

操控女人逛街的那只魔手

女人篇



- 女人逛街都有哪些奇怪表现
- 女人买东西到底受不受售货员的忽悠
- 女学生为何透支一年生活费买钻戒

眼下就要到年底了,各商家又在酝酿新一轮的价格大战,对于大部分女性来说,血拼的时刻又将到来。说女人是天生的逛街动物似乎一点也不为过,记者就女性逛街这一问题在街头进行了一次调查,从结果来看,逛街对女人来说根本不能算是一种负担,更不需要什么理由。她们似乎就是为逛街而生。为什么男人和女人逛街的表现会有如此不同呢?逛街对于女人来说究竟是一种什么感觉呢?

女人逛街标签之一

已婚的女性更爱逛街

近日,记者在新街口附近对20位女性消费者进行了一次抽样调查,从统计出的数据看,不管是在校的大学生还是已经退休的阿姨,有近65%的女性表示她们很喜欢逛街,剩余的35%这部分女性也没有一个表示不喜欢逛街的,只是对逛街的态度表示一般。而且女性逛街基本上没有什么明确的目的,60%多的女性表示她们逛街主要是来玩,并没有事先想要买什么,如果看到什么需要的就会买。

在被调查者中,记者还发现,对于已婚的这部分女性来说,80%以上的女性都是很喜欢逛街的,这些已婚妈妈都是带着孩子出来逛街的。其中一位做老师的妈妈告诉记者,她非常喜欢逛街,几乎天天都要出来逛街,今天是带着两个孩子来逛的,也没有什么目的,看到喜欢的就会买。这位妈妈还告诉记者,不知道为什么,自己逛起街来一点都不嫌累,他们已经从上午一直逛到现在了,刚刚在肯德基吃过晚饭,一会儿还要继续去逛。这位妈妈说话的神态眉飞色舞,还很自豪地跟记者介绍了她旁边的一双儿女,她的儿女都已经长成亭亭玉立、玉树临风的青春少年,也许是家庭非常幸福美满,所以这位老师妈妈才会这么高兴,连逛街都这么开心。

另一位年轻的妈妈也告诉记者,她也喜欢逛街,没事就会到新街口逛一圈,而今天周六逛街是例行的公事,因为她要带女儿出去玩。这位妈妈说,最近老公因为工作比较忙,所以没有陪她们母女一起逛街,以前经常是一家三口一起出来。

女人逛街标签之二

宁逛街两小时不想体育场跑一圈

要说女人爱逛街,还不是一点半点的爱。从调查数据来看,记者发现所有女性在逛街时间的选择上,最低的逛街时间在两小时,其他都在两小时以上,四五个小时算正常,半天、甚至一天的时间都能逛,只要你给她时间,她就能一直给你逛。就像那位带两个孩子出来玩的老师妈妈,她说今年她已经50岁了,可是也能从上午逛到晚上,还不嫌累。记者看她也没有半点累的样子。很多女性在填写逛街时间时,还和身边的女伙伴商量,说起码得两三个小时以上吧,不然能逛到什么啊。不知道男士在知道这个结果后会有什么想法。

但有些女性也明确表示,虽然自己逛街厉害,但如果让她们到体育场锻炼跑步,打死也不愿意。这也是令许多男人百思不得其解的地方。

女人逛街标签之三

不管买什么都从商场一楼逛起

记者在调查中发现,90%以上的女性都是直奔女性消费品柜台的,她们很少去逛男性消费品。一位接受调查的年轻女孩说,她今天是来陪男朋友逛街的,给男朋友买衣服,但她还是会先去逛自己想看的一些女性服饰商店。旁边她的男朋友也笑着说,平时都是陪女朋友看衣服,很少有时间花在自己身上的,今天她能陪自己去逛衣服已经算不错了。说完这位女孩嘿嘿一笑。

一位姓张的女士也告诉记者,她最大的喜好就是买衣服,她说女人一年四季都会觉得自己好像少了一两套出门穿的衣服,所以才会经常去逛街。虽然是想去买衣服,但每次到商场,她还是从一楼的化妆品柜台和鞋子柜台逛起,先看一下最近有些什么新款上市了,都有些什么特价活动之类的。然后这样一层层地往上看,每次逛街,张女士基本不怎么逛男士柜台,除非是丈夫要她帮忙买什么东西,否则很少去。就算丈夫让她买男士消费品,张女士依然会先从女性柜台开始逛,先看看自己有什么喜欢的东西,最后才来到丈夫关照她需要买的商品柜台。从总的逛街时间来算,基本上三分



对女人而言,侃价成功才是购物完美的结局 资料图片

二之的时间是给自己逛,剩下的时间才是给丈夫逛。

记者无意中还调查到了两位韩国女孩,这两位韩国女孩才17岁,在中国上学,她们也很喜欢逛街,今天来逛街是其中一位女孩要换手机电池,所以就约了同伴一起来了。但两位女孩都表示,虽然今天主要目的是买电池,她们还是会先去看衣服、小饰品等商品。

女人逛街标签之四

女人购物其实很少会被忽悠

都说女人在买衣服的时候冲动,很多女性一不小心就会掉进售货员给自己设的“套”里,被售货员的花言巧语而打动,掏了本来不想掏的腰包。那么事实是否如此呢?

记者在调查时却意外地发现,有85%的女性表示她们对售货员的推销意见是不予理睬的,她们主要是依照自己的意愿来买东西,剩下的15%女性对售货员的推销意见也只是部分参考,其中还有一位女性表示自己买东西主要是参考朋友的意见。

也就是说,绝大部分女性对售货员的意见根本是不会采纳的,她们购物主要还是看商品是否能让自己满意,而不在于别人的看法。换句话说,女性冲动消费与其说是被别人忽悠的,不如说是被自己的购物欲所引起的。说女人容易头脑发热只可能是外界对女人的一种误解,或者是女人为自己找的借口。

而且,记者在接下来的调查中也确实发现了这样一种现象,就是女人在购物时只要是自己看中的,不管价格怎样,都有可能买下来。

女人逛街标签之五

只买贵的,不买对的

记者调查发现,在20位女性中,在对商品信息的考虑上,有13位女性对商品的品质最为关注,认为价格倒在其次。其中6位学生中有5位都是注重商品的品质,而对商品的价格考虑都在其次。剩下的7位女性对商品的品质、价格基本都会列为考虑对象,只有一位女性表示在购买商品时价格是列为首要考虑对象的。

在一家医院做会计的董女士告诉记者,因为家庭经济条件还可以,所以她每次逛街都只逛高档商场,她本人也非常喜欢逛街,基本上每天都会到新街口逛一圈。每次逛街前董女士也没什么目的,只是随便逛逛,但逛了一圈下来后,手里就不知不觉多了几样东西,而且价格还不便宜,都是名牌商品。

董女士说,她有个毛病,就是每当看到自

己喜欢的商品时,就有一种冲动,一定要把这件商品买下来,不管之前是否想过要买,也不管价格怎样,一旦是自己看上的,就一定要买到手,否则就觉得心里难受。如果因为什么原因暂时没有买到,等到下次逛街再看到时,她也会毫不犹豫地买下来。

董女士也觉得女人这样的购物欲望很奇怪,但有时候她们就是控制不了自己。

女人逛街标签之六

为一个小赠品能磨半小时

既然对价格都不在乎,为什么大家又都会说女人天生喜欢讨价还价呢?

记者调查发现,大多数女性都承认自己在购物时都会先跟售货员讨一下价,即便如董女士这样喜欢买名牌的女性,在购买前也会顺便先问一下是否有什么优惠。

董女士说,品牌服饰肯定是不让你像菜市场一样讨价还价的,但买之前肯定先会留意是否有打折或促销活动,能买便宜一点是一点。虽然品牌商品不能讨价,但有时也会有送赠品等活动,特别是化妆品这样的产品,有时买一件大的会赠送一些小的。这些赠品也是很值钱的。所以很多女性在购买了化妆品后,都会跟柜台小姐要一些赠品,能多要几件是几件。

女人逛街标签之七

到手的东​​西转眼就不喜欢了

既然买的都是自己喜欢的,又是经过讨价得到的东西,那东西买下后肯定是爱不释手了。但结果又会让人觉得意外。

在调查时记者发现,有很多女性对自己购买的商品喜爱热度不超过一星期,热情就开始减退。在调查中,有5位女士表示自己对刚买到手的东​​西就开始后悔。其他女性表示要看什么东西,大部分时候她们对自己刚买的东​​西会喜欢一段时间,但不可能长时间保持喜欢,像衣服这类年年有新流行的东​​西,不可能一直喜欢。

其中有位当老师的女士告诉记者,每次当她把新买的衣服拎到家后,再拿出来看时,就发现自己好像又不是那么喜欢了。所以她就经常把刚买到的这些衣服拿去送人,有的自己才穿了一两次,有的甚至还没穿过就已经不喜欢了。她现在的亲人朋友都觉得她是个“败家女”,这令她感到非常懊恼。

这位老师说,她自己也不明白为什么刚刚还很喜欢东​​西,可是转眼自己就不喜欢了。这究竟是什么原因呢?

那么,操纵女人疯狂逛街购物的那只魔手究竟是什么呢?

女人逛街之解读一

购物是女性的一次射精

女人在逛街的问题上,似乎有太多的问题无法弄清,就比如为什么她们明明不太在意价格,却依然喜欢砍价;明明知道自己不一定很需要这件商品,但就是控制不住想要买下来;明明刚刚还特别喜欢,费尽心思买下的东​​西,但刚到手就马上厌烦起来……就像一个女人口头上说不爱谁,实际上内心可能很爱他,或者当她说讨厌的时候,表达的却是喜欢一样,女人内心永远充满矛盾,优柔寡断,在逛街上的表现也是如此。针对这些问题,专家们是否有答案呢?

南京大学社会心理学博士唐日新老师解释说,女性逛街问题牵扯到很多复杂的问题,不能简单地从某一个角度来分析。这里面可能涉及社会学、心理学以及生物学等各个方面。

研究表明,这其中有一个重要的因素,就是女人在逛街购物的时候,大脑在多巴胺的作用下,会释放一种快感,购过了,快感也就随之消失。这有点类似男人的射精,射前欲望强劲,射后索然无味。所以女人购物重在过程,在“买”的那种状态,而不在结果。

女人逛街之解读二

社会分工的角色定位使然

在女性为什么喜欢逛街的问题上,它有可能是因为社会角色的分工导致女性偏爱逛街。长期以来,女性在社会上的责任分工主要都是围绕家庭,在生活日用品消费方面的大部分责任都是由女性承担,所以女性自然要在逛街上投注比男性更多的时间。这也是为什么已婚女性更喜欢逛街的原因。

而为什么女性在社会分工中会扮演这样的角色,又跟男女生理特点有关,因为女性从生理上来说相对男性较弱,体力不及男性,所以女性的社会分工主要就是承担力气用得相对较少的活儿,而逛街购物相对来说体力消耗不是太大。(有趣的是,如今绝大多数男人都认同“逛街消耗体力不大”这一点。)

女人逛街之解读三

商家把女性当消费重点加以诱导

因为女性的这种社会分工,使得商家对女性消费群体特别关注,甚至有人专门来研究女性的消费行为,甚至上升到消费心理学。女性是如今市场消费的主力军,大部分商场在柜台的设置上都主要是针对女性的。

正因为女​​人是消费主力军,商家对女性的消费心理会更加关注,想着法子多赚女​​人的钱。又因为商家对女性消费有更多的研究,又反过来影响到女性消费的理念。比如因为商家非常了解女性的消费心理,所以会想法让她们去购买她们不一定想要的东​​西。商家会在商场的设计、价格的让位、推销的话语等各方面来吸引女性。

唐日新说,他在浙江大学上学时就遇到这样一件事情,有个女同学上街去购物,最后花了15000元买了一个钻戒,等她买回来后她突然发现自己根本不需要这个钻戒,一是她根本没必要结婚,二是这个价格根本不是她一个学生所能承受得起的,但她就是不知道自己当时为什么会买这个钻戒,而且她还是刷了好几张卡,借了好几个同学的钱,透支了一年的生活费来买的。

最后老师帮她分析,发现是向她推销钻戒的这个推销员十分厉害,他向她灌输了这种这个戒指对她非常有用观念,使得她决定要买下这个戒指。这就是推销者的厉害之处。

女人逛街之解读四

把逛街当成一种人际交往活动

而对大多数未婚女性来说,她们逛街的目的就是为了陪朋友玩。一位大学女生告诉记者,今天来逛街主要是陪自己死党来的,反正是周末,没什么事情,就陪朋友一起出来玩玩。记者也发现,这些未婚的女性大部分旁边都有其他女性朋友陪同,或者是男朋友陪同,她们逛街的目的也就是为了增进朋友之间的感情或是打发时间。

总之,女人爱逛街是一个十分复杂的社会问题,是各种因素相互影响的结果。

本版主笔 快报记者 戎丹妍