**圆桌派第四季第2集 高配：隐形贫困人口**

《圆桌派》是一档下饭的聊天综艺节目，由著名媒体人、文化名嘴窦文涛携手优酷“看理想”倾力打造。不设剧本，即兴聊天，平等视角，智慧分享。

**嘉宾：窦文涛、梁文道、蒋方舟、武志红**

窦文涛：武志红老师说的很好，人类是一种搞仪式的动物是吧？这个人类为什么要搞仪式呢？

武志红：一切都是幻觉，是吧，都是模糊的，我们通过一些仪式来表明这是有个东西确定下来了。

窦文涛：我把你拉回现实。

武志红：拉回现实。

窦文涛；一切都是幻觉，对不对，你穿的这个衣服都是速朽的，对吧，可是为什么这个幻觉压迫的我们那么样的真实，所以方舟你看你在我们这是最年轻的，我就靠你接地气了，接年轻人的地气了。

梁文道：她不是那么接地气。

窦文涛：我们那个，按说我们这个岁数很多人都是奋斗有成的，那天我一个山西老板朋友，现在有些新闻不知道是真的假的，但是他就义愤，他说我孩子要这样我踹死他。

梁文道：怎么了？

窦文涛：就是说买个iphone卖肾，就为了买个，他说我怎么他都愤怒了，他说我怎么都不能理解，他不能理解甚至于我不能相信，你知道吗？但是假如是真的，我的天哪。

蒋方舟：我接到的这个微博私信最多最多的就是说，她比如说因为要买一套化妆品，然后借了小贷，然后到最后就欠了多少钱，就是我最早接到这个的时候，一个女生然后就跟我说，说她最早就是想买一套CPB的水乳，加起来大概两三千块钱，其实是贵妇的品牌，然后她说要借两三千块钱，然后后来利滚利，最后到四五万，然后她又跟我求助，说她家里也不敢告诉家里，然后家里也没什么钱，然后我就点。

梁文道：去你的微博私信都是跟你借钱的。

蒋方舟：对，大部分，90%是给我借钱的，然后我就把她。

窦文涛：她有钱，少年成名，你知道吗？她这个例子。

蒋方舟：因为她们觉得我能够理解，因为我跟她们差不多大，然后我就把她从头到尾的微博，两千多条一条一条看，从她高考然后到考上大学，最后我确定她是真的，但我当时也没什么钱，我说我给你打5000块钱，然后也不要你还，但是就是我。

梁文道：今天这个节目播出来之后，这种人就更多了，你继续。

武志红：这就更麻烦了，过去是90%，以后就是100%了，然后后来我借给她之后，她就也很感谢我，但是我每天去看她的微博，我就看她到底有没有还上，怎么解决。

但是就接下来我就我每天去看，因为我怕她出什么问题，就是一方面她就是很穷，穷到都要走上这样的道路，但另外一方面，她每天微博转的就还是化妆品，又出了什么新的，然后抽奖出了什么电子产品，所以我是觉得我有的时候也没有办法去理解这种心态。

窦文涛：对，所以我最近特爱跟年轻人们聊天，我就爱听了各种五花八门的这个事，就是咱们这个岁数的不真是不好想象，你知道就是。负债真的是一个小白领，你看我还打小抄，我还有些材料，你比如这都是真事。

2018年，21.89%受访白领是负债的状态，月光穷忙无存款；然后就是这个24岁小何，已经欠了20万，原来在大城市，后来就是每个月借钱，20万，然后现在就不得不回乡回吐鲁番某小学当老师，拿一个月3000块的这个工资，为什么呢？他现在也想读书想读研、想改变命运，可是报道上说他原话，说30岁之前我的人生不属于自己，这就是他得挣这个钱，30的还完债才能开始设计自己的这个人生。

而且现在还有一种叫什么高配，高配成了标配，你知道标配是有一些标准的，比如说毕业三年月薪3万，婚前有车有房，各种像蒋方舟这样少年成名赚大钱的例子被无限放大，没有这些你就不配活、不配婚、不配有女人或者男人、不配过体面生活，永远无法摆脱loser的标签。

朋友圈经常有什么30之前不赚够100万不配做人，25岁之后没车没房不配生活，然后他就睡不着了，他就赶快辞职了，拿着攒的几万块钱出去创业，最后折了就变成；我认识一个小伙子，就是他甚至帮他妈还债，你说那个家庭他妈做买卖挺莽撞亏了钱，他要拿他的工资还债，但是就这样，他要买那个风衣，好家伙一万多块钱一件，我的天我都觉得贵，这为什么呢？

武老师就是在写这个高配人生这个文章里，我注意到就有人提到你的一堆理论。

武志红：提到我的观点是吧？

窦文涛：您怎么看这种人生呢？

武志红：但这样说，我想到一个不相关的故事，就是我有点跑题，就是一个不相关，因为这个故事老在我的脑海里。

窦文涛：没事，我们就爱跑题。

武志红：就是有这么一个故事，就是我一个来访者她很惨，惨的不行的女人，她被一个感情骗子了，三年骗了十几万，当然就是她的那个精神状态什么，我觉得我其实帮不了她，我们就谈了几次，就是就后来这个故事就我也给她说，我感觉这个咨询我是帮不了你的，因为就她的那个状态什么，就是我觉得她不是一个合适的咨询对象，就是总之她的精神状态我觉得不是那么好。

因为做咨询的话，你必须还有比较好的这个认知能力，有一个还是ok 的自我，这时候才能够做。

窦文涛：那对不起，我个人兴趣，我再给你跑个题，就是谁都能被催眠吗？

武志红：不是，不是谁都能被催眠的。

窦文涛：那谁都是跟心理医生聊天，管用吗？

窦文涛：不是谁都管用，你比方是这样的，做咨询的话就是一般人都会认为，比方说有人经常攻击我的时候，就是说那个武志红，你的这些样本都是有问题的样本，都是有心理问题的，所以就是你不能把这个放大化，我觉得讲的有一定道理。

但是后来我逐渐的明白，可能在中国来主动找心理咨询的人，通常可能说不定他的心理发展水平还不错。

窦文涛：有病的人都在社会上，没人觉得特别有病。

蒋方舟：都不知道自己有病。

武志红：因为是这样的，比方说那个窦老师你过来找我，这就意味着你愿意承认自己有问题。

窦文涛：我还有正常的种子。

武志红：这不叫正常种子，就是你愿意承认你有问题。

窦文涛：对。

武志红：像我们是，像很多人他不愿意说我有问题，他只知道说你有问题，那这样的人是没法做咨询的。

窦文涛：您接着讲您的案例。

梁文道：说得对。

武志红：那后来因为以往老听到，各种各样的这种感情骗子的故事是吧，就是当跟这个女人谈了几次之后，我就有种很深的感慨，我就在想如果我是她，我明天我就死了，我死之前如果把我整个人生回顾一遍，我最感谢的是这个骗子。

什么意思呢？就是她这辈子体验到被关怀、被关爱说你真棒、你真好，就唯独在这儿，所以其实其他的人生一塌糊涂，就是她的父母、她的家庭、她的周围，那简直从来没有人给过她认可，夸奖过她，真的是赞誉她各种各样的东西，这是一种非常深的感触。

窦文涛：您这个话真是一下挑起我两个联想，一个联想，我想起我的一位女性朋友，我就觉得那个境界她也是曾经碰到过感情骗子，这感情骗子把她的钱都骗光了，但是这个痛苦多年之后人家现在的觉悟是什么，就是说我现在想想，其实也很感谢她。

你知道那个时候我跟他好的时候，他总是哪个地方，比如说哪个城市有最好的歌剧，对吧，最好的交响乐团他带我去看，然后什么地方世界上哪里是最美的风光，哪里是最好的酒店，当然是我付的钱，但是那个钱就付掉就付掉了，可是今天想起来我还活的好好的，但是要是我自己永远不会去高消费，就是你要我自己我永远不会去住那么贵的酒店，永远不会去看那样的演出。

梁文道：但比较悲哀是，当时我们都以为那些钱是那个男的给的。

窦文涛：所以再有一个联想您觉得有意思了，过去有个理由，大家一听那是好鸡汤，对吧？就是说你要把每一天当成最后一天过，可是我最近发现世界上的真理真的是没有绝对的。

那些高消费的、那些个欠债的，他可不就是吗？那当然了假如最后一天，我假如今天是我最后一天，我要是一个大学生，那什么贷我都可以贷，反正明天就死了嘛，但是真的是这个很麻烦的，好多年轻人现在有给这个债务，我真是过去也没想到，压的喘不过气来。

蒋方舟；但其实我觉得在我看来，就是大学生的这种借贷，因为找我求助的大学生比较多，和白领的这种高消费，在我看来其实是不一样的，就是大学生他们好多跟我来求助，大二大三的，其实我觉得他们为什么会借贷，因为在之前他们都是找父母拿钱，就找父母拿钱你是不用还的。

所以你的这种身体习惯和你对钱的概念，你就是潜意识里你觉得这钱不是钱，这钱就不需要还的，因为你没有过还钱以及规划自己财政收入的这种概念，所以我觉得这是大学生，那我很多白领他们高消费，其实我觉得是因为在今天，我们穷人的这个概念发生了变化。因为可能在几十年前，这个穷人就是工人阶级，对吧？或者是这个服务人员，就服务员等等。

武志红：过去穷人是农民，我从农村长大我知道这个。

蒋方舟；对，就是农民类似于这种，但是现在其实一个白领的收入，跟一个送快递的小哥、送外卖的小哥。

梁文道：可能差不多。

蒋方舟：其实是差不多的，但是他每天出入这种CBD的高档写字楼。

梁文道：要求不一样。

蒋方舟：对，所以他的这种其实是，他们是就被称为新的穷人，虽然他们。

窦文涛：叫隐形贫困人口。

蒋方舟：对，虽然是感觉很光鲜，虽然他们从事的职业并不是我们传统意义上穷的职业，但是他们的收入跟他们所出入的场合是不相匹配。

武志红：我相信大多数的白领，大多数大学生还是属于所谓的正常群体，但是可能刚才讲的这样的人，其实就类似于像刚才我讲的那个来访者的故事，其实它来自于哪呢，她的内在暗淡无光，他的不像我们一般人认为的是因为我内在特别棒。然后我怎么样，其实是内在是暗淡无光，我需要有一些特别光彩的东西来把这个东西给笼罩住，然后我觉得我很好，就是我会讲的精神分析的概念叫虚体自恋和实体自恋。

实体自恋基本上都来自于一个东西，爱；而虚体资源都来自一个东西，条件。

蒋方舟：就是确信自己是值得被爱的，你比如说因为在关系上享受了很好的关系，很健康的关系，所以因此我是值得被爱的，虽然我有点胖，有点丑，有点老，但是我是值得，发际线有点高，但是我是值得被爱。

武志红：就是爱都来自于人性，来自于就是人和人之间，来自于关系中给了你这个爱的部分，当你获得这个之后，你就知道那个更根本那个更迷人，你体验过这个之后，你就觉得那个要宝贵的多，你觉得这个条件高低。

蒋方舟：不重要。

武志红：对，如果你没获得过这一个，就是这个地方就是如果你们获得的爱，一般同时获得的就是恨，获得的就是那个暗淡无光的那些东西，那个废墟一样或者特别糟糕的部分，你只好用一些光鲜的条件把它给围起来。

窦文涛：就是你说这个虚态的自恋，有一个双引号的词叫“世界之爱”，就是他要获得世界的爱，他获得朋友圈的爱，其实与其说爱是羡慕，就是你怎么样能让人羡慕我。

武志红：对，因为。

窦文涛：这个动机这么样的强烈。

梁文道：它其实同一回事，但是可能还不能叫羡慕，而是基本的接受跟认同。

武志红：因为确实是羡慕。

梁文道：是个准入。

武志红：羡慕它是这样的，你看就是当我们讲爱的时候，爱是平等的，当我们讲羡慕的时候在哪儿呢，羡慕是我高你低，所以当我用各种各样的东西把我摆在一个很高的地方的时候，我给你传递一种感觉，你看你很糟糕。

其实他想通过，他不仅是拿这个好东西把自己的这个糟糕东西包起来，他用这种特别好的东西，还就是占有这个之后，他有一种感觉你看你们都怎么样。

梁文道：不过，武老师这恐怕还不是一般意义上就您讲那种羡慕，因为大部分我们今天看到，这些年轻人的贷款搞到破产，在边缘来装配自己，他有时候是只是，对他们而言是一个进入某个群体的一个最低的。

窦文涛：就是咱们是高配，实际上对人家来说是标配。

梁文道：那是标配。

窦文涛：没有，就根本不算人。

梁文道：这有点像什么呢？我觉得这整个消费主义流行之后，就很流行，中国20年前还没有，比如说信用卡的使用习惯或者怎么样，我们现在有各种各样的贷款，当信用卡这个东西一出现的时候，其实在世界各地逐步流行的时候，各地都出现过类似的情况。

所以曾经有人说信用卡是什么？信用卡是一张薄薄的塑料片，一手摧毁了资本主义的新教精神，这个资本学新教精神叫做积极工作，然后要节俭，它把这个完全摧毁掉。

你比如说你看日本，日本哪怕在今天大家觉得经济不好的这个时候，还是有很多年轻人，就尽管这种数目已经不如以前那么多，还是有很多年轻人是倾家荡产的，为了要维持一个基本的门面。

我想起以前日本我认识一些白领上班族，其实很可怜，他们在上世纪90年代的时候，就泡沫经济之前的时候，都要买漂亮的高尔夫球杆，要准备一套配备，为什么呢？

因为曾经一度在日本那种公司文化会社文化，打高尔夫球是一个很重要的事情，最重要是陪客户或者陪老板，很可能你今天是个小职员，你一辈子都还没进过高尔夫球场，但你要准备万一有天社长要去打球，交谊社交，我要被叫去我给怎么办？然后还要配备，在家苦练。

然后开始就开始同事们比较，你的这个高尔夫球杆是哪个厂牌的，哪个怎么样；然后再来讲就是你装球杆的这个袋子，你的高尔夫球的鞋子，你的裤子，你的衣服，那么变成了是一个不断的提高的门槛，整个标准不断提高。

我觉得今天很多孩子，他比如说一定要买苹果手机，一定要怎么样，其实这都是一个他觉得，大家吃饭手机摆在桌上，你那个拿不拿得出来这是个标配问题。，所以为了这个这是他是让别人认同。

窦文涛：你说的真是特别好，就是什么呢？一个就是你说这个信用卡，你看我们团队的有90后的，就是我现在发现这是个问题，就是他现在有的感觉是什么？不是他想花这么多钱，他给我讲的是这怎么办，我一个月花了3万块钱，就是我不知道怎么，就是他不知道怎么花的。

后来他就找理由，他就说现在的这个支付手段太罪恶了，你说的是信用卡，你知道现在各种莫名其妙的软件，它滋溜一下，他说而且尤其是刷脸的那种。

蒋方舟：刷脸的是最可怕的。

窦文涛：对，秃噜就走了，而且在这个各种网购平台上，你知道就是跟拿现钱出来的那个困难程度可真不一样，你那个就嗖一下，越来越方便越来越，我就觉得这东西你已经有点成瘾了，包括那个借钱的各种各样的贷，有合法的，有不合法的。

反正就是前些年不是出那个裸贷，那不是政府整治吗，假如咱们把这个定位为一种hold 不住的瘾的话，会带来人家破人亡的话，家破人穷吧。

梁文道：要打击吗？

窦文涛：那么是不是，不是，但是你怎么管人的这个欲望，就是现代科技的骗局在于，我给了你更多的自由，但是你也更多的处在了牢笼之中，你以为你是自由的吗？你现在就发现他，你像我们那个团队的小孩，他不知道蹭蹭蹭最后。

上个星期我都发现我手机费怎么突然间一千多块钱了，我还挺较真，打电话那打什么itunes什么，你知道吗？我就闹不清楚，你知道这个手机平台说，你这个费用是属于苹果itunes你打电话，我问苹果itunes，然后你叫什么身份证什么，一堆再一查，最后说你是不是就是听了一个音频平台，一个老师的这个讲课，那个课程四百多块钱。

梁文道：就武志红老师那个吗？

武志红：我那个便宜，我那160多块。

窦文涛：植入，还有文道老师的是吧，我一下蹭一下，就是这是你不知道的，然后我接着发现了好几个，每个月扣我58块钱，每个月扣我68块钱，都是我不太会使用，用过一次它就月月都给你这么弄。

梁文道：对，当然。

窦文涛：所以我就了解这个小孩儿说的了。

蒋方舟：对。

梁文道：而且还有一种情况，就是现在消费最麻烦的地方，就是消费很方便，这是一方面，所有的技术不断的让你给钱的这个流程方便。

武志红：变得方便很多。

梁文道：对，变方便很多，另一方面是什么？我们现在欲望是要求的是及时满足。

窦文涛：对。

梁文道：我们没有任何的延时的机会，就比如说你以前你要买个车，或者说在古老一点，衣服要做的时候，整个消费我给了钱到拿到东西，整个流程是复杂的，那是一个你说的满足是延时的，可是问题是现在我们要的满足感是即刻的，而且那个即刻甚至不是说我要快递这个东西很快到我家，而是我买的这下单按钮刷脸的这一刻的满足感，比它实际送到我手上的满足感还要大，所以那个满足感是不断的被压缩那个时间，所以当你一再追求这种即时满足的时候，我们刚才说那种负债什么情况只会更严重。

蒋方舟：而且我觉得商家是非常了解这一点，所以我们可以看到互联网上，大部分的视频或者是什么东西，最后都变成是所谓的带货的你知道的，就是会有一个这种一个标杆，然后说好你现在下单，立刻可以获得他的同款外套，他的同款T恤，就是获得同款什么什么是成本，其实是成本最低的你变得跟名人一样的一种方式。

所以我觉得这个就是所谓的带货文化，可能也是现在商家特别懂的一点吧，就是你这个现在我们看一个视频，底下立刻出来一个购物框，现在点进去你立刻可以获得蒋方舟同款连衣裙，就是你是没有办法去抵御这种诱惑的。

窦文涛：不好意思武老师，我有个好奇的问题，就是我们年轻的时候，好像大家觉得是以不一样为荣，讲究特立独行，你知道吗？比如说那个时候他们就说上海的酒吧跟北京酒吧不一样，对吧，上海酒吧一个个穿的都跟话剧舞台上的人一样，对吧；就是北京酒吧来一个哥们儿穿这个缅裆裤，披着个军大衣，带着个二锅头，他也是一种演，但是就至少就是我们那时候觉得这哥们儿对吧？他就不穿那个西装革履，就是说以这个不同才叫反叛才牛，对吧？那现在你们还是这样吗？

蒋方舟：没有，其实我觉得这就是刚刚那个文道老师说的这个问题，就是说你，其实它是一个不断飙升的一个概念，你比如说你本来这个20岁的时候，你买某一个轻奢的包包，大家都要有，然后是同款的，你就得到满足。

但是就有一部分人觉得我要不一样，我要更高级一点，所以他塑造出来一个更高的门槛，就是所以我觉得大家都想变得不同，所以但是不同就意味着更贵和更好。

窦文涛：把这俩绑一块，对，所以我觉得它是一个不断升级的一个概念，你想变得比大家好，只好那么一点点，所以你要花更高的钱，所以这个所谓标准的门槛，就随着高级的门槛提升而变得越来越高和越来越贵。

武志红：我们刚才讲的东西其实都在讲，就是一个人是想寻求一种认可，你比如刚才讲的一个人想寻求集体的认可，我们讲的一个这个群体，它有个标配的门槛，比如说你讲的高尔夫球杆吧，像刚才你讲的比方说给蒋方舟同款，就是这意味着都是我不知道我是谁是吧，我要通过认同了蒋方舟，接着我就成了这个好像就是成为蒋方舟，或者这样的跟你有点连接，或者刚才讲的也是，说我要获得群体的认可，要怎么怎么样。

那我想确实互联网就是极大的带动了这一点，因为过去我们讲这个媒体的宣传，电视什么的，就可能没有像互联网构建了一个同一个平台，现在所有人都在共享互联网这一个平台，可能这里面确实形成了这一部分我觉得在加强，但是你们听的时候，我就有点我就不断在想，我身边有哪个人，就是就包括我的公司里头，就是很多90后的小孩儿是吧，他们有很多有谁因为这样子会变得很窘迫吗，会变得很糟糕吗？那说实话我还身边真举不出来。

窦文涛：可能你的也是另一种真相，我现在觉得有些时候我们谈论的话题，也许是媒体制造出来的伪话题也有可能。

蒋方舟：比如每个年轻人都在破产之类的。

窦文涛：对，每个年轻人都在破产，大家就是这种比较耸动，聊这个觉得比较所谓贩卖焦虑对吧，实际上是不是有这种现象，是不是大部分人还是过着比较平实的生活。

武志红：对，我觉得大部分人，比方说我们公司那小孩，他们有很多90后的那些共同特点，各种比方说丧，各种各样的这个东西，而且同时都比较有自我是吧，动不动就可以辞职，跟我们以往真的是不太一样。但是我以我的评估，我觉得他们活的还好好的。

窦文涛：：对，但即便是他们，我也觉得挺够呛，就是说咱们比较了解的是这个北上广大城市，确实他挣个几千块钱到一万块钱的，我有时候替他想想还真不够，我觉得就是不够，你这个是不是应该全民提高工资还是怎么着，就是因为你可以算嘛，看你刚才讲快递，我那天录节目还说到一个事，就实际上现在有的送快递的，他的月薪跟小白领是一样高。

梁文道：是的。

窦文涛：但是他方式不一样，反映了他们期待不一样，送快递的他可能一个月就几百块钱租个那个群租房的床位，他忍那么几年，他想的是回老家盖房，他攒的钱；小白领还是想着在大城市生活。

蒋方舟：住的有尊严一点。

窦文涛：对，他甚至可以每个月房租花到他收入的三分之一。

蒋方舟：对。

窦文涛：这你说他花走三分之一，而且他还得健身吧，当然这也是有的年轻人我发现，健身你跑步我也不花钱的， 但是他就要办个健身卡。

梁文道：对，要去健身房。

窦文涛：一办要办个年卡，后来那天有个小姐姐跟我说，说为什么要一定要办这个健身卡，一定要进健身房呢？因为跑步不利于拍照，你在健身房一般都是健身三分钟，拍照俩小时，我也不知道是不是。

武志红：这个我也得一分为二看问题了，就是确实健身房和你自己不一样，就是我身边有朋友，他以往自己健身，现在他去健身房，健身房有健身教练、有很多指导。

窦文涛：对，你再找个私教，我的天哪。

武志红：当然，私教确实会贵，但是真的和你自己健身是不一样的，现在什么东西都可以学，你比方说有人教你，你和你自学，当然很不一样。

梁文道：不，还有一个，就是刚才您说那个每个圈，您说的公司里面见到的那个情况的话，好像不完全是这样，我觉得真的它还跟行业圈层相关，我觉得在你们心理咨询这一行干的年轻人，大概多半还还好。

蒋方舟：心很苦。

梁文道：还好一点，我觉得比较惨的是什么，我见过那种，是做那种媒体或者公关或者某些行业是。

蒋方舟：时尚行业。

梁文道：对，尤其围绕着时尚、生活方式，那个是最悲哀的。

窦文涛：我认识那个，买一万多块钱大衣的那孩子就是时尚。

梁文道：就是干这些的。

窦文涛：对，他得出入这些。

梁文道：对吧，你想想看他干这一行，然后他每天写了杂志的文章、公众号的东西，写的就是你瞧人家去了哪个什么塞舌尔上、哪个别墅，然后一天晚上一万多美金怎么样，他每天过眼的都是这些，他身边的人都跟他聊这些。

蒋方舟：就是我觉得，我们跟这种所谓的高级生活的距离感消失了，我那天还在想说，为什么现在人不爱看文学或者现实文学，你知道我小时候看文学小说的一个很大的动力，就是看怎么高级的活着。

我小时候喜欢看池莉的《来来往往》，就是说他们在武汉是这样生活的，然后我我我还看完了郭敬明的《小时代》三部曲，看了两遍，就是看了两遍，就是为了。

武志红：我们发出的笑声立马对你。

蒋方舟：就是为了看上海人是怎么生活的，那是什么牌子，但是其实你是只能靠脑补和想象，然后关上书你又回到自己的生活里，但是现在它把你跟高档生活之间的距离感完全消失了，就是你不仅是在你，你不需要通过文字或者通过想象，通过脑补，你在屏幕上就可以看到，你不仅可以看到，而且你立刻点击，立刻就能获得。

窦文涛：而且你还知道人家郭敬明真的过上了这样的生活。

蒋方舟：对。

武志红：但这事我仍然要就是反驳一下，你看就是那个道长，咱们都和德迈打交道是吧，就是当然这个我知道。

梁文道：旅行社。

武志红：你看，它真的是高端旅行，特别是常去的都是有钱人，但是那些小孩，林总周围那些人他们收入很一般，你说他们怎么办？以我的观察，他们那小孩没有说我要跟这些人在一起，我也得过他们的生活，他们可能一年也就收入个十来万或者怎么样，是吧？但是而且他们服务的对象都是富人。

梁文道：那不太一样，武老师，为什么呢？因为你在旅行社你服务富人，你就等于五星级酒店的员工，就一个非常豪华的一个酒店里面的私人管家，他不会渴望自己要跟那个被服务的亿万富豪要有个怎么比较，因为我是来服务人的，可是呢？做公众号的、做媒体的人不一样在哪儿，他是有权力的，因为他今天在告诉别人品味是什么，什么样的旅行才是最高级的旅行，什么样的穿法才是最有品味的。

武志红：就是他们这些人该过什么样的生活。

梁文道：没错，他还要决定品味，也就是说他是有权力，来告诉别人什么叫好生活，是你来跟随他的指导，但是他自己买不起，他买不起，他告诉别人你这一季该穿这个，比如说我常常看一些时装杂志的那些小姑娘，我觉得好可怜，一天到晚说这一季所有时尚女性必备的5款包包，因为她每一款包她都买不起，那这是太吊诡了这件事。

窦文涛：所以其实我有一点认同武老师，就是应该大部分人还是理性的。

梁文道：还ok的。

窦文涛：应该大部分人还真不会，买自己买不起的东西，对吧？但是。

武志红：至少可能偶尔干一下，他不会长期的一直都这么干。

窦文涛：但是问题就在于这个标配是很现实的，说你别都嘴上讲的好听，我看了一个调查，八成的女性就对于配偶的要求，你收入不能低于5000，而且大多数的女性说我要一男的，就咱怎么着咱结婚，要求婚前你得有房，这个你说她不对吗？

你可能换成美国人，美国人就觉得租房也行，对吧？在咱们国家确实很现实，对吧，你一个女孩子说我跟你结婚你得有个房，我觉得太正当了，正当吗？

蒋方舟：我还好，我自己有房所以。

窦文涛：你可以倒插门是吧。

梁文道：男的来吧，方舟有房吗？

蒋方舟：我有。

窦文涛：你有优势。

蒋方舟：对。

窦文涛：那你有优势。

蒋方舟：所以我觉得很多。

武志红：这个优势对那个自我不太好的男人来讲，他要么过去是占你便宜，如果他什么都要了，和你在一起是觉得自己自卑的不得了，然后就恨你比他强，所以这不叫什么优势。

梁文道：好惨。

蒋方舟：所以我之前跟一个男生吃饭，就每次都是我花钱，然后就吃贵一点的都是我花钱，然后他还自夸说，你看我跟其他中国男人不一样，我就讲究平权，所以每次吃饭都。

梁文道：太好了。

蒋方舟；这么过一年，我觉得好像有那么一点不对劲。

窦文涛：你像她是自立自强自爱的女性了，对吧？就是你觉得你不在乎对方的收入。

蒋方舟：就是我觉得，我有一天有一个女生跟我说，我就特别感同身受，就是说我们那么努力的工作，就是为了有一天择偶的时候，可以不用考虑对方的所谓条件，就是你这个其实是你其实是给自己解了一个镣铐，你知道吗？就是在择偶的时候，当你考虑太多的时候，你其实给自己不断加上镣铐，但这个镣铐是需要你自己解除的。

武志红：所以这时候你看，涉及到一个就是你的个人认识和这个文化的认识，基本上关于婚恋的研究都是这样说的，两种人最难找配偶，一种像你这样的优秀女性，一种是低层的这个男性。

窦文涛：她的难处在于找得太多，老是定不下来。

武志红：因为方舟不一样，她可能不仅有钱，她有各种她有魅力，有各种各样的东西所以她变得不同。但是如果论统计上，确实是一直以来有这个社会期待，似乎男性的比女性高一点，而且以往很多研究都说男性的收入要比女性的要高三倍，这种就相对来讲比较稳定，但这个时候你会看见这些期待，这些很多东西可能也都在发生变化。

所以我觉得我们刚才谈的时候，可能都存在着这个问题，在各种各样的社会期待里头，在各种各样的这种所谓的标配、高配这些描绘里头，你的自我能否稳在那儿。

窦文涛：这个是不是某种程度上，也说明咱们的这个生活越来越好了，对不对？我们的父母想都不敢想，你现在说这些标配或者这些年轻人压力大，那至少你都穿上了、用上了。

武志红：对啊，对啊。

窦文涛：就是还是这个经济在发展，但是现在就经济在发展不是灵魂跑到后头去了吗？就是他所以我觉得要研究心理问题，真的我觉得在现在这个世界上有两门，一个是哲学，一个是心理学，其实就是未经审视的人生不值得过，就是说得研究研究，好多东西你不审视、你不研究，你就是个可怜的被骗者、被操纵者、被催眠者、被忽悠者，对吗？

你比如说我就讲一个实验，就是外国的一个叫尼尔什么一个教授，一百多个学生他去做实验，然后先告诉一部分的这个学生就是低评价，就是说你的测试成绩非常差，就做了一个假模假式的测试，就是你测试成绩非常差；然后又带他们告诉他们，这是一个摄影师拍的这个照片，你们有这个购买，想不想购买，最后就发现获得低评价的，就说你很差你测试成绩很差的那部分学生，买这张照片的意欲远远高于那些测试成绩说你考的不错，就是你看他这个实验就说明，人在遇到挫折挫败的时候，反而比较容易买东西。

梁文道：需要填补。

蒋方舟：对。

武志红：所以你刚才看到的就是那个，窦老师你刚才讲到特别根本的事情，填补根本的事情，当一个人获得好的自我评价，他这个就是占有好条件的欲望他降低了，所以他在关系中他被认可了。

另外一种呢，当他评价特别低的时候，他就想去攀附那个好的条件，他会说你看我跟那个东西连在一起，我的自我因此变得更好，所以刚才你讲到，如果中国的这父母们想让自己的孩子，不要动不动就玩这个高配人生，你要知道最好的高配就是爱，先好好，当然我们讲爱很抽象。

就是我记得有一次春节联欢晚会，就是那一孩子们在唱歌跳舞，他说爱就是夸夸我，爱就是抱抱我，爱就是怎么样，你看就是如果做父母的，多抱抱你的孩子，多夸奖你的孩子，多给他们一些认可，这孩子他就获得了一个真正的高配。

窦文涛：您那意思不是缺钱的问题，是缺爱的问题。

武志红：对。

蒋方舟：但是我觉得还有一点，其实就是包括其实也缺快乐，因为刚刚那个文涛老师说的我很能理解，就是当他购买那一刻，可能真的就是他人生当中的，那个一天当中唯一快乐的时候，你想996下了班，

梁文道：那是一天的高潮。

蒋方舟：对，那就是因为他工作当中获得不了意义感和快乐感，然后还有一点，为什么觉得年轻人，很多上一辈会觉得年轻人买很多，所谓在他们看来无用的东西，而不买什么房子、车这一类看起来必须的东西，是因为他真的买不起。

你就是说好一个女生每个月买五支口红，那就是1500块钱，然后1500块钱给她带来了巨大的快乐，但是1500块钱离买房还是很远的距离，所以在这种层面上，我是能够理解他们的这个。

窦文涛：这就像我，我觉得我比我认识的很多老板朋友大方多了，或者说是大手大脚多了，就是因为反正也买不起人家那个别墅，你明白吗？我们就买两件衣服，你说这个我还真是，我最近都觉得我有一个瘾我要戒，我真的要戒，但是从中就可以体会到这个消费的快感、消费的欲。

你比如说我买一个衣服的，这个是个小牌子，不是什么世界名牌，就也不算太贵，但是买多了也不便宜，我原本就是我觉得我真正喜欢的是这个牌子，它这个纺织品，它这个棉和麻，纺织的质感和穿到皮肤上的这个感觉，你知道吗？最后就变成了我每一次回香港就得去一趟，再忙也去一趟，我站在他那个店里，而且我昨天晚上在床上一个发现，我发现我买了一大床，其实我想我就是买这些棉和麻，它就是做成了不同的款式，然后你知道我特别能体会那种感觉，就是我又买了几件，我觉得像吃了面包一样，真的，就是觉得好满足，真的吗，有些时候就是节目没做好，也不太开心，或者跟人怎么着发生不愉快了，我就去那儿，回来的时候就觉得沐浴在这个纯棉纯麻的那种气息当中。

武志红：你知道你在讲什么吗？那个无形中就可以被，又要被精神分析一下。

窦文涛：好，来分析一下。

武志红：你讲的是母亲的怀抱。

窦文涛：母亲的怀抱。

武志红：你看那种柔软的棉麻的那种感觉是吧，就是你在寻找。

窦文涛：缺母爱。

武志红：缺抚摸。

梁文道：缺抚摸。

窦文涛：真的，真的，方舟，多提供一点儿。

梁文道：以后我们回头就围着你摸。

蒋方舟：多抚摸。

窦文涛：他讲的对，我谢谢，你分析的真是特别好。

你知道前一阵北京有一个展览，是西方的一个老太太非常有名，叫布尔乔亚，老太太已经90了。

蒋方舟：对。

窦文涛：你注意到她做的很多主题，都是跟这个亲情、母性有关，然后你注意到她使用的材料，都是那种枕巾或者家里边的那种旧床单，旧的沙发布，她就那样用很细的针脚把它缝起来，就是这种材料的质感，就让你想起家庭，想起母爱，想起这个母亲，我还想起这个英语里有一个词儿，有些人直到成年都保持这个习惯，你们帮我想那是个什么词儿？就是他从小可能是妈妈的身上的一块布，或者是一块小毛巾，那叫什么布（Security blanket安全毯），反正英语里有一个词儿，好多外国成年人。

蒋方舟：随身带小被子什么。

窦文涛：不是，他现在每天晚上睡觉他就必须摸着那个布。

武志红：那个叫安慰物。

梁文道：有点像那个。

武志红：所以这是我们再做点引申，你看就是刚才这些东西都不怎么花钱，你虽然你觉得这个衣服、这个东西都已经有点贵让你觉得，但是假如你真的在找这个不是那么花钱的，所以你看到这种就是，这其实这都是母亲的延伸或者母爱的延伸，我们是为什么叫做安慰物呢？

还有一个说法叫做过渡客体，其实说白了它是有母亲的一点象征，就是你比方说有些孩子，在特别小的时候，他跟妈妈在一起枕过一个小枕头，或者就是跟妈妈一起就是有一个小方巾，那个小方巾就给孩子理解为那是妈妈，所以妈妈他是控制不了的，妈妈要出差，要上班儿各种各样的，但是他通过控制那个小方巾，他说我和妈妈在一起。

梁文道：当代替物。

武志红：对，就是所以很多东西都是这么延伸的。

窦文涛：你瞧这心理学家，我原来以为是我消费欲上瘾，中毒了，人家一说。

武志红：现在你知道原来你在寻找母爱。

窦文涛：缺抚摸。

梁文道：不过消费欲也真的是一=件事，比如说最近有本书总算翻译成中文，这是一个很经典的一个政治哲学著作叫做，它里面有一个政治哲学，叫做C·B·Macphersan，他写一本书里面就讲现代人是什么样的人，那几十年前的老师说现代人是一种possessive individualism，就是说拥占式的个人主义。

意思就是说我们今天现代人，用什么东西来证明跟界定我的存在呢？是看我占有了多少东西，拥占了拥有了多少东西来决定我，我拥有的东西也说明了我是谁，那么他就沿着这一点来讲现代社会，所以有人就曾经把这个再发挥一下，就修改了笛卡尔的名言吗？笛卡尔名言是我思故我在，那么现在很多人就说不是，就是我购买所以我存在，因为我要透过我买的东西来说明我到底是个什么样的人。

武志红：然后沿着这个，当然那个道长你刚才讲的这个我也都听到了，我还想顺着就是窦老师这个我再讲一讲，你看刚才就是窦老师，只要你但凡和人和爱真的发生关系的，通常不是那么贵。

但是什么东西最贵呢，就是你看这个时候我们讲，比方说你跟妈妈建立连接，你在寻找这个小被子，寻找这种织物，因为你也刚才讲了一个暧昧的词，床，你看你在床上弄了一床的衣服，你躺在那儿感觉特别满足。

窦文涛：那武老师我再给你提供，就是我有时候有一个习惯，就是每天早晨我不能马上起床，我醒来得呻吟一会儿，我觉得这一天才能开始，这呻吟我就得抱着那个被子，有点过足瘾了，行上班去了，这是不是也是缺爱。

武志红：你看这时候我们就在想，到底这个你到底是。

窦文涛：正常人。

蒋方舟：是人是虫。

武志红：还是其实就是那个小婴儿在黏妈妈一下。

窦文涛：您的意思是一个心中充满爱的人，他是不会高消费的。

窦文涛：那也不是。

武志红：这个我再做一点推理，就是心理学有个术语叫做退行，什么叫作退行呢？就是说比方我们设想就是人性的发展，有12345这么几个阶段，阶段越高挑战越难，就是阶段越低，越容易获得满足。

当你在高阶段受到挫败的时候，你就想退行到自己曾经获得满足的那个地方，找一些满足，比方说对你来讲，你觉得虽然你情商很高，但是你觉得在工作中还有一些东西受到了挫败，你就在高阶这儿遇到了挫败，然后回到妈妈的怀抱里，要呻吟一下，然后你就获得满足。

但是这个但凡和人建立关系，你看你就知道你要的是这个，但是最糟糕的一个东西是什么呢？就是全能自恋，就相当于在我们前面也都讲到，在婴儿和妈妈建立关系之前，每个人都有一个东西，可以来满足自己的就是全能自恋。

窦文涛：全能自恋。

武志红：全能自恋，就全能自恋意思就是我是神，就是我是最厉害的，就是你看类似于国王，或者要第一名，各种各样的东西要完美，都是和这个有关，就是说当你没有在和妈妈的关系里头，在和抚养者的关系里头获得满足，就是你要退行了，嘣你就退到这儿来了。

窦文涛：您的意思是说，比如说婴儿，几个月的婴儿的时候。

武志红：婴儿一出生，他是感觉自己是全世界。

武志红：对，他是全世界第一，或者他是全世界的神，就是所以谁都可以在全能自恋中获得满足。

窦文涛：那他妈妈是什么呢？在他的这个世界里。

武志红：妈妈只是他的一部分，就是我就是妈妈，妈妈就是我，我就是万物。

梁文道：没有界限感，对，就是我也听说过，就几个月大的婴儿他实际上分不清我和外。

蒋方舟：我者和他者的关系。

梁文道：他的身体的边界的还摸不到。

武志红：所以说就是全能自恋引出很多东西来，比如说引出完美自恋，就是他要占有最好的东西，所以我们刚才就存到这个严重的消费主义，可能就存在在这儿，或者这个失控的消费，你比方说目前都是消费社会，我们都知道是吧？但有些人他完全失控，他总要追求自己财力根本支配不了的这些东西，那么其实就是他要寻找最原始的全能自恋的满足，你看我可以拥有最好的东西，以此来证明我是最好的，但是这是一种孤独的游戏，但一旦他能在关系中获得一定的满足，就是比方可能就像你这样，就寻找一个被子或者什么的。

蒋方舟：好惨哪。

窦文涛：我妈小时候应该多准备几块抹布什么的，很便宜。

梁文道：没错。

蒋方舟：但是我觉得每个人安慰物不一样，你像我郁闷的时候。

武志红：你们小心点儿，老讲自己安慰物，待会儿这个。

蒋方舟：不不不，我就是去有一个牌子，我去一个牌子，然后就是去摸他们一个价值168000的一个外套，就是我大学的时候每次心情不好，我就去摸那个外套，我就能获得巨大的满足，所以我刚刚说这个其实，但是我永远买不起的东西。

所以我觉得你就是说定义穷人的，其实有的时候并不是你的收入水平，而是当你的欲望超过了你挣的钱的时候，其实你就是一个穷人。

武志红：这事还有一件事情，我就不分析你了，分析你的话，说不定这个就分析不太好，我们再讲一件事情。

窦文涛：分析一下文道。

武志红：就是当我们没有获得60分的满足的时候，我们没有被基本满足的时候，我们就想寻找完美要100分，但是当就是这要100分的人，其实都是在我们叫做孤独又自恋的人，就是一旦你能够在关系中体验过60分的满足，你就发现那100分真的没必要不太好，而且那60分的基本满足比较特别好。

比方我有一个来访者，他就是今年他有了巨大的改变，他以往就是虽然他没有明显的表现出来怎么样，他没有失控的去买东西，但是他那种比较心极其严重，他永远希望自己是比别人高，但是一旦他比别人高，他就特别担心别人恨他，所以他又不敢玩自恋，总是这样子特别难受的一个人。

但是今年他就突然之间变了，比方他讲到春节的时候，他就做了这么我们设想了他做了五件事，然后去逛了花市，然后还就是做了些别的事情，而且他想去哪儿家人都陪着他去，他觉得春节过得太好了，然后他就发现他对那个完美的需求嘣一下，就严重的降低了。

所以这就是这样的一个基本理论，就是当你在关系中获得满足的时候，基本满足就美好的不得了，就特别好，当你不能够获得基本满足，你才想要那个100分，而且100分都是孤独的，所以你那个168000的大衣，说不定就是你太孤独了。

窦文涛：不，你刚才讲的这个感觉，就是让我想起什么呢，就是说这还是你自己定义的，安慰物是你自己定义的。

蒋方舟：对。

窦文涛：你知道更多的消费者，我觉得为什么要当自由战士，就不能被这些商业，就是这些资本所殖民，殖民了你的心灵，就是你最惨的是被别人操纵操控的，这你看您这是心理学家，弗洛伊德有个侄子你知道吗？弗洛伊德这个侄子做过一个史上著名的广告，这个广告很值得研究。

就是说当时他是推销一种香烟，他这个香烟当时就是说要女性抽烟，他让女性成为烟民，对吧？然后他就找几个最时尚最时髦的女郎，那个时候女的抽烟可能还不多，在纽约第五大道上，做出种种风抚水柳的姿势，就这么抽烟，自由，就是那个时候让那些保守的女性感觉到这就是这个自由。

所以你看，文道你看，所以我们为什么要讲这个哲学，大家也不要觉得难懂，一点也不难懂，就是说烟就是一个烟，它本来没有任何别的意义，它就是个烟，但是当这个艺术家或者说广告者，他把烟和自由绑在一起，这个符号就叫能指与所指，能指与所指，你确定了。于是大家觉得女士们这样抽根小细烟，感觉我很酷感觉自由，你仔细想想，好多商品它都是它给你人哪，就像你比如说你去爱，买这个就是爱，买这个就是家庭的温暖，就是丈夫的体贴。

梁文道：是。

武志红：这还有一个词叫desire和need,j就是欲望和需要是吧，就是如果真的需要的话，我们其实我们的需求没那么高，但是一旦涉及到desire，涉及到欲望这个就很不一样了。

我们的欲望，可能这次我就要最好的，我们老讲活在当下，什么叫做活在当下呢？当你一旦活在当下的时候，这个橘子可能哪怕平常我们会觉得只有三十四分，说的夸张一点，但你完全和他建立关系，你就深刻的体验到它是完美的，当你不能够和它建立关系的时候，你就想要最好的橘子，你就觉得最好的才是。

窦文涛：吃了不就是建立关系了吗？

武志红：不不不不不，就是当你想要最好的时候，就是意味着我想拥有它，它是我的一部分，所以它并没有给我建立一种平等的这种关系，就所以这个时候我们就才要最好的意思来衬托我是最好的。

但一旦我们活在关系中，我们会说我和这个橘它也是一个根本存在，我也是一个根本存在，我们两个建立了关系，而且建立关系那一刹那，如果用基督教的说法，你会体验到神性，你体验到完美；那佛学来讲，它或者用一般的流行的语言会觉得你体验到活在当下的感觉，当你能活在当下的时候，一切都是完美的。

窦文涛：文道可以讲讲这个。

梁文道：这个其实就跟就算谈恋爱也是，我其实为什么常常讲，我很怕别人说什么你的完美的对象是什么，你心目中理想的对象，然后这种讲法最诡异的地方就是，你好像先在脑中绘画出一个人像，然后我在世间去看哪个长得最像，我脑海画的那个图像。

那在这种情况下，你永远都不可能爱上一个你眼前的活人，你爱的是那个想出来形象，然后你的不满足全部来自于你脑海中想的那个东西，跟你当下这个实际跟你在一起的人中间的距离，那假如我们真的是把自己投入在眼前，此时此刻的话，那你会关注的是，眼前你身边的人在跟你是什么样的关系，他带给你什么东西。就是但是问题是desire就是这样，desire 永远是超出于我们现在的需要的，desire 总是关于关于欲望，关于想象，它总是一种想象幻想，所以所有的消费主义都是要刺激我们的想象。

所以为什么所有的广告，就像你刚才讲那个香烟广告，那以前那个比如说美国的那个T恤品牌，运动衫品牌最早起家是做那些的，它一路给美国人贩卖的就是美国南方的富豪家庭，或者是长春藤大学的学生们，是过的是一种什么样的生活。

然后他们的家庭布置的一种很温暖的美式的，然后他们会喜欢打马球等等等等。

你只是随便买他一个T恤，你就感觉到好像我也进入了那个相片里面那个世界，身边的人都是一群高大的白人帅哥跟金发美女一样，那本来跟你是完全是两码事，但是他要透过这个想象运作。

窦文涛：你知道为什么就是说我现在，我过去都认为个人活自己的，跟社会没关系，我现在渐渐也觉得我们应该搞一些正确的为什么？因为我就发现就是，有些时候这种绑架是不由自主的了。

你说我不用这个手机，但是我不用这个电脑，但是你没法工作了可能，你明白了吗，因为你落后一代，他发信息都发不过去。

蒋方舟：不兼容了。

窦文涛：不兼容了，于是你跟这个社会都不兼容了，那你连生存都成问题，所以你知道就是说，过去咱们说你可以当陶渊明，我这舍弃你这一切，但是今天没有一个人能离得开，那么于是就变成他们一步一步的这样，甚至于我那天看材料还看到一个什么呢？

上个世纪20年代，1920年，有些行业世界上一个大行业曾经开过一个会议，就秘密协议，就是说我们这个行规，我们的这个产品，比如说假如说是这个灯泡原来是用3500小时，但是我们都要把这个灯泡做成1000小时，好增加它的更新这个换代率，那么假如这是真的，我说这现在我们看到的也的确如是，太快了。现在这个新科技，这个手机包括软件的更新，简直就可以到这个方生方死、方死方生，你就这么快。但是你不追，你还不行。

蒋方舟：对，这几年不是在提倡断舍离吗，就是我自己也试过，我学过就是一个叫怦然心动的整理法，就是我衣服实在是太多了，一个日本的一个。

梁文道：日本那个女孩子。

蒋方舟：然后她靠替人整理东西，挣了好多好多钱，就是也是因为日本年轻人，像中国年轻人一样就拥有了太多的衣服，然后就又不断的要买，不断的要买，但是你又没有办法去取舍到底是什么desire 和need，所以有一个怦然心动整理法，我也学过，但是它其实是很贵的你知道吗？你以为学了之后是能够替你节省，但是其实是很贵的。

因为它有一个原则，就是说比如说你当你整理衣柜的时候，这个东西如果它不再让你心动了，那么你就要把它给扔了，而且你扔了之后，你要把它好好的整理好，说谢谢你对我这段时间的照顾，现在我要把你送到别的更需要的地方去，但是你知道让你怦然心动的东西都很贵。

你知道就是你看到一个00块钱的衣服，你不会怦然心动，然后你只有看到一个1000块钱的衣服，你才会怦然心动，所以它其实好多人会把它理解成，这个是我们的抵抗消费社会，然后是一个由奢入简的一种生活方式。其实不会，它会让你的这个怦然心动对物体的依赖，你会变得越来越高级，越来越昂贵。

窦文涛：由奢入俭难。

蒋方舟：特别难。

窦文涛：高贵的低调，那家伙，更花钱。

武志红：所以这样讲的话，你看估计我们在座的诸位我们都免不了，确实我们都有体验，肯定都有体验，这个现在基本上还是贵的东西就是好，我觉得还虽然不能说它是绝对的，但是你还是看见，当然这个可能是好了一分它贵上十倍是吧，它就变成这样，但是还是你感觉到这样的事情。

梁文道：基本上是这样。

窦文涛： 所以我现在关键就是，我觉得这个事说到底就是个人比人，你知道吗？就是一切罪恶由此而出，但是我们也不可逃避，就是人比人气死人，要不咱们都一样穷，咱穿一样的，像我小时候就是这样那有什么呢？对，那就是很简朴。

但是现在问题就在于，同一宿舍他们有时候会讲，同一宿舍女生这个拿这个包了，这个拿这个口红，你说难道就没有个特立独行的女子，就是我还就是素颜朝天就跟我不一样。

蒋方舟：我呀，也没有。

武志红：听起来不是那么真实。

窦文涛：那她会不会被姐妹们所排斥？

蒋方舟：其实也不是，就是跟武老师说的一样，就是每个人他自我认知和自我认可的方式不一样，你如果缺乏一个非常强大的一个自我认可的一个实体，你比如说你就是坚信自己与众不同，那你确实很容易迷失在这种东西的裹挟里。

然后我觉得还有一点就是，就是就其实像我大学的时候，我就每天收五六个快递，就那个耻感就是买衣服，就是那个耻辱感其实已经非常的强了，就是那快递小哥每次见到你就说又来了，所以。

梁文道：他以为你爱上他了。

蒋方舟：对，然后包括你知道就是还有的说，你这是个小件货还是大件货，因为你那个就是，就是那个物体的快递的体积是不一样的，你今天是小件货，明天是大件货，就是你那个耻感其实已经很强了，但你就是因为你觉得图便宜就是100块钱的衣服，你觉得反正花了钱也不是钱，也没有花钱的实体感，所以就攒了大量不要的东西。

窦文涛：我有一个哥们，那天说他这女儿，说我开门的速度都没你下单的速度快，他说我们家那门铃都给那个快递按爆了，他说我都没法坐一会儿，就叮咚一下又来了，都是他女儿，他女儿就这个，所以我说这个止不住。

梁文道：就是我刚才讲，太方便了造成的。

武志红：所以这事我得反过来讲一点东西，其实刚才那个文涛，你讲了一个很严重的事情，就是如果你这个东西实现了之后，你就是一个特别大的问题，你刚才讲到有一个正确的活法是吧，就是那我们为什么就不能树立一个正确的活法，但这就意味着你想制造一个乌托邦，这个乌托邦里头文涛的理念就是对的，那所有人都按照他的来。

窦文涛：这也不对。

武志红：对，你知道这很严重的，是不是。

窦文涛：对，那你这个补充也很有意思。

武志红：读，我们看到这个消费社会，或者目前社会确实一直也还存在另外一面，确实是丰富多彩，就是关键是在这个丰富多彩的世界里，你怎么能够坚持你自己。

窦文涛：两面，其实是两面观之，就是说自其丰富多彩一面而观之，它丰富多彩；但自其另一面观之，我又觉得现在怎么人越来越像，穿的都一样。其实我们小时候都是蓝绿灰，可是其实今天本质上说起来，你们手里拿的都有什么区别，对吧？

梁文道：所以就是今天网红长得都很像。

窦文涛：对啊，网红你们长得都一样了到最后，你们不也是都一样吗？

梁文道：不过我想再回头讲，就是关于这个东西贵跟便宜，大家为什么这么在意，或者说是不是喜欢贵的东西，我倒有一点不同的想法，首先我真不认为越贵越好。一般情况下是，但是贵到一定限度之后我发现它跟好不好是没有关系的，通常是跟市场，一个东西的价格贵不贵，从经济学角度讲这是稀缺的问题。

那稀缺的东西，它不一定是好，它只是因为大家都需要，所以首先要造成，通常做品牌，因为我干过那种太多跟品牌相关的事，我也很了解，做品牌的人最重要的就是，我要把这个东西做到让大家觉得稀缺，让大家都需要，它不一定是好的，他是要让你觉得它好，是两回事。因为我发现其实，我现在越来越有感觉，其实绝大部分人不知道什么叫好，根本，这是真的。

窦文涛：不知好歹。

梁文道：真的不知好歹，他只能够透过价钱来决定，价钱他认为就是判断一个东西好坏的主要信息，我见过太多人喝很贵的酒，其实他不懂酒，太多人花了钱买很贵的衣服，但是他对剪裁跟材料是一窍不通的，太多人花了钱买了很多东西，但是你会发现他对他买的那个东西，为什么值这个钱的整个流程是不了解，其实只是为了要它贵，或者它是那个牌子，然后大家都知道它贵。

所以因此我有时候会觉得，我不在意一个人如果喜欢买好东西或者怎么样，但如果大家都能够下点功夫，稍微了解一下你到底在干什么、买什么，然后你是不是需要，对这个多一点了解的话，可能会好一点，可能你不会花那么多钱。

窦文涛：就是审美力，欣赏能力的提升可以代偿一部分的钱。

梁文道：绝对可以。

窦文涛：对吧，可以让你更物有所值，我这还真觉得，你像与我同龄的有些奋斗成功者的大老板，住的酒店很简朴的，我有个朋友就是开酒店的，我说你这个酒店是我认为是全国最好的酒店，特别有品味，但是后来他卖给别人了，他说这个不大盈利。

我说为什么？他说能像你这样知道我这个里边的心思的客人不多，很多很有钱的客人，你知道他对他们来讲，他可能习惯于小时候生活在一个比较粗糙的生活环境里，床的软硬他是没太大感觉的，好多人在生活里，我们见到很多粗豪的一些人，你说你在这弄了个什么，在这儿我这个桌子，我这个椅子使用了什么材料，他一想我没必要住你这么贵的酒店，尽管我有钱，对吧。

梁文道：其实是对的，因为你反正你如果分辨不出来，你干吗要去。

窦文涛：又何必呢。

梁文道：对啊。

武志红：这时候我们还可以继续，就是我喜欢做总结，我做一下总结，刚才首先那个道长刚才讲了一种，就是你可以虽然有真实的部分，但很多诱惑和欺骗的部分，其实就是诱惑，你看商家就要诱惑消费者，说我这个东西是更好，然后让大家这样去消费，然后但是这个时候仍然存在的一个问题，就是你看比方说，比方我们俩之间就是那个，文涛你是那个商家，你是奸商。

窦文涛：长得就像，是吗？

武志红：对，你跟我说这个东西特别好，然后让我来买，那这个时候是我到底是信你的话，还是信我和这个东西建立关系的时候那种感觉，就是如果我不相信我自己，就是真的就变成你说什么就是什么，或者是这个互联网、这个世界说什么好，那我就会觉得追这个。

但是我如果能慢下来，我和这个事物建立关系，我好去品味它、去感受它，我从自我的出发，而且我真的是打开了我的感官，我就感受这些东西，而且问我的需要是什么，这时候你就会慢下来，你真的会就是要你所要的，就所以这是我觉得还是建立关系的问题。

蒋方舟：所以你说治疗消费消费主义的最好的手段，是不是还是逛商场的，就是因为你想逛商场，首先你有比较，然后你逛一件衣服你会试，然后你会有掏钱的动作，然后你会知道什么是好的，什么是一般的，然后或者你跟这个东西建立起来联系，是不是反而是逛商场，然后是一种更好的治疗消费主义的一种方式。

窦文涛：你终于为自己找到了理由。

梁文道：以后就改逛商场了。

窦文涛：逛逛吧，谢谢。

梁文道：好，谢谢，谢谢。

END