

“感性购物”一直是余玲珑的软肋，除了众所周知的购物节，考试结束、放假当晚、某些开心的时刻……都能成为专属于她的购物季。购买衣服等“大件”时，她会稍微浏览评论，只要大部分评价不错，她便会立刻下单：“花钱似乎真的可以让人从紧绷的神经中解放出来。”

近日，中青校媒面向全国792名大学生发起问卷调查，调查结果显示，86.99%受访大学生有购物后不怎么使用的情况，而后悔自己买过没用东西的受访大学生占77.53%。

贪便宜、凑满减、冲动消费——

近八成大学生有网购不实用物品的经历

书桌成了“展示柜”

调查显示，对买回来用不到的东西，有50.13%的受访者选择放在角落“吃灰”。来自福建的孙惠清理寝室书桌，为自己喜欢的手办腾出一个摆放的空位，窄小的一层柜子内。除了手办，旁边还立着五个CD厚度的动漫人物立牌。去年的“双11”，她在网上多次为自己喜欢的角色手办付下定金，并在之后补齐了2000多元的尾款。即使买回来的手办、立牌事实上并没有任何作用，甚至需要一笔不菲的费用，孙惠仍愿意为自己喜欢的角色埋单，她将其称作“为理想充值”。同时，她也面临着一个严峻的问题：她并没有足够的空间将自己的手办、立牌摆出来，很多手办藏在寝室柜子里，就连家中也堆积了不少。

浙江的张月喜欢购买各式各样的本子，当被问及本子数量时她仔细想了想，笑着说：“太多了，还没仔细数，起码两位数吧。”前两天她刚收到了故宫文创寄过来的手账套装，据卖家的介绍，不同的手账套装会有不同的主题，而不同主题的套装组合起来又是相互联系的。本来打算只买一套的张月看了介绍后很心动，抱着“两套在一起是不是可以发现新线索”的想法，她一口气下单买了两套：“但其实拿回来拍了照之后就放回盒子里不用了。”

面对寝室里越堆越多的物品，张月也曾经反思过：“每次买完我都会想，买的東西实在太多了，而且花的钱也太多了。”但每次面对好看的本子，她又忍不住边购买边安慰自己：“这个和上次那个不一样。”在零花钱紧张的时候，面对心仪的东西，张月会先默默把它放到收藏夹里，如果是限量版或者是错过预售，张月便会去二手网购平台上找同款。

为“凑单”增加的购物清单

“去年买了很多不实用的东西，今年争取理智购物！”来自广西的大二学生刘雅婷为今年准备过“双11”的自己立下了flag。

回看她去年的购物清单，500毫升的“深层清洁洗面奶”“水光面膜”的组合套装和复古风的外套……在她详细的“双11”小账本里，“趁机囤一瓶”的超大量洗面奶价低划算，低折扣的优惠券则大大降低了面膜组合和衣服的价格……

但实际上，本着不浪费的精神，不太适合她肤质的洗面奶只被使用了一个月左右，平时不爱敷面膜的她也



只敷了五六片，至于有一件有设计感的外套，她连穿都没穿过。

又一年“双11”到了，还没用到一半的洗面奶和面膜，被刘雅婷闲置在柜子里。调查显示，回顾自己买不实用的东西时的心态，68.77%的受访者认为这是“心血来潮”，19.22%的受访者为了优惠而凑单，8.72%的受访者因为商品打折，3.29%的受访者则是因为购物节到了。

“我觉得为了凑满减多买一些东西是正常的。”外卖凑满减、购物凑满减、商品凑砍价……这些在苏州科技大学的邓恺健眼中是再正常不过的消费行为。“有时候你并不觉得凑满减之后会很贵，相反还会觉得有些合算，况且这些东西又是你喜欢的。”

和邓恺健有类似想法的还有来自沈阳大学的马若涵，在她眼里，买不实用的东西，只是为了更加优惠地买到有用的东西。她并不会单纯地因为喜欢一件商品而立刻下单购买，而是等到有满减优惠的时候才去购买。

为了凑到满减而后期随便挑选商品、在购物网站上看到便宜的东西便下单，结果购物之后发现很少使用。三明学院大学生心理健康教师雷晓宁解释，这是“糖果效应”在人身上的表现。对此，他也给出自己的建议：要学会让自己知足常乐，购物的时候仔细观看商品介绍，判断好商品对自己的价值才是“王道”。

可有可无的购物节

作为一个生活简单的男生，陈豪对于消费并没有太高的欲望：“没有消费需求的时候，我可能半个月都不会点开网购APP。”调查显示，42.30%的受访者会在经济允许的情况下买自己喜欢的东西，而56.44%的受访者则认为在购物过程中应该保持理性消费态度。

去年“双11”收到鞋子那天的中

午，陈豪很兴奋：“到了以后我马上穿着它去打球了。”今年的“6·18”购物节，他又买了一双心仪的球鞋。有明确目标的购物，让他避免了买了东西却用不着的困扰。今年“双11”，陈豪没有什么新的计划，这个购物节对他来说可有可无。

和陈豪一样，“双11”购物车空空如也的还有来自天津的小姜。和身边大多数追随“双11”热潮的朋友相比，小姜显得很特别，她没有研究过“双11”的规则，不知道“薅羊毛”的意思，也不明白如何在淘宝上“盖楼”。面对亲近朋友的“盖楼”请求，她也会点开链接，收获到的是朋友的惊叹：“哇，原来你是个新手。”

福建师范大学广告学系教师莫莉介绍，在购物节已经变成消费文化的当下，消费者更容易不自觉地购买更多商品，却没有意识到它们并不是真正需要的，而没有加入的消费者就会显得格格不入，跟不上潮流。

商家利用消费者的心理，推出集娱乐性和社交性为一体的促进消费的活动，反过来也推动了消费者消费行为的发生。但消费者没有意识到，若用这些时间去劳动、创造，他们最后创造的价值可以远远超过从优惠里获得的金钱数额。

小姜认为，她不是没有“欲望”，而是购买东西的“欲望”并没有那么强烈。小姜的身边有很多对淘宝直播着迷的人，也有看一个小时直播能在购物车里塞十四件产品的朋友。对此她并不理解：“他们买的東西没有多少适合自己的，多半是冲动消费罢了。我身边有很多人看了直播觉得衣服挺好看，买来试穿后就立刻后悔。”在她看来，买很多便宜的东西都不如一件适合自己的东西来得实在。

(应被采访对象要求，文中陈豪、孙惠、孙月、小姜为化名)

摘自《中国青年报》

■看天下



沈阳故宫“亭台唱音”传统戏曲开唱

近日，“亭台唱音”传统戏曲文化体验首秀活动在沈阳故宫戏台精彩开唱。本次“亭台唱音”传统戏曲文化活动中上演的京剧折子戏《文昭关》、评剧《打金枝》、东北大鼓《排王赞》。



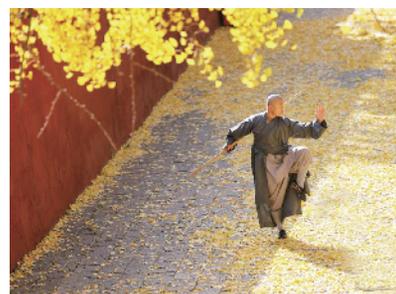
甘肃张掖初冬雪浴丹霞分外妖娆

11月中旬，一场降雪后的甘肃张掖七彩丹霞、冰沟丹霞分外妖娆。张掖丹霞地质公园地处祁连山北麓，是中国丹霞地貌发育最大最好、地貌造型最丰富的地区之一，是中国彩色丹霞和窗棂状宫殿式丹霞的典型代表，具有很高的科考和旅游观赏价值。



苏州花桥城市绿肺聚焦家乡美

近年来，满目的绿色已经成为苏州昆山花桥的主色调，高标准、高规格的绿化景观带给了市民“推窗见绿、出门进园”的满满幸福感。图为航拍苏州昆山花桥花溪公园，小桥流水、亭台轩榭，古典园林美景尽收眼底。



嵩山少林寺银杏满目金黄美得宛如穿越

近日，嵩山少林寺里的几棵千年银杏树满目金黄，层层叠叠的黄叶与红墙黛瓦砖相映，勾勒出一幅唯美的古风画卷。图为银杏树下习武的僧人。