

开启放飞模式的我,仿佛是个获得乐园门票傻乐的孩子,爬上被封锁已久的游乐设施,启亮黯淡多时的缤纷彩灯。把这一天当作一个换换心情的节日,有何不可?

安 纳

又是一年双11到来之际,我蓦然发现,往昔陪你一起狂热过节的朋友们,不知经历了什么,一个个都变成了小心翼翼、理性谨慎的大人。我心里很不是滋味,还生出了一丝怅惘。

那种复杂的滋味,怎么形容呢?仿佛是本该喜气洋洋的除夕,你还在倚窗举酒,对着旧岁新年感慨万千,而周围人晚上九点钟就洗洗睡了,你发拜年微信都无人回应,全世界寂寞如雪。

今年双11,每天起床第一句,绝对不能买东西!

该买的平时都买齐了,所以双11和我无关,继续信奉“不买立省百分百”宗旨。

本群11月最新铁律:不买才是真朋友。

一个月前,双11的促销短信和App广告开始蔓延,而我的朋友们已然在微信

群、朋友圈纷纷立誓和表态。他们要用实际行动证明,一个成熟稳重的大人,一定不会被双11蒙蔽双眼,简直快要喊出口号:靠近双11,你会变得不幸!

而我持相反观点。今年双11,我决定放飞,拒绝佛系,绝不躺平。我要快快乐乐拥抱这个名不正言不顺却也理直气壮存在的节日,对,这就是属于我的节日,是具有特殊意义的节日。

过去近两年的时间里,太多生活乐趣被疫情无情限制了。被迫变宅的我们似乎已经习惯收缩,把往昔的欢愉自动减分,慢慢活成低欲望状态。但事实上,那些鲜活的生活乐趣从未真正消逝,远离得越久,它们重新爆发的可能性就越大。

去年,我总想着疫情期间出门频率降低,没必要好好打扮,因此我自动封印了80%的购衣欲望,和姐妹们在群里叽叽喳喳选衣挑鞋这一环节亦消失已久。今年转眼入冬,闺蜜一见我冬衣款式还定格在去年春节,毒舌地吐槽:不知道的,以为你整个人冬眠了两年,最近刚刚苏醒。

今年双11,关于衣服板块的计划,我人狠话少,四个字罢了:清空衣柜。衣柜上新了,说明我还没有完全放弃美好人生。

除了在网店预购我当下短缺的东西,我每晚还会去双11直播间逛一圈,看主播们卖力推荐着样样错过等一年的商品。带货直播年年岁岁花相似,但我今年心境格外不同。我期待在点开直播间左下角购物车那一溜清单时,会意外解锁新大陆,得到被击中的惊喜感,以及能顺带激发其他朋友的兴趣。

比如,我偶然在直播间看到网红酒店自助餐的团购,随手发给平时颇爱打卡这类餐厅的老同学。半小时过去了,他没回我信息;一小时后,他兴高采烈地发给我五张已付定金的截图,包括美食和机票。顺着我提供的线索,他已经寻找到了大片幸福的海洋。

我也很庆幸,周围尚能凑到两三个陪我一起放飞的朋友。在双11预购大幕拉开的那一晚,我们几个既欢喜又焦虑

快烦死了,好像明天要期末考试,而我还没打开书。

我们放飞派理念一致,认为在这个双11还热钱买买买的人,说明他心中的火焰从未熄灭,依然对生活葆有炽热的感情和希望。

我有个朋友,原本打算只买一条价廉物美的床单。当她掀开旧床单时,无意间发现床垫底部一角有些发霉了。她坐在床上,想到这一年如何辛苦,每天都勒令自己省下西瓜枣那一点钱,结果竟然睡在了发霉的床上。想来想去,这张床仿佛都流露出了悲苦的气质。

北漂为什么不能对自己好一点?尤其在看了《我在他乡挺好的》后,这朋友热泪盈眶地对她说,在大城市打拼的青年,固然要自立自强,但人生也不能自苦,否则实在撑不下去。于是,最初只想买条床单的朋友,决定双11换一张床。

另一个朋友,五天内的朋友圈完美记录了她的真香轨迹:第一天说,立誓不在双11剁手买书;第三天,已被优惠折

扣动摇军心;第四天,做最后的挣扎;第五天,晒出超长买书清单,还心满意足地写了三个字:舒服了。

我们评论这位真香掌门人,既有放飞的心,何必压抑自己?

当然,也有谨慎派朋友提出质疑:你想象一下,如果现在买了,相当于这个月老板发的工资不曾进你的银行卡,而是直接打给那几个直播带货网红,你甘心吗?

我说:可是老板发的这笔钱只是解决了口腹之欲,而直播网红赋予我久违的快乐。赚钱不是为了快乐吗?钱达到了,又何必在意一时得失呢?我说得好有道理,他竟无言以对。

在双11开启放飞模式的我,仿佛是一个获得乐园门票傻乐的孩子,爬上被封锁已久的游乐设施,启亮黯淡多时的缤纷彩灯。把这一天当作一个换换心情的节日,有何不可?有些时候,我们只是需要一个借口,一点动力,或许稍作改变,明天又会有新的喜悦。

懒惰之外还有一个因素,就是我知道无论多么巨惠特卖,对于消费者来说,都只是被宰多或宰少的问题。

## 直播间拼手速,那是评论区的战斗

陈轶男

半个月前,我想买一款降噪耳机。看着满眼以双11为名的优惠活动,我脑子里不禁浮现一个问号:双11不是11月11日吗,怎么10月就开始了?

朋友向我解释,今年的剁手大战比以往来得早一些。不少商家采用了“付定金立减”的预售模式,10月20日号开始先付定金,11月1日0点之后支付尾款,到时可享受“满200减30”之类的优惠。

她刚当了妈妈,时不时让我帮她点赞助力领纸尿裤,盯这些活动盯得紧。到时候记得拆单!她提醒我,不要把所有商品一次性提交购买,要根据买满满减分成几个单,如果凑不整,就找个极速7天无理由退换的东西拼单,到时候再退。

这番解说直接打消了我的兴趣,为什么买个东西还得前后惦记这么多事情?我打开淘宝,满1500减510,年度重磅,1件7折,3件5折,一整页全是数学题。商家的促销手段花样百出,连我每天玩的蚂蚁森林能量雨里都出现了跟双11相关的“喵喵糖”。游戏规则太过复杂,把我这种懒人劝退了。

每一年的双11(双12、6·18)我都在漫天的促销宣传中保持冷静。懒惰之外还有一个因素,就是我知道无论多么巨惠特卖,对于消费者来说,都只是被宰多或宰少的问题。

我在广州上大学时,偶尔会路过一些商贸批发中心。我和舍友曾进去探秘,每家铺子的商品琳琅满目,店主们不太搭理我们,忙着招呼那些背着黑塑料袋拿样品的外贸友人。在那里,外面精品店卖到三四十元的耳坠挂满整墙,牌子上写着“一对3元,12对起批”。这个价格深深震撼了我。

大三的时候,我舍友创业做校园文化纪念品。她找工厂打造了一款925纯银的学校戒指吊坠,售价99元,大受欢迎。我舍友用的都是真材实料,但即便如此,她后来悄悄地告诉我,那款产品里成本最高的是包装盒子。

由于太早了解到行业内的暴利,我大概可以被视为买手店标志牌“同行勿入,面斥不雅”的对象。对于衣服首饰,除非它具有很高的品牌价值,否则我很难接受数倍于成本的价格。我没事就喜欢在淘宝上搜工厂店,从大学到现在收藏了不少物美价廉的店铺,给自己源源不断地提供裙子 and 饰品。

当然,现在刺激消费的法子远不止降价。夏天的时候,我无意中点进了一个服装带货直播间,那里卖的一些风格独特的外贸单裙,我对奇装异服最感兴趣,不知不觉地就入了坑。

主播每拿起一件衣服,粗量一下尺寸就开始抢拍。要的宝宝扣99,先扣先得。主播随便给出一个数字,然后就是评论区的战斗。

那是拼手速和网速的时刻,迅速输入数字点击发送,会感觉肾上腺激素瞬间飙升。成功抢到之后会得到一个号码,去拍下对应价格的链接时留下备注即可。

直播从晚上9点到深夜1点半,由于永远不知道主播展示的下件是什么,一不小心就抱着手机几个小时目不转睛。直播间的设计也让人沉迷。我不满足自己的“新粉”头衔,每天用签到、点赞、评论和分享增加5到10分的亲密度,终于晋级成了紫色标识的“钻粉宝宝”。主播会很带节奏:2万赞就给大家送一福利!

最后,我在那个直播间买下了5条连衣裙,有4条需要放弃呼吸才能拉上拉链。也许是抢拍时容易丧失判断力,听到近似的尺码都觉得可以自己冲一冲。最后,我把它们全都送给了身材比我小一号的同事。

经过这件事,我决定不再看直播,购物车只留下了不打折都要买的东西。我要按照自己的节奏,不再被消费主义之风裹挟。这几天我放下了两盒隐形眼镜和一个手机支架,完美享受了“满200减30”。但是上一次看时那个手机支架还是58元,双11反而变成了64元。

所以,双11真的比平时便宜吗?

我在10月底买的降噪耳机价格是1239元。过几天再去看看,变成了11月5日起享受闪购特卖1389元,底下一番算式,最后领券预估价1249元。

那我还买便宜了10元呢,我心想。可是接着往下翻,评价区有一个问题是:大家都是多少钱买的?

答案里的价格竟然全都在1200元左右。其中最低价是1199元,购买时间已是5个月前。

那些鲜活的生活乐趣从未真正消逝,把这一天当作换换心情的节日,有何不可?

# 今年双11放飞与随缘,你是哪一种

## 请还我一个简单衣柜

当剁手欲望真正消退,拥有少买或不买的自由意志时,才是真正战胜了消费主义。

曲俊燕

没有人比我更懂反消费主义。熟知若干相关主题的纪录片,看B站up主批判消费主义的陷阱,看到上头,收藏夹里一堆省钱攻略、极简生活法。可每当我打开衣柜,那层层叠叠、呼之欲出的衣物仿佛都在睥睨着说:呵,女人。

纵然有一颗高尚的心,无奈长了双庸俗的手。把我拖入剁手陷阱的,是那些能让女性更好看的衣服、鞋子、包包、彩妆。几乎是每个女孩消费的主战场。

疫情期间,我的报复性消费行为达到了顶峰。在四下寂静的深夜里,手机蓝光照亮了我的脸,迷离的眼神映着滑动的购物车图像,混沌的大脑神经吃力地作着决定:买,还是不买?有时理性让我放下了手机,但更多时候,我花钱的速度仿佛一个资产百亿的大鳄。后果就是,存款以可见的速度在变少,而一些衣服还没穿甚至还没收到,就已经不喜欢了。

我开始反思,为什么我这么想买?为什么我想买的是这些?一些图像跃入我脑海:穿搭和妆容都无可挑剔的时尚博主,漫步在布咖啡馆的巴黎街道上,她们的照片中没有生活的烦恼和工作的纠缠,我能看到的,只有精致。而我也想变成那样的人。

但我对精致的理解,仅仅来源于社交网络上经过选择和美化的照片。这也是视觉文化时代的通病:我们对世界的认知建立在图像之上,而图像化的世界中不存在真实。

你可以说一些崇尚自然美的博主,没有开启美颜滤镜,她们展示出来的真实的自己。但观看者层面的真实,与博主照片中的世界是脱钩的。比如,我买了很多漂亮的裙子、长靴,但能穿的机会寥寥无几,因为我是一个需要每天骑车上班的打工人。模特穿上是利落的九分裤效果,到我这里变成需要挽两道的十二分裤,因为下单时我完全忽略了一个事实:模特比我高18厘米。

模仿时尚造型的机会,只存在于不用加班的周末几小时,而我展现造型的方式,同样是精致摆拍的照片。为漂亮衣服付出的金钱所换来的,除了短暂的

悦己之外,只有一些虚幻的点赞和评论。这真是高投入、低回报的教科书式案例。

法国思想家鲍德里亚在《消费社会》一书中说,丰盛的物品以全套或整套的形式组成,诱使消费者逻辑性地从一个商品走向另一个商品。这简直是在我脑子里安了监控。我喜欢的不仅是衣服,而是一种法式氛围。要想营造这种氛围,需要购买一连串的商品:用斜挎皮包配毛呢大衣,或者用高跟鞋搭配黑色的连衣裙。对氛围感的追求越精准,想购买的商品种类越细分。

后来,我看到一些时尚博主推广“胶囊衣橱”,意思是衣柜里只留简单的几件基础款单品,同时可以满足多种搭配的需要,这与时下流行的极简主义不谋而合。可是想想,我的衣柜里有大量非基础款,如果为了胶囊衣橱而扔掉它们,岂不是更大的浪费?直到我看到某女装品牌在商品分类里单独分出“胶囊衣橱”,我才大悟:所谓极简主义,也可能成为变相消费。

英国纪录片《无节制消费的元凶》中提到,在手机、汽车、家用电器等行业,存在“计划报废”这一公开的行业秘密,即故意生产寿命低、质量差的商品,好让消费者更快地再次购买。服装也是如此,快时尚品牌的衣服,本来就只想让你只穿一季,奢侈大牌的价格也并非与质量挂钩。知道内幕后,我对着衣柜里那件还没穿口袋就破了的外套,无奈苦笑。当初,它的氛围感可是让我付出了2000多元。

商家的嘴,骗人的鬼,问题还是要靠自己解决。买了这么多,也不是完全没有好处。起码,我知道什么风格更适合自己,知道哪些单品买回来绝对不会穿第二次,也尽量远离那些低收益、高成本的物品。今年双11,我只下单了两件商品,离稳健消费者的形象又近了一步。希望在不久的将来,我打开衣柜,只有少量衣物,却是喜欢的、实穿的。

纸上谈兵不可取,当剁手欲望真正消退,拥有少买或不买的自由意志时,才是真正战胜了消费主义。



视觉中国供图



视觉中国供图

## 30岁后,我的购物清单是极简风

现在要了解一个人,看朋友圈不准,那很可能是精心打造的人设,但看购物车倒是能撕开面具、直抵人心。

白简简

一直没想通一件事,直播购物和当初的电视购物有什么区别。都有一个声嘶力竭的主播(主持人),用词都有着不成文的行业规范,比如前者的宝宝们,后者的只要998,传递的理念都是买到就是赚到,视觉效果都是相似的,观者一看上头,再看下单。

时代变了,但思维变化没有我们想得那么剧烈。这是我在经历了逾10年双11、年过三十之后得出的结论。当一个新鲜事物逐渐成熟,你跟它斗智斗勇寻找技术漏洞的空间就不大了,这时候要做的,就是遵循规则,学好数学。

最懂人心的一定不是心理学家,是商人。当他们发现前些年规则过于复杂,以至于学渣都躺平放弃后,这几年的规则就属于“踮一踮脚就能够到”的难度,无外乎定金和满减,找张草稿纸列个竖式,基本就能搞定了。

除了钱包,别的客观因素已经影响不到我了,双11购物就成为一个主观事件。年龄渐长,大概购物欲也会消退,今年

我甚至给自己下了个指标,买够2000元,共襄盛举就OK。对有的女孩来说,这就是一套护肤品的价格,但再好的护肤品也不如医美。好烦,人生阅历限制了我的购物清单。

不能买体积大又便宜的东西,比如纸巾。我算过,我的房租一个月6000元,约合一平方米70元,曾一度买过占地面积近半平方米的纸,每个月生生给它付35元房租,溢价严重。不能买容易过期的东西,比如护肤品,动辄上千元,没用完却过期了,损失远比当初的便宜多。

不能买招灰的东西,如果你没有每天打扫卫生的时间和精力,在北京这样的尘世,摆件、地毯一类的半永久物就别买了。不要买不确定的是否适合自己的东西,比如衣服裤子,毕竟它们在模特身上都挺好看的,在我身上就不一定了。更有可能的是,我穿上那件衣服,我好看了一点,衣服却丑了很多。

综上所述,留给我的品类已经不多,无外乎,够用一年的日化、一些吃吃喝喝、一些家居必备消耗品。现在要了解一个人,看朋友圈不准,那很可能是精心打造的人设,但看购物车倒是能撕开面具、直抵人心。花出去的钱,勾勒出一个自己都不愿承认的真实自己。

比如,我的购物车里那一个6个胶棉拖把的替换头,如果做阅读理解就是:一、说明主人公在家是拖地的;二、反映主人公勤俭节约的生活作风;三、暗示了主人公的

平民家境。

很多东西我放进了购物车,但在最终决断时,依然选择了删除。因为我发现,放进去的理由只有一个:我喜欢,而删除的理由却有很多,相比之下,我喜欢就显得有些孤立无援。年少时叫嚣“千金难买我乐意”,长大后一眼就能望到不远处的一地鸡毛。比如,那株高大的琴叶榕,很ins风,可是放着占地,浇水费力,死了闹心,这样一想,它也就没有那么好看了。

在千挑万选的购物车里挑挑拣拣,我仿佛已经用过了所有东西。当购物仅仅是为了一种感觉,颅内体验过了,还买它作甚。

东拼西凑下,最终我还是完成了2000元的额度。恍惚有一种愧疚感,如此几十亿元的大事,我居然只作出了这么一点微小的贡献,就如同我对这个世界的意义一样,重在参与。

极简主义对有的人来说是一种反抗消费主义的时尚,对我而言更像是人生新阶段的自然风格。购物最快乐的时刻有两个,一个是清空购物车的时候,一个是收到快递的时候,之后用完这些东西的过程,漫长到有些不耐烦。年复一年,当我想明白了这些,从购物中寻求快乐的道路就越走越窄了,双11,就从狂欢节回归到打折季。

我打电话给我妈,交流了一下购物车的构成。她更简单,只买了狗粮。果然,60岁女人的钱,更不好挣了。

网购在很多情况下,都是一种包装成购物的娱乐。正如逛商场的精髓在于逛,网购的精髓也在于看。

大白

对我来说,今年的双11来得有些安静。如果不是小猫吃光了家里的罐头,需要到淘宝上补货,我甚至差点忘了这个日子。当时,我点开淘宝,一则伪装成红包的广告猛然弹出,推广着我看了半天也不懂该怎么玩的优惠活动。这时我才想起,如果真有什么大物件要买,这可能就是接下来半年里最好的时机。

遥想当年,当光棍节首次变为网购时,我还是个靠着每月1200元生活费过活的穷学生。然而,那时候的我参与双11的热情,反倒比现在高出不少。我清楚记得,我是如何开通了支付宝、注册了淘宝

账号、提前把想送给心仪姑娘的礼物加入了购物车。当11月11日零点到来,宿舍已经断电了一个小时,然而,每个室友都打开笔记本电脑,反复刷新页面,盼着淘宝服务器能快点恢复正常。光明飞逝,校园生活早已远去,但每当双11再度进入公众视野,这段场景都会无比清晰。

工作之后,有了独立的收入,我一下子有了“自由花钱”的底气。刚刚毕业那年,我拿着新发的工资和新办的信用卡,一口气在双11买了1万多元的东西。当时,我的心里只有一个字:爽!如果当时有人采访我的消费计划,我一定会告诉他:之后的每一年,我都一定要来上这么一遭。

然而,事实和我的预期恰恰相反,我的网购热情在一鼓作气之后,迅速进入了“再而衰,三而竭”的阶段。随着银行存款的增加,我买得起的东西越来越

多,从双11中得到的快乐却越来越少。于是,我渐渐佛性了起来,以至于今年差点错过了双11的存在。

遥想当年,我想买一副几百元的新耳机,要攒上好几个月的钱,然后挑选优惠最大的店家下单。让我快乐的是买到的是东西,不如说是购物过程本身。双11网购的乐趣,一是捡到便宜的庆幸,二是夙愿得偿的爽快。越是平时舍不得买的东西,这时才越有取悦自己的价值。随着经济状况的提升,这样的东西对我来说越来越少。当然,世界上依然有不少商品是我想要而买不起的,北京的房子就是。但话说回来,这也不是我咬咬牙就能下单的东西。

我明显感觉到:自己的购物观念比过去理性、保守了不少。优惠的诱惑或是想要的冲动,不再是我作出购物决策

的决定性要素。相比之下:是否符合真实需求、能否做到物尽其用,渐渐成了我更加看重的课题。

2020年,新冠肺炎疫情不期而至,让我过了一阵子的宅家生活。在被迫宅起来的日子里,我常常打开电商App,假装自己在逛商场来排解压抑。然而,和很多形成类似习惯的人不同,狂刷App并没有让我大买特卖,反而让我大彻大悟,领悟到了一件事:网购在很多情况下,都是一种包装成购物的娱乐。正如逛商场的精髓在于逛,网购的精髓也在于看。

在整个过程中,人体内多巴胺分泌最旺盛的时刻,就是看到想要的东西的那个瞬间。在兴奋、活跃的状态下,我们很可能作出购买某物的决定。但从本质上看,就算不买,我们也已经得到了一定的体验。正如许多人都把Window Shop-

## 我将报复和消费分成了两块