

安越下午茶

每周五的
职场舒心之旅

月薪3万越省越穷，诺奖
告诉你双11花钱别心痛



生活中很多人都有这样的惯性消费观：终于熬到买得起房，开上了车，拿着三万的月薪，还是在不该省的地方瞎省钱。攒下一万，想有十万；到了十万，还想早点存到一百万……

用老人的话说，这是典型的贪小便宜吃大亏。一味省钱，反而不能如愿省到钱。

节俭，是典型的中国式消费观。这种“美德”，在老一辈的人身上尤为明显：不敢吃，不敢穿，始终盯着死期的存款。



2017年诺贝尔经济学奖颁给了一位叫理查德·塞勒的经济学家，他提出了一个有意思的理论：**禀赋效应**。

简单来说，就是当你拥有某样东西后，你对这样东西的评价会变高。就好比，“丢了一百块的痛苦比捡到一百块的幸福更强烈”。

当人们对钱抱有“拥有感”时，就产生了禀赋效应，人们觉得花一百块钱买东西的痛苦大于一百元商品的快乐，所以当一百块的商品打折时，他们才会买，因为此时这件东西的快乐能够弥补失去这些钱的痛苦。



人们热衷于买团购券，积攒优惠券，正是利用这些抵消心理上的禀赋效应。可是为了省钱，**我们常常忽略了省钱的代价。**

一个在国外生活的闺蜜抱怨，当时出国留学为了省钱，早早购买了航空公司的青年票，比正价票能够便宜一些钱。但是只能托运一个行李箱，而正价机票可以托运两个。她当时想，少带点东西也没什么大不了的。

但是到了当地生活起来才发现，因为少带了很多东西都要重新置办，而在国外**置办这些东西的价钱远远超于国内，甚至远远超于我购买一张正价机票。**



时下年轻人都流行追求诗与远方，很多人乐于穷游，而仔仔细细看完网上五花八门的穷游攻略后，会发现看起来省钱的方式其实并不省钱。

为了省钱，会选择出行坐廉航，但廉航公司通常都很任性，说取消航班就取消航班，然后让你去另外一个城市搭航班飞往目的地，提前支付的酒店预订和景区门票都只能白白扔掉。

而住宿方面，穷游一般都选择比较便宜的旅店，代价就是这样的旅店常常位于非中心地段，虽然住得便宜，但交通费却更高。

额外代价不仅消耗时间金钱，还会带来精神上的折磨。



一期《锵锵三人行》谈到逃票话题：

香港岭南大学教授许子东说自己在德国的时，曾被一个留学的博士生带着逃票。这个博士说，在德国逃票被抓的几率是五分之一，所以很多人都不买。

许子东战战兢兢听了博士的话。但是在接下来整段旅程中，他一直都在担惊受怕，觉得每一个迎面走来的人都像是要查票。这恐惧的代价远远超过了那两马克车费。

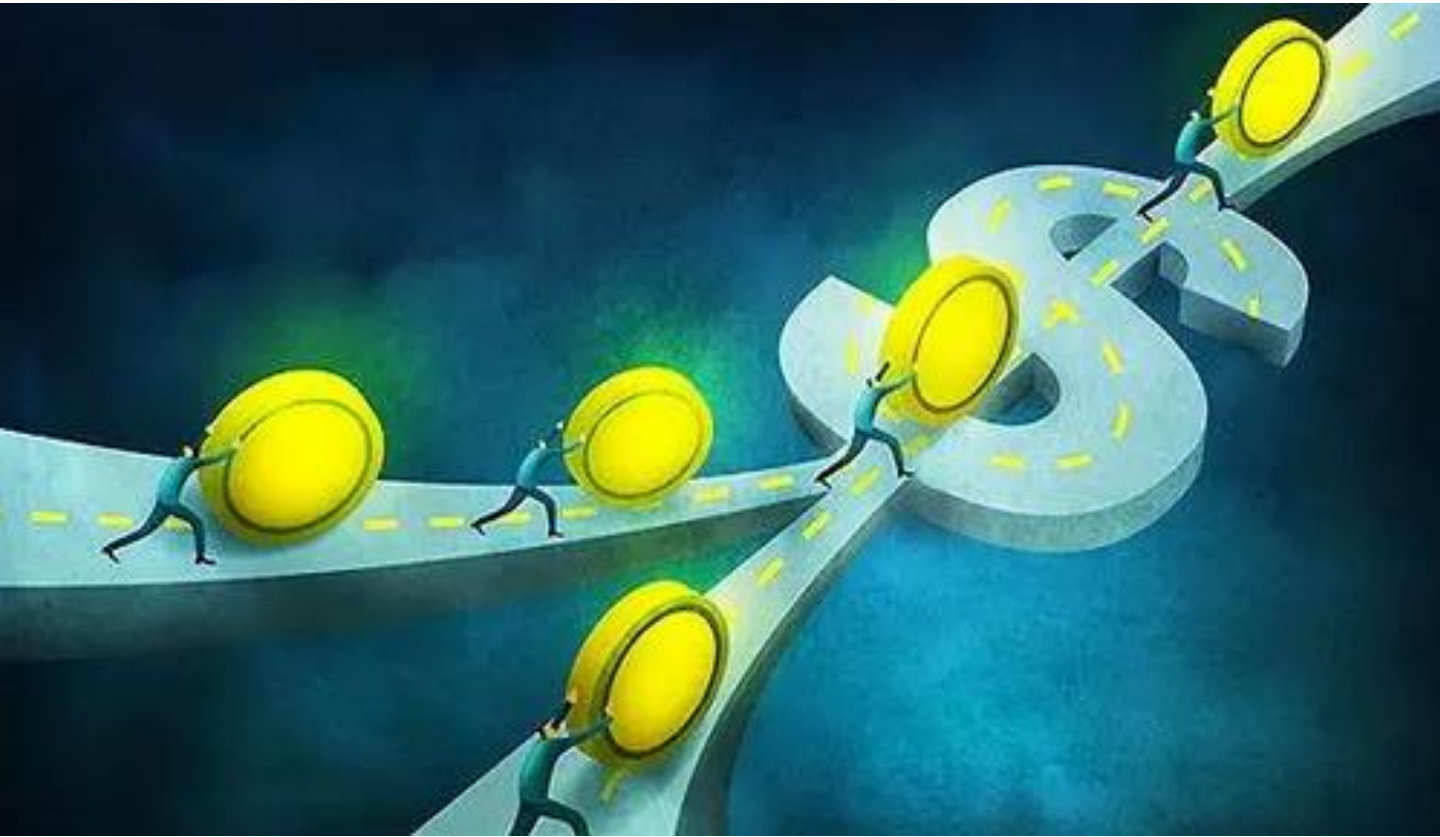
钱只有被用掉了，你才拥有它的真实价值。



市场在进化，营销策略也在不断升级，商家从操控商品质量转而操控消费者心理。

每天都有朋友在问，双十一买点啥好，好像这天不买东西就吃了大亏。看似买到就是赚到，但其实在商家和消费者的博弈中，消费者一直都是被操控的一方。

这种“计划报废”策略至今仍然被广泛应用于各行各业，为的就是让持续消费观念深入人心，让消费成为义务而不是选择。敢花钱是洒脱，懂花钱是智慧。



消费观塑造眼界

现在很流行的一句话叫：**好看的脸蛋太多，有趣的灵魂太少。**

然而，无论“好看”还是“有趣”都需要投资才能实现。

二十岁的女孩子抹点大宝就能容光焕发，

二十五岁的女人就要用精华眼霜来拖延衰老的到来。

刘嘉玲曾经说，她欣赏岁月在她脸上留下的痕迹，不会用医美手段改变自己的脸，但必要的护肤功课还是要做的。

确保脸够好看只是锦上添花，而投资大脑、拥有有趣的灵魂才是内核。



卖家不喜欢消费者用理性来考虑需求，只希望他们能像孩子一样，看见橱窗里的某件东西后就大声说出：我要这个！所以购物节诞生了，各种各样噱头和口号随之而来：“一瓶香水让你化身乘飞机逃婚的酷女孩，一份理财保险让你瞬间财务自由逃离北上广。”

“购物实现阶级跨越”的肥皂泡泡，越吹越大。

同样的一笔钱，你可以投资理财，再生资本；也可以集齐口红，买来自信；或是学习未知的学问，锻炼欠缺的技能，见识陌生的世界，结交更多有趣的人。

安越 下午茶

每周五的
职场舒心之旅

一杯咖啡 一份甜点
一次10分钟心灵按摩
周末愉快
积蓄能量再前行

