



最近,“买买买!”三个字成为网络热词。女人是天生的购物狂,一换季就如临大敌般争先恐后地投入Shopping,好似去年这个季是裸奔过来的一样。男人们也不甘示弱,有位妻子说她家先生宁愿跟她分享网聊记录,也不愿给她看支付宝的账户。而阿里巴巴上市时,有个段子是这样总结的,“一个成功男人背后一定有个伟大的女人。马云除外,他成功的背后有千千万万的败家娘们以及千千万万的败家爷们。”

“双11”将至,买买买——

你有Shopping心理之痒吗?

文/舒天 (国家二级心理咨询师、“青未了·心理咨询工作室”特约作者)

● Shopping引发的爱恨情仇

现实中,离开Shopping寸步难行,更高更强的境界里,“没有什么能阻挡,我对购买的向往。”爱买成瘾,爱买成癖的“爱买君”们对Shopping可谓爱恨交加。

有则名为“求剁手大赛:晒出你的支付宝年度对账单!”的网帖曾激起热议,几万、几十万元的网购账单让人眼花缭乱,目不暇给,一位网友更是出示高达901万元的账单问鼎“消费之王”,引来众人惊呼膜拜。最近几年,淘宝赋予了每年11月11日新的涵义,掀起一波又一波的购物狂潮,数字,纪录一次次被刷新,那份热情简直可以用疯狂来形容,去年“双11”天猫商城达到了350亿元的交易额!一时间,全民Shopping演变为“全民吐槽”,调侃和戏谑随处可见。

“没有买卖,就没有杀害”本是保护野生动物的公益性广告语,现实生活中也被戏剧性地频频演绎。有媒体报道,一女士网购不能自拔,几乎每天下单,有用没用的货物在家中囤积如山,家务孩子也懒得管,长期的网购行为引起了丈夫的不满,夫妻俩争执中,该女士一时冲动用菜刀剁掉自己手指。又有一男子,因拦不住女友疯狂的采购,一气之下从某大型商场七楼坠下身亡。还有一些年轻人,消费毫无节制,爱享受攀比,成为月光族、“车奴”、“房奴”,或因热衷于“喜刷刷”成



为负债累累的“卡奴”,更有甚者铤而走险走上违法犯罪的道路。

无法拒绝Shopping的明星也比比皆是。有资料介绍,张柏芝曾在电影《购物狂》中饰演一名有“购物狂”癖好的女孩,到处搜罗新款名牌,一买就停不下来。而实际上,铺满整个片场的物品几乎都是她的私人珍藏,因为在现

实生活中她衣服多得夸张,见到喜欢的品牌就一定要买回家收藏。大S徐熙媛嗜鞋如命,是不折不扣的奢侈品崇拜者,家中珍藏300多双名鞋,徐妈妈笑她蜈蚣转世,哪来那么多双脚穿鞋,有次在香奈儿看到一双心仪的鞋子没有她的尺寸,为此每天做噩梦,直到买到一双类似的鞋子,她的噩梦才停止。

● Shopping是经济消费 更是“心理消费”

有极致巅峰的狂购,也有寻常平实的需求。生活中有些人通过购物解除苦闷,释放压力,消磨时间或排遣寂寞;有些人把购物作为对自己的奖赏或对亲友的馈赠从而体会幸福感;有人在物美价廉、物超所值的商品中获得成就感;有人寻求讨价还价、劲爆秒杀的胜利喜悦,还有人纵使什么也不买饱腹眼福也会流连忘返,气定神闲地开心“悦逛”。

美国《医学日报》综合多项研究后,曾解释了购物可以让人快乐的奥秘。购物能让人产生憧憬。购物之前,人们会做出丰富的心理准备,伴随着购物过程,人们自然而然地想象使用新物品时的情景,同时也设想着未来的新生活,产生美好的期许。购

物能增加快乐激素多巴胺的分泌,提升情绪,让人情不自禁地高兴起来。

听上去似乎Shopping至上,“买买买”理直气壮?且慢,如果消费等同于快乐,花钱就一定会幸福,那人人生岂不是太过于简单了?生活空虚、思想颓废,购物便被沦为纯粹物质的追求;虚荣和从众心理的干扰,“奢侈消费”、“名牌消费”观念的影响,也会让人渐变为庸俗的拜金主义者。过分迷恋和狂热,异常依赖和沉溺,超出承受能力的过度消费,只会让人成为“拜物教徒”。“购物狂”们误入了非正常的消费怪圈,或不买心慌手痒买完又心痛败家,或为堆积用不上的战利品后悔不安,或买得爆棚海量却难解烦躁,或因买不起自己想要

的东西焦虑难耐,实则扭曲了购买本来的初衷和目的,异化为占有或获取私欲的满足。

北大教授、博士生导师李青宜把过度消费行为分为超前消费、炫耀性消费和病态消费三种类型。超前消费是指消费者或为了提前享受,或为了追赶潮流,或为了某种虚荣,往往超出自己经济承受能力的限度,超标准地提高自己的生活档次与购物水平。炫耀性消费,并不是满足个人消费的需求,而是通过一种消费方式向周围的人表明:我有钱。那些比阔斗富的人希望用这种方式满足自己的虚荣心,取得一种心理满足。病态消费则是指非理智的反常消费,也是畸形消费。

● 理性消费 hold住不切实际的购物欲望

“如果我不在商场,那我就在去商场的路上!”是小欧率性的QQ签名。打开刚刚买来的行囊,里面多了两条牛仔褲,一件风衣、三件打折的夏装,外加一双休闲鞋,还有若干家人朋友的礼物。闺蜜们也会有差不多的状态,虽说花money时会“心有戚戚焉”,但“此情无计可消除,才下眉头却上心头”,一旦视野或思想中出现了心仪的宝贝,便各种不淡定扰乱了平和的心境,还常凑在一起甜蜜地交流心得、分享感悟。怎么能够不亦乐乎地Shopping,又游刃有余地适度把控,是大家特别期待知道的。

林语堂在《论买东西》一文中说,“徜徉街头,看看店窗中陈列的货物,视而不买,自是一种乐趣,是居城市中人一种不花钱消遣的方法(英语叫做Window Shopping),因为不花钱,一看就可看几十家。但是因为看,有时就不免停足,饱享眼福。如女国秀过鞋店,没有不停足凝视的。有时感情冲动,由停足而跨进店

门,就难保不买所不当买的东西了。”林大学者传授给我们两点秘笈。第一,“视而不买,自是一种乐趣”。诸位“爱买君”们,学习一下“不花钱消遣”吧,深谙“逛”的乐趣是考验也是一种享受,也会妙不可言。第二,冲动是魔鬼,避免或减少冲动状态下的购物。一旦点燃冲动购买的“心理触点”,情感失控难保理性。外部的诱惑永远不敌内心的强大,追求生活品质提升更应该懂得有序地管理自己,有计划有合理需求的购买值得践行。

广州白云心理医院首席心理专家沈家宏建议,养成良好的消费观念和消费习惯有助于戒除“购物狂”的陋习。首先,养成现金消费的习惯,反对使用信用卡刷卡结账,这样会比较清楚自己的消费额度,有利于自己对购买行为进行控制。第二,把想买的东西做三个分类:“想要但不需要的、可能需要的、真的需要的”。清楚分类之后,根据自己现有的金钱规划购物。第三,多进行社交

活动,培养自己的兴趣爱好,比如爬山或者郊游,把注意力从购物消费上转移出来。

《为何我们过度消费以及如何正确消费》的作者、心理学家本森博士告诉我们,购物之前,先把商品还给店员,然后坐下来好好想一想:为什么我在这里?我现在的感觉如何?我真的需要这个么?如果我不买会怎么样?我要如何为它付钱?我要把它放在哪里?想完这些问题之后,如果依旧很肯定这就是你需要的东西并且能够负担得起,那么就去买单吧。

今年的“双11”眼瞅着到跟前几了,能够酣畅淋漓地“买买买”真是极好的。但无论您是奔波于商场风卷残云,还是醉心于网购的精挑细选,友情提示,过度消费就是浪费,痛痛快快地犒劳自己的同时,最好还是保持一分沉着冷静,请在确定买单的刹那稍稍停留,狠狠地深呼吸,为大脑提供更多氧气保证清醒,毕竟,消费是有代价滴。



“聪明男人”
系列(9)

买买买,爱爱爱

□蒋硕

(婚姻心理咨询师、“青未了·心理咨询工作室”专家顾问团成员、新浪微博@Serena的时光教室)

M君需要个徕卡相机配件,拿老婆的iPad上网挑了一个,“加入购物车”时发现挂着老婆账号,不以为意,打开购物车一看才大惊失色。屏幕上赫然显示:购物车中有49件物品。除了相机配件,另48件包含Ray-Ban太阳镜、电动月球车、郑多燕家庭健身器材套装、郑多燕减肥餐、Bobbi Brown流云眼线膏、Dior蓝金烈焰口红、全球购美国奥特莱斯Coach单肩包、Prada钱包、Tiffany碎钻钥匙吊坠、“人生之书”日记本附赠圆珠笔、北海道牛奶布丁、温州鸭舌、英国原装实景墙纸、MUJI针织床品、懒人沙发、扫地机器人、进口卫生巾、纸巾、小香风羊毛外套、文艺范棉麻外套、Tory Burch芭蕾舞鞋、明星同款铆钉靴、Speedo泳衣、聚拢文胸套装、发热瘦腿裤……还有盒男士内裤,应该是属于M君的。M君战战兢兢点了下“全选”,显示“已选商品(不含运费):¥90838.84”。

M君立即手捧iPad前往厨房,向老婆小心翼翼请示:“这些……你不是真要买,对吧?”

老婆扫一眼屏幕:“现在不买。”

M君松了口气。老婆接着说:“没看这些都是‘双十一’促销的嘛,得那天买。”

M君顷刻抓狂:“这些……全都?”

“是呀,我挑好久啦,全都超级优惠哦!”老婆从热腾腾的锅中舀起一勺喂进M君嘴里,“你不知道吗?男人最能表达爱的一句话就是‘买买买’!”

M君咽不下去,两眼发直盘算“双十一”那天怎么请假,怎么给老婆请假,断WiFi封信用卡,看住转瞬即逝的90838.84元——还没加运费呢!

“什么‘买买买’!不就是购物狂吗?能治吗?”M君无助地捂着钱包,问。

差不多,不好治。但发作在自己女人身上,男人总不能袖手旁观。不妨先看看“买买买”背后的心理症结:

其一,遗憾期待。

女人爱做梦,哪怕日复一日上班下班柴米油盐,她们内心仍会“规划”某些场景。聚会旅行约会生日新工作大场合重逢EX勇斗小三减肥成功巧遇星探机缘巧合改写人生……这些场景少数会出现,多数只是想象,它们既表达着对生活不够精彩的遗憾,又因不能实现而造成更多遗憾,可女人们偏乐此不疲。她们买的就是“期待场景”中的东西(尤其是关系到她们“以什么形象出现”的东西),有的是非买不可的理由。那些东西大多和她们的期待一样,在现实中久久搁置,最后浪费掉了。想到这个,“买买买”其实挺忧伤的。

其二,虚假储备。

我们之前说过“储备不足”导致焦虑。“储备”指的当然不仅是衣服与化妆品,而是人们应对各种潜在可能性的全部资源与能力。恰恰因为“全部资源与能力”不容易到位,女人便企图借助衣服、化妆品等较易获得的物品,营造至少表面上“到位”的假象。这种“虚假储备”居然是很多女人信心与安全感的来源。这么一说,“买买买”又怪可怜的。

其三,自控力下降。

M君老婆赚钱也不少,只是花得更多。因为越是泡在方案里焦头烂额,越会打开购物网站下单,越是加班加得头晕眼花,越要大嚼又贵又增肥的美食小吃,至于项目成功自我奖励,情绪不好发泄刷卡,就不必提了。这些行为,是心理资源分配不足导致的自控力下降,不论男女都会出现——女性反映在购物行为上的更多些。所以,“买买买”还挺辛苦的。

其四,“占便宜”心态。

“人们不一定喜欢便宜,但一定喜欢占便宜。”这种心态是“双十一”等一切营销措施成功实施的基础。即使“提价再打折”,劣质货色搭车、赠品毫无用处,根本不合适……只要嗅到“占便宜”的甜美气味,女人就再也忍不住了。毋庸置疑,“买买买”也够傻的。

“那……我该怎么办?”心痛的M君问。

没什么好办法。既然女人把“买买买”当成爱的表达,用它弥补内心的缺憾,男人唯有用更像“爱”的东西,吸引她的注意力,挽住她下单刷卡的手。想想你有多久没和她聊聊更好的生活?想想你可笑话过她不切实际的梦想?想想你是否和她一起做了理财规划?想想你除了千篇一律的日常生活,还给她过什么乐趣?想想你是否帮她发掘过美与自信?想想你在地疲惫时做了些什么?想想你除了呵斥她爱上当,可曾耐心向她传输过一点点“男人的理性”——而所有理性,都需要建立在内心的平和之上。让女人“不买”是不可能的,只能少买一点,买得聪明一点,就像人生,平凡没关系,尽量别浪费。想想上面那些,那是一个看似虚无却十分有效的办法,它叫“爱爱爱”,让你用更丰沛的心理关怀,遏止在焦虑与不满足中产生的消耗。马云纽约敲钟了,刘强东有奶茶妹妹了,普普通通的我们,除了爱,又能做什么呢?且,爱得越早,省得越多,如果不想浪费人生的话。若总是等到“双十一”那天,可就晚了。

