，他们发现可供选择的口味已经所剩无几，而且冰淇淋的分量也比平时在商店买的要少。

这种“免费”得来的冰淇淋似乎没有想象中那么快乐。爸爸妈妈告诉他们，虽然冰淇淋标榜为“免费”，但实际上他们付出了时间成本和机会成本——他们本可以用排队的时间去做其他更有意义的事情，比如，读书、玩游戏或者和家人共度时光。

他们还注意到，冰淇淋店旁边贴着一张海报，上面写着：“感谢我

们的赞助商——快乐牧场，为您提供美味的冰淇淋。”原来，提供“免费”冰淇淋的并不是商家，而是赞助商呀！这意味着，所谓的“免费午餐”实际上是有人在背后买单。

经济学小知识——“免费午餐的谬误”

兄妹俩从这次经历中学到了一个重要的经济学概念——“免费午餐的谬误”。他们明白了，没有什么东西是真正免费的。即使某些东西看起来不需要直接支付金钱，也可能会以其他形式付出代价，比如，时间、精力或是牺牲了其他选择。

通过这个故事，可以了解到几个关键的经济学概念：

1. 机会成本：当选择一个选项时，我们放弃的其他选项中最有价值的那个就是机会成本。

2. 资源的稀缺性：资源总是有限的，无论是冰淇淋、时间还是金钱，我们都需要做出选择，来最有效地利用这些资源。

3. 间接成本：有时，成本不是直接可见的，比如，在“免费午餐”的情况下，成本可能是通过其他渠道转移的。

通过“免费冰淇淋节”的例子，在现实生活中做出选择时应该全面考虑所有相关的成本和收益，避免落入“免费午餐的谬误”。

一张优惠券带来的思考

西南大学附属小学缙云校区五年级11班 高婉鑫
指导老师 贺红梅

近日，我有幸获得了一张万达广场的优惠券，拿到这张优惠券的那一刻，我深感商家的诚意。首先映入眼帘的是“原价837元，优惠券享受1.6折，现价133.92元”，简单几个数字立刻点燃了我的消费欲望。再仔细看，里边项目贴心、齐全，既有吃喝玩乐的项目，还有小朋友需要的各种课程体验、女士们经常光顾的美容体验、男士们热衷的茗品浅尝，轻松实现消费群体全覆盖。同时，消费券采用文字加图片搭配靓丽色彩的形式，让消费券的内容简单易懂，极具吸引力。

健康的消费观念离不开对性价比的追求。

仔细查看这张优惠券，原本需要花费800多元的项目，凭借它仅需138元便可尽情享受，在价格上它占有优势。不仅如此，这张优惠券的部分项目正是我和妈妈需要的：我想利用暑假在乒乓、编程上有所突破，这个优惠券上的体验课程来得正是时候；妈妈也有做做护理的打算，这张优惠券不正是“薅羊毛”的大好机会吗？何况还有这么多美食，可见

优惠券符合大众消费需求。这让我意识到，在消费过程中，我们不必总是追求昂贵的价格，而是要关注性价比，合理的消费观念不仅能帮助我们节省开支，还能让我们在享受服务的同时保持理性。

健康的消费观念应是保持理性、拒绝跟风。

深入分析发现，虽然这张优惠券中的项目类别齐全，照顾到了大部分消费需求。但里边也有项目是我们用不上的，比如，我和妈妈不戴眼镜，不需要眼镜清洗。优惠券并非万能钥匙，我们要根据自己的实际需求进行选择，根据所需项目核算性价比，同时在享受优惠的同时，需要考虑到自身的经济状况和消费能力。只有这样，我们才能在消费过程中保持理性，避免盲目跟风。

健康的消费观念需要看透优惠券背后的商业智慧。

万达广场通过发放优惠券的方式吸引消费者，是一种聪明的商业策略。首先，优惠券发放时机正好。利用放暑假的时间，贴合学生和家长们适当休闲放松的需求。其次，优惠券所含类别众多，涵盖男女老少的各种需求，吸引人群来商场消费时可以增加商场的人气和知名度。同时，消费者在使用优惠券的过程中也能感受到商家的诚意和用心，从而建立起良好的品牌形象。

一张优惠券，让我在享受消费乐趣的同时，也引发了思考。在这个充满诱惑的时代，我们需要保持清醒的头脑，树立合理的消费观念。只有这样，我们才能在纷繁复杂的商业世界中，找到属于自己的消费之道。



粽留香
重庆市渝北庆龄幼儿园秋成园大二班 何昀芷

总共有8个大小不一的粽子，代表着爸爸、妈妈、姐姐、爷爷、奶奶、外公、外婆和我，表达的是端午佳节对全家人的祝福：祝愿我们的小家和祖国大家庭年年岁岁皆如愿，岁岁年年长安康！



缤纷水果杯
重庆市渝北庆龄幼儿园秋成园大二班 徐嘉熠

我画的冰淇淋杯，因为夏天的时候我最喜欢吃冰淇淋。冰淇淋杯里面有很多水果，有橘子、葡萄、樱桃、菠萝、西瓜、青柠！还有一片绿色的叶子做装饰。插上吸管就可以吃了。