

如何做到不剁手

王大米 王大米 2016-05-28
08:29

——整理自公选《新媒体素养》中“广告与消费”章节

一商家的促销手段

1) 满额减价 “满200减100”：于是我们开始拼单，买了好多不需要的东西

2) 饥饿营销：“秒杀”，虽然只有少数人可以成功，但是很多人都会尝试。。。不成功的体验是大多数人继续买买买。。。唯品会的“限时特卖”，二十分钟清空购物车，二十分钟内。。。

更悲伤的是，我们一直以为网购可以减轻现实生活中的压力，等快递、收快递的心情如此美妙，可是收到东西几天之后，是不是常有后悔的感觉。。。

3) 买家秀：许多买家连连称好，可是大家都认为好的东西，并不一定适合自己。。。

4) 卖家联盟：飞机票积累可以积累里程，有时买到一样东西，好像得到了另外的东西，可是这个东西自己需不需要呢？

二解决方案：只买需要的产品！只买需要的产品！只买需要的产品！

1) 列购物清单：如果突然想买清单上没有的东西怎么办？列在下一次的购物清单上，也许下次你就不需要了

2) 延迟从心动到购买的时间：放在购物车里晾个几天，如果断货。。。更省心。。。这也相当于延迟满足感，最后得到的是更大的满足！

3) 定期整理你的东西：你永远不会知道你的衣柜里还有那么多“一面之缘”的衣裳。“手脚是头脑的良方”，多后悔一下以后才不会更后悔

4) 压力大时，投资体验型消费：旅旅游，买首歌听听。体验不是实物，才没有那么多好后悔的。不用介绍，大家都喜欢旅游嘛

5) 投资他人：如果你真的那么想买东西，给家人、朋友买点东西，比给自己买东西还要快乐。之前给妹妹买坚果的感觉就很美妙

6) 回归自身的修炼：不是劝你清心寡欲。而是很多时候盲目消费，是因为没有自我身份认同。身上的名牌是你吗？身上的复古、潮流、特立独行真的是你吗？什么才是你呢？难道不是用外表的强大掩饰内心资源的匮乏？