

年轻人流行在网上进行体验型消费。



“双11”过后，大学校园里
的包裹堆积如山。资料照片

“双11”进化论： 新型青年如何消费

今年“双11”，直播间各类护肤品“买一送一”优惠让胡圆圆一度疯狂。但脸只有一张，用不完这么多护肤品，胡圆圆转头联系闺蜜，关系亲近、需求相似的几人一拍即合，组成“‘双11’理性剁手姐妹团”。

早在国庆假期逛街时，李冉就看上了一双靴子，但由于价格偏高没舍得买。回到家后，对靴子的渴望再次袭上心头，李冉给自己定下一个“小目标”——瘦了就去买。但事实是，“双11”到了，李冉没有瘦下来，靴子还是下了单。“虽然画的饼没有实现，但也算是给自己努力过的奖励。”

“姐妹型消费”“画饼型消费”“饱腹型消费”“体验型消费”……这一届年轻人运用了许多新词，用来形容自己的消费类型，贴切又有趣。“新型”青年有哪些消费习惯？又反映着怎样的个人心理？

“姐妹拼单”：每一单都闪耀着友情的光辉

今年“双11”是胡圆圆第二次组织“姐妹拼单”，如何以最优惠的价格得到分量正好的商品？胡圆圆充分发挥自己的数学功底和社交天赋：“精华正装买二送一，外加六个小样，咱们三个人拼，每人一个正装两个小样，价格和分量刚刚好。”“这个水买300毫升送300毫升，我已找好两个小伙伴了，你确定要我们就付定金……”

除了自己“发车”，胡圆圆还常常被拉上他人的“车”。“这个面膜很划算，你不要尝试一下，用完脸特别亮。”在看完闺蜜总结的一大串行云流水的产品功效和优点分析后，正愁面膜快用完、不确定是回购还是尝新的胡圆圆瞬间心动“上车”。

当然，也存在“开车失败”的

情况，一个小伙伴临时退出，拼单以失败告终。胡圆圆虽觉得可惜，但依旧冷静：“拼单就是为了买到合适的量，不拼单就不够划算，干脆不买喽。”

在胡圆圆看来，和好姐妹拼单购物，价格减半，快乐翻倍，还能解锁未知新领域。“比如一起拼香水，就能以一份的钱买到两种味道；一起研究买哪种护肤品，能在别人的建议中更清晰地了解自己的实际需求。”胡圆圆觉得，每一单都闪耀着友情的光辉。

在武汉大学发展与教育心理研究所教师陈武看来，在具有“原子化”特质的现代社会中，随着人们物质生活水平的提高，相对于单纯对“物”的追求，人们在消费中的社交和情感需求也在增加。

为服务与体验带来的快乐“买单”

相对于具体的商品，今年“双11”，王莹更偏向于购买“体验型”商品。作为一位家有“二孩”的职业妈妈，王莹为家人购买了一个季度的“做饭”服务。对方会根据家人需求准备好菜谱，按照需要的频率来到家里做饭，从备菜到饭后“一条龙”服务，味道不输餐馆。对于王莹而言，花钱买“做饭”服务能够解放双手，同时在自家做也能吃得更健康，增强生活的舒适度与幸福感。

和王莹一样购买体验服务的不算少数。工作刚满一年的李自刚在“双11”活动中购买了两个月的头部按摩卡和打折的游乐园年票。“我很享受在工作一天之后去按摩，可以有人为我提供服务，缓解疲惫的状态。”

游乐园年票则是为了获得“单纯的快乐”。“买了年卡后，节假日可以不用预约，想玩多久过

过山车就玩多久。仅仅是去游乐园坐着发呆看夕阳，都是特别美好的体验。”李自刚认为，相对于商品，体验型消费虽然没有获得拆快递的实体快感，但能够“预约”美好的时间和心情，“为快乐埋单”。

北京师范大学珠海分校教育学院副教授高艳指出，在心理学领域，心理学家与行为经济学家Thomas Gilovich教授曾提出，新的消费决策类型可以划分为体验性消费与实物性消费两类，体验性消费是无形的过程与经历，是有限时间内的感受与享用；实物性消费则看得见摸得着，强调对商品的“保存与占有”。其中，体验性消费比实物性消费带来的快乐体验更好。

为体验与服务埋单，为什么比购买具体物品更令人感到快乐？高艳表示，相对于可以随时携带在身边的实物性消费购买

“和伙伴‘拼’这个过程本身，是资源的合理分配利用，也是一种很好的沟通交流机制。”陈武认为，拼单很多时候有点像拼图游戏，大家共同去达成一个目标，比一个人达成目标更快乐。

相较于无秩序的囤积，当代年轻人更倾向于有意识的谋划，既追求性价比，也注重情感增量。“当前生活里很多事情都是一个人就能完成，个人接收到的信息也是有限的。”陈武指出，“和朋友拼单，从某种程度上说也是一种合作。一方面是经过熟人社会筛选，更值得信任与购买；另一方面，通过合作能够获得多倍的快乐，比如一起拆快递、一起交流讨论商品是否好用，增强‘获得’本身的幸福感。”

的物品，体验性消费往往只能以记忆形式储存在消费者的脑海中。随着时间距离的增加，人们对于体验购买的心理距离越远，便会自动带上一层“美好滤镜”，感到开心和快乐。

同时，体验性消费更不容易进行社会比较，即使是去同一家游乐园、让同一位“Tony”老师提供服务，不同的人获得的体验感也是独一无二且不易比较的，从而能够减少“攀比”带来的不良影响。体验购买更能满足基本心理需求，它让人们与自我的联系更紧密，也能满足社交关系和分享的需要。

“购买服务和体验是花钱买时间。”高艳指出，“当人们不再疲于做家务、清洁、跑腿等自己不愿意做的事情，去体验自己最想做的事情时，可以增强自己对生活的掌控感，从而提升幸福感。”

用消费替代努力？别落入多巴胺的“陷阱”

李冉发现，“画饼型消费”在自己的生活中出现了很多次。对于她而言，消费前画的“饼”，其实都是为花的钱找一个让自己心安理得的小借口，“当你为花钱赋予一些目标，比如学英语、健身，内心的不安和负罪感会稍微降低一些。”

与此同时，年轻人也在用消费去替代一些原本该付出努力的东西。在陈嘉仪的“双11”购物车里，运动、护肤、书籍占据了很大的比重。陈嘉仪购买了全套运动装备，趁着折扣下单了整套二十四史，还买了号称“熬夜必备”的精华。

陈嘉仪觉得，消费是为了弥补自己原本该努力的事情，花了这钱，仿佛就能“鱼和熊掌兼得”。

“当代年轻人想要的东西太多，注重养生和知识，但又做不到保持健康的作息和良好的阅读习惯。”运动动力不足，就用昂贵的设备督促自己运动；无法坚持早睡早起，但又想保持皮肤状态，只能“买最贵的精华，熬最狠的夜”；至于买书，“买了就是看了”。

“为什么人们会不断买买买？有时候不是享受事物本身，而是多巴胺让人们有了无休止追逐和攫取的冲动感。”高艳指出，当人们得到想要的东西时，大脑会分泌多巴胺，多巴胺帮助人们预测快乐，让我们产生“想要”的欲望，进而促使我们为追求奖赏采取行动。

在高艳看来，找借口进行“画饼型消费”，或是将消费作为努力的“安慰剂”，实际上都是在追逐。当“得到”本身就令人开心时，真正的体味、感知和享受其实

是缺乏的。“有的年轻人意识到其中的不对，但依旧服从自身的购买欲望，为了降低负罪感而找借口。”

但“买买买”的行为本身并不能直接解决问题。光靠护肤品带来不了好皮肤，有可能会加重熬夜的恶性循环；买书不看更无法获取其中的知识，很容易造成不必要的浪费和囤积。“追逐是永无止境的，买到了你就幸福了吗？没有。多巴胺带来的快乐是短暂的，不久后又会有新的目标。”

陈武则认为，年轻人的消费动机本身是多元的，也热爱追求新鲜和新潮。购买有时是生活需要，体现了对美好生活的向往，更重要的是弄清楚为什么消费，什么是不理性的消费。

“如果是出于对某个事物的强烈兴趣，愿意为此投入资金，从某种程度上来说不一定是坏事。比如电子产品小白买了一台相机，最后‘玩’成了摄影大神。但另一方面，也一定要分辨清楚什么是不好的，比如攀比、冲动消费、过度透支、落入商家陷阱。”陈武认为，合理的消费模式能为年轻人提供重要的成长动力，对未来多一些理性的探索，获取更多可能性。

高艳建议，在物质资源充足的当下，我们在消费时要放慢节奏，多品味当下，在提高自控力的同时，警惕周围环境影响下的冲动购买。例如，可以通过写购物日记的形式，看清自己的消费行为模式。

“适度消费，购买能最大化提升自身幸福感的物质，获得长久的快乐。”

本报综合