双11，怎样做个理性人

什么都需要，什么又都不急需。购物节似乎是放大器，拽着你在这种感觉里不断摇摆纠结。

逃不过直播网红的“精神股东”

就算最终不能免俗地要“剁手”，但起码这个结果是经受过理性洗礼的，看起来还不错，开心就好。

□ 沈杰群

“只要我现在手机调成静音，关灯睡觉，就不会产生任何不理智行为，希望你们也一样。”今年“双11”前的某一天晚上，我在好友聊天群里撂下这句话，感觉自己理性力MAX外加气场两米八。

那一天晚上，李佳琦和薇娅均开启直播，各自担起电商平台热度的半壁江山。而我的微信里，白天大家就都和过年似的开始讨论要抢购什么，比购置年货积极一万倍。

不过纵观各个群的讨论情况，很少有人目标明确、意志坚定地说：“我必须买……”“我就想买……”更多情况下，大家在观望，踌躇不前：“哎呀其实我去年囤了很多×××，可是今晚的便宜不想错过，怎么办好纠结！”“你们都买了，我是不是也该入手一个？但会不会浪费呀？”

也就是说，心动归心动，距离真正的行动，还有一段肉眼可见的距离。

在我的一个气质最接近“成熟冷静理智的大人”的聊天群里，几个朋友或许是吸取了去年疯狂囤货后悔不已的教训，在直播开始前的下午，她们表现得格外淡定，甚至还有一丝不正常的冷漠。

小羽首先发话小心试探大家：“诸位今年‘双11’有计划吗？”

乔乔人狠话少，立马甩了一个硕大的表情包，上面用黑体加粗字体写着“不买立省100%”。

阿晗则发了一张照片，她在卧室木地板地毯上摆了一大堆化妆品、护肤品，花花绿绿的瓶瓶罐罐热闹地挤在一起，还有很多盒子都处于包装未拆的状态，感觉误入机场免税店一般。

阿晗用十分冷峻的语气发语音说：“我昨晚啥都没干，把存货拿出来清点了一下。各位，如果你们是我的真姐妹，就请在我又想发疯购买的时刻拦住我，好吗？”

群里每个姑娘都依次表态，从今年“双11”起，不盲目随大流，不被直播蛊惑，努力做一个克制理性的成年人。

然而，当晚直播带货的气息多少还是撩拨到这个群的人心了——毕竟朋友圈晒单的动态逐渐聚集，一条条冲击着我们的“理性底线”。

小羽说：“我们为什么要成为直播带货网红的精神股东？他们说什么我们就一定要买吗？要做独立的人啊朋友们。”

我说：“记得《彗星来的那一夜》吗？这个时刻还存在着许多个打算疯狂消费的你。而我们只要现在啥都不看，盲目消费的结果就不会发生了。”

我举的例子仿佛很有道理，大家都没吭声，一夜无话。

听闻网上很多人看着两个带货网红的直播看困了，强打精神买买买。我们“理性群”姐妹们，看起来都没和这场消费热潮发生关联。然而，剧情发展并没有想象得这般简单。

第二天早晨，一直叫嚣着“不买立省100%”的乔乔，去公司上班时，椅子还没坐热，就立马被裹挟进同事们的热烈讨论中。

“‘双11’直播间赠送超多小样。你看，平时这个价格买，能送两管就不错了！”听到同事们这么说，乔乔忽然觉得自己很难再捍卫誓言了。

作为一个一年四季时常要出差的“空中飞人”，护肤品小样实用又贴心，她一听说“超多赠送”，消费冲动难以抑制。

“出于实用考虑，我买一点不算过分吧？”乔乔叹息，“双11”商家太精明了，轻松抓住了“出差党”职业女性的需求点，让乔乔瞬间缴械投降。

我和小羽一直立志“不做带货网红的精神股东”，但我们忽略了一件事：周围还有许多言语感染力不亚于带货网红的“精神股东”啊！甚至可以说，你身边熟悉的朋友“二次带货”，杀伤力加倍。

比如正当我做着简单的午餐，享受拥有着一个独立、健康生活方式之时，闺蜜发消息说，她昨晚在带货网红的直播间抢到了500元两瓶的“流金水”。

我随口一问：“流金水是什么？”闺蜜立马发来一大段她总结的该产品功效，优点分析，行文流畅生动，处处贴合着我的实际情况。

闺蜜微笑着问：“一起拼单吗？日常代购也要300多元，现在下单多划算，而且你也可以探索一下新大陆嘛。”

面对这样一个又高能又贴心的“带货网红精神股东闺蜜”，我几乎是在无意识状态下，拥有了一瓶解锁新认知的“流金水”——作决定的速度，可比直接看直播下单快了十倍，而且觉得这一单还闪耀着友情的光辉。

所以，我们几个“理性人”，躲过了前一晚的消费狂潮，却还是在次日不同程度地发生了“双11”消费行为。

阿晗作了“挽尊”式总结：“《彗星来的那一夜》，女主最终是想为了更好的人生奋力一搏，而我们曾试图拥抱理性，已经是在迈向更好的人生状态了！”

自我安慰地想一想，电影中同一时间的若干个你，在作着千姿百态的选择，并为选择负责。这“双11”，就算最终不能免俗地要“剁手”，但起码这个结果是经受过理性洗礼的，看起来还不错，开心就好。

往年急切的买买买突然踩了刹车

知道自己想要什么，很容易，弄清楚自己不需要什么，却很难。更难的则是把曾经以为自己特别需要的东西断舍离。

□ 陆宇佳

如果你和我一样，是个忙碌的打工者，那么每年提醒你这一年快结束的，就是“双11”之前狂轰滥炸的手机短信。从精致美妈必备的精华面霜到Q萌宝贝需要的长袖短衫，还有娃爹之前念叨过的益生菌、工作必备的录音笔、三脚架，每一条都那么充满诱惑又不无威胁：“双11惊喜来袭”“预订即送好礼、仅限最先预订6000份”。在惊叹商家比我都更了解自己需求的时候，不无意外，我直直地跳进了他们布下的迷魂阵，着急点开链接，打开购物软件，认真选择款式、型号、颜色……

然而，随着熟悉的购物步骤一步步推进，忽然发现许多商品看到最后，手指竟然已经没有了摁下购买键的欲望！往年急切的买买买脚步，仿佛突然踩下了刹车。

最先刹车的是瓶瓶罐罐的美妆护肤产品。“双11”多年，各大品牌的商家们在“没有最精明，只有更精明”的道路上一去不返。今年流行“买一送六”，买一样送六个小样。和半价买正装的优惠相比，这种方案更是鸡肋，尤其今年遭遇疫情，原本留着出差的一堆小样已经成了娃算数启蒙的教具。

更重要的是，随着日常生活习惯和阶段的改变，许多以前心心念念的东西早已扔在柜子深处蒙尘。前不久的一次大扫除，终于狠下心来把刚入职时友人相赠的一整套化妆品处理掉了。十几年前收到这个礼物时激动的心情仿佛就在昨天那般清晰，但事实是，从那时开始的化妆之路，在升级娃妈之后已经走到了尾声。今天的我出门时除了必备的防晒霜，最多再加上一支口红傍身。当贴心的同事给我推送了李佳琦直播间的“骨折级”优惠清单时，刷到最后也没觉得有一样需要立即下手。

接着被弃的是各类华而不实的衣服。对娃妈来说，超前帮他购买，半年后到了该穿的时候，可能发现已经短了一截。另外，随着孩子活动能力越来越强，透气、舒适、便于运动成了最大的需求，以往费尽心思的搭配没有了实用的意义，孩子也明确拒绝那些看起来酷帅，却阻碍他跑跳的衣服。

对我自己来说，多年来不断买买买，“家底”越攒越多，衣柜里早已经装满了各季服饰。以往衣柜里的衣服一两年就必须清理一次，经过多次大浪淘沙，留下的基本都是经典款，颜色也是黑白灰居多，随手一搭基本都不会出错，每天省下了早起试穿的时间。“双11”期间，各类新款穿搭尽管让人眼花缭乱，但细细一品，也不过就是在经典款的基础上小修小改，看着柜子里的同类项，舍弃也就不那么难了。

除了这些以往“双11”的最大支出，好像也没有必备清单了。如果说真正要买的东西，可能只剩下了一样，书。

以往，书并不在每年的购物清单上，因为随时就会因为看到推荐的好书，迫不及待当场下单。今年突然被列进清单，是因为孩子的英语学习到了阅读的门槛，需要大量输入。这些原版书每本只有薄薄一册，价格却直逼成人的大部头。无奈这一次需求就在眼前，必须下单。至于其他书——看着家里已经横竖塞饱了的书架，深感无论是大人还是孩子的书籍，再下单必须要深思熟虑，或是转换模式，能借就不买，能看电子版就不用实体书。

这样转了一圈，发现真正因为“双11”商家大促而买的东西，真是少之又少。

几年前，在一个朋友介绍后，我在手机上下载了一个记账软件，初衷或许是希望督促自己减少冲动消费，但事实上每次看得最多的是我的支出构成，这些年的消费变化也因此有迹可循。从拿第一笔工资开始，逐渐打开的欲望闸门，在经历这么多年的买买买后，水流已经从一泻千里转成涓涓细流。从单身时期的“看中就买”到婚后的“你买我买一起买”，再到初为人母后的“苦谁都不能苦了娃”。而到今天，生活已经进入了更稳定的阶段，对自己的需求也更明确。知道自己想要什么，很容易；弄清楚自己不需要什么，却很难。更难的则是把曾经以为自己特别需要的东西“断舍离”。

文至最末，又下单了每周鲜花，这是今年新开始的支出，固然是商家的广告吸引了我，但是更重要的原因是，怎么摆放每周送达的鲜花，已经成了周末一家三口的固定活动。

视觉中国供图

视觉中国供图

连侯孝贤都反对“囤货”

满怀期待地买了这么多，我真能满心欢喜地走到用完的那一刻吗？

□ 白简简

自从11月11日从“光棍节”变成了“购物节”，单身仅存的那一点忧伤也在消费时代烟消云散。“买买买”的魔力无可置疑，能在梦回的午夜悦人悦己，但正是因为过度有效，买的行为本身比买什么更具有实际意义的时候，囤货就不可避免。

每一个囤货的人，都相信自己对物品的输入输出有缜密的规划。囤消耗品，比如卫生纸，肯定要用的嘛；囤贵重物品，比如护肤品，买一套显然比买一个划算嘛；就算是囤了可用可不用的东西，也找好了理由：购物节难得嘛……我曾经就是这样说服自己的，直到，那个夏天要搬家。

不搬几次家不足以谈“北漂”。只有在打包的时候，我才发现原来自己的收纳能力是如此出众，房间任何一个小柜子里都能翻出满满当当的东西，光买打包用的纸箱就花了几百块钱。搬家师傅也震惊，我一个人怎么会有这么多东西，别的不说，单那几大瓶洗衣液，足够我用一年以上——还不是因为上一年的“双11”！

不要高估人的吃一堑长一智。搬家只是一时的，等收拾完，我再度躺在床上刷淘宝的时候，又到了深秋。搬家的痛苦早在一个月前烟消云散，吸引我的还是那些“套装”“满减”。

真正能改变一个成年人的，可能只有利益。当我收到两大箱卫生纸，塞不进柜子，只能摆在客厅的时候，我做了一道数学题。一个月房租6000元，一天就是200元，这个纸巾占据了房间五十分之一的面积，也就是一天4元；可这些卫生纸一共才花了我20元，放5天就失去了所有的价格优势，此后放一天亏一天，直到不知什么时候才能用完。

我早就听各种人说过囤货的危害一二三，无外乎容易过期、非理性消费、容易浪费，等等。但自信如我总相信买的都是要用的，不会浪费一分一毫。作为一个理工科大学毕业的文科生，终于在数学面前，第一次认识到了囤货赤裸裸的不合理性。本来是为了省钱，结果还浪费了钱，绝对不可以。

解决了大件消耗品的囤货问题，那护肤品一瓶好几百元，绝对不占地，还囤吗？这一方面是个经济问题，免税店不香吗；另一方面是个皮肤科问题，我很难预测我的皮肤在接下来的阶段会出现什么状况。比如，突如其来的疫情，居家办公半年，作为一个不出门一天就洗一次脸的人，就特别省护肤品；而复工后，口罩一戴一天，带来了过敏等皮肤问题，同一瓶护肤品不能同时满足2019年和2020年的我，而护肤品的保质期不等人。

囤货的心理，有点像把未来的生活写进一张周密的日程表，一切按计划进行，有一种尽在掌握的安全感。但我们可能忽略了一个生活的真理，不确定性才是唯一确定的事情。满怀期待地买了这么多，我真能满心欢喜地走到用完的那一刻吗？

不久前去参加一个青年影展，看了侯孝贤的电影《恋恋风尘》，根据吴念真的初恋故事改编。吴念真写的故事中，也有一个关于“囤货”的细节。男孩将去当兵，女友买了1000多个信封和邮票，每一个都写上她的地址，让他带走。那时候一张邮票两块钱，1000多张邮票是2000多块钱，女孩5个月的薪水。但最终，信封还没用完，女孩耐不住寂寞，跟送信的邮差结婚了。这段细节，电影一开始也拍了，侯孝贤嫌太煽情，最终版本又给删了。看，连这么文艺的导演都反对“囤货”，即便它是出于爱情这么浪漫的理由。

在商家的造势下，购物都能成为节日，但这也证明，购物已经超越了实用价值，而拥有其他附加价值，比如买个开心、买个安全、买个气氛……作为一个在考试中擅长逻辑题的选手，当我发现囤的一些东西用不完还费钱，一些东西没用完就想扔，囤货既不安全也不开心的时候，我重新认识了一个成语“物是人非”——囤货，不是东西的错，东西还是那个东西，人不是那个人。

今年“双11”，我不会囤货。

算了又算，终究跳不出商家的手掌心

很多时候，消费者与商家之间玩的，都是一种“你在第二层，以为我在第一层，其实我在第五层”的心理游戏。

□ 杨鑫宇

那天，我正在网上闲逛，随手点开了一个题为“你还记得最后一次做数学题是什么时候吗”的水贴。点开之后，不出所料，满满都是各路网友对高中与大学时光深情或不深情的追忆。然而，说来好笑，面对这个问题，我第一时间想到的，是去年“双11”我和家人为了各种优惠券、满减券、某某券绞尽脑汁，以至于大脑宕机的窘态。

当时，我反复计算了一遍又一遍，还是不敢确信，自己找到的方案到底是不是能享受到最多优惠的“最优解”。一时间，我甚至开始怀疑：是不是毕业工作太久，我的智商发生了退化，连最擅长的计算题都不会做了。不过很快，我的这份忧虑就在朋友圈中，通过和同龄人的对比得到了排解。

原来，在各种网购优惠面前“算不清账”的，远不仅是我这一个。就连我那个曾经在各种“奥赛”中傲视群雄的高中同学，也在“双11”这道关卡面前不幸“折戟”，只能在朋友圈里吐槽。最终，经过推理，我得出了一个结论：这些错综复杂、叠床架屋的优惠系统，从一开始就不是为了让买家弄明白的——简而言之，我们这些普通消费者越是深陷其中，被搞到怀疑智商，这场提前预热的购物活动就能收获越多的讨论与热度。相比之下，具体的优惠是多一点还是少一点，反倒不是平台和商家的重点。

如果说经过这一番折腾，大家最终都能买到物美价廉的心仪商品，那这样的活动，倒也不失为一项可以调剂生活的乐子。遗憾的是，每年“双11”后，我都会心痛地发现，总有那么几件自己费尽心思计算优惠，然后守着晚上12点准时抢购的商品，最后竟然比常规渠道没便宜上几块钱。

当然，说句公道话，我从来没遇到过“双11”反而涨价的商品，商家确实信守承诺，让我至少占到了1元的便宜。但一想到我为这点优惠浪费的脑细胞和感情，我总还是觉得有些不是滋味。也正因如此，我才在之后年复一年地告诫自己：“双11”购物之前一定要认真比价，最好在活动开始前一两个月，就提前观测价格波动，否则难免遇到诡计多端的厂商，叫人玩上一手“先升后降”的障眼法。

一直以来，每当社会围绕“双11”之类的购物节展开讨论的时候，舆论场上最不缺的声音，就是“理性购物”这4个大字。然而很多时候，不是消费者不想理性，而是各种令人眼花缭乱的促销信息让消费者一边“自以为理性”，一边着了商家的道。很多时候，消费者与商家之间玩的，都是一种“你在第二层，以为我在第一层，其实我在第五层”的心理游戏。

作为消费者的我们，常常是算了又算，自以为靠着智慧占尽了便宜，实际上却从未跳出商家的掌心。面对这种情况，仅仅喊上几句“理性消费”的口号，未必能让大家理性多少。只有参透个中就里，一边在内心接受“买的没有卖的精”这个既定事实，一边按照自己的需求“佛系购物”，不以优惠多而喜，不以优惠少而悲，才能跳出这种一层套着一层的循环。

倘若要我列出一个“双11不买清单”，我大概什么都不会专门列上去。道理很简单——我们终究要搞明白自己到底需要什么，只有需要买的东西，才值得我们去买，而不是一到“双11”这样的购物节，就仿佛着了魔一样去买一些并不需要的东西。“双11”能搭上便车，趁机买些相对便宜的好货当然不错，但倘若为此浪费半天感情，最后不仅没得到多少实惠，还添置了一堆自己用不着的东西，那又何必呢？

这不像买东西，更像是预支生活

情绪之上，这是一场落子无悔的游戏。笃定自己将来也依然喜欢，或者说服自己买的是必需品，无非都是为了证明当初对生活的预判没有错。

□ 桉 黎

这几天工作特别紧张，但我一直在某宝某东纠结地游走，时间宝贵，来回比价，简直忙不过来。

今年“双11”来得格外早，我那如影随形的焦虑也提前降临。这边，商家使尽浑身解数展示着一年等一回的难得；那边，网购成“型”的朋友们被激得坐立难安、铆足了劲比着省钱。他们越是摩拳擦掌，我就越是焦虑：买点什么才能发令枪响时跟大家一起冲出起跑线呢？

我闺蜜属于就位比较早的达人。尽管她每年都会抱怨“数学不好”算不过商家”，但在适应游戏规则方面，她是我的“引路人”。从某宝提前搞“双11”，到怎么预付定金，每个关键信息每步操作流程，她都会同步抄送我。但这些对我来说，聊胜于无。我心底最渴望的，是她的采买清单。

她的购物清单，可以在浩瀚汪洋中给我画出一个生活半径。即便如此，我还是确定不了起跑线的位置。没错，我最大的问题在于不知道怎么买才好。平台数不胜数，规则多如牛毛，生活所需更是深不见底。不过，今年预热的时间如此充裕，我打算认认真真作个计划。想象中的这张完美清单应该这样实现：按照从头到脚、从里到外、从吃到用之类的顺序，记录每个买买买的念头，分“必买必囤”“可买可不买”两列，再设个冷静期，沉淀到最后的就是精华。

谁能想到，从“头”开始就是一个做不完的List：洗发、护发、染发、烫发，洗脸、护肤、化妆、卸妆……每一项都可以衍生出数不清的品牌、功能、价位，更不用说，还要先清点现有库存。想买护发小黄油，拉开柜子一看，去年“双11”囤的护发精油，还没有用完。心心念念种的草，只能忍痛拔掉。

如此这般几次之后，我放弃了。购物大潮下，一个想买的念头背后，是百倍的辛苦。首先要翻箱倒柜清库存，对一个囤货成性的人来说，挂一漏万是常有的事。其次是不同平台的比价。比如这里是300减40，那里是3件8折，要凑300还是买3件？看似只是二选一，其实要不断地挑挑拣拣、不断地取舍，每个小决定背后都是工作量。战线拉得这么长，每个“太麻烦”的抱怨，每个“以后再说”对搁置、结果都是“算了吧”。

什么都需要，什么又都不急需。购物节似乎是放大器，拽着你在这种感觉里不断摇摆纠结。若是放在平时，需要或者喜欢，就足够让你决定买它。如果碰上搞活动——3件7.5折，数学学渣的我都知道去找两个同好，然后果断拿下。平日里真金白银的折扣最划算了好嘛。而现在，购物变成了一场焦灼的心理战：马上要“双11”了，又不是急需，等一等，现在别下单。可是，都说“双11”之前会提价，商家10月就改价了，万一到时候还不如现在的活动划算呢？

情绪之上，这更像是一场落子无悔的游戏。预付定金，就是买定离手，后悔也得等到付了尾款再退货退款。规则早已定好，一旦入局就要走完全程。于我而言，这不像买东西，更像是在预支生活。笃定自己将来也依然喜欢，或者说服自己买的是必需品，无非都是为了证明当初对生活的预判没有错。就好比，看着柜子里码放整齐的3瓶护发精油，我对自己说，去年买的肯定便宜，省钱了。

这个月的第一天，热搜第一是“想退款发现居然发货了”。据说11月3日还有一次预付定金，11日付尾款。嗯，就是，我更想说，两次爆发，真的不会双倍快乐。毕竟，退货又是一件徒增成本的麻烦事。