

誓要把一年的货都趁低价一起买下来 爱网购的妻子如何才能理性购物

“双11”，线上线下各种打折促销活动层出不穷，越来越多的人铆足了劲，誓要把一年的货都趁低价一起买下来。那么，面对爱网购的妻子，老公该如何做？宁波老公的态度如何？

“随她吧，只要她开心”

宁波老公对爱网购的妻子比较宽容

“双11”前后，记者在网上做的一组小调查显示，宁波老公对爱网购的妻子的行为大体持宽容态度。不过，他们也用自己的智慧在阻止另一半的“剁手”行为上作了不少努力，在与“买买买”抢夺老婆的征程上斗智斗勇。

近半网友“双11”的花费超千元

在记者的网络小调查的“这个‘双11’，毛估估花掉多少钱”的选项下，有27%的网友选择“500元以下”，22%的网友选择“500元到1000元”，选择“1000元到5000元”的占27%，选择“5000元到10000元”和“10000元以上”的各占12%。

“我‘双11’花了一万多元，现在在赚100元的加班费。”网友小马昨天在网上吐槽，一部手机是给老公买的，还买了两岁儿子的一堆衣服，“看到便宜的东西就控制不住自己，急忙放进购物车，后来又为凑‘满减’加了一些，感觉儿子未来三年的衣服都买好了。早上起

来，看到已购商品调回原价，感觉赚了。老公却说‘双12’或更便宜，你说气人不气人？！”

尽管有时会吐槽妻子的“败家”网购行为，但大部分丈夫还是认同妻子所购买的东西的性价比的。在记者的网络小调查的“你家的败家娘们购物是哪种类型？”问题下，选择“实用型，性价比第一”的占了64%，选择“面子型，认牌子，追热点”的占比为15%，选择“冲动型，经常会买来没用的东西”占比为21%。

过半网友对爱网购的她较宽容

大部分爱网购的妻子都明白，买买买需要的不仅仅是金钱，还需要一个宽容的男人。在对爱网购的妻子的伤害指数感受选项下，选择“很大，已经威胁到家庭稳定的”占了15%，选择“虽然偶有不愉快，但尚在能忍受范围之内”的占了25%，选择“随她吧，只要她开心，她买的大部分也是家里人用的”占了60%。

“有一年支付宝晒年终账单，她跟我说花了8万元的时候，我吓了一跳。那一年感觉家里也没进过什么大件。但是她一笔笔看过，发现买的大多是小孩子的衣服、奶粉、尿不湿，还有一些日用消费品。单笔金额不高，所以花的时候可能没什么印象，笔数多，加起来数字就辣眼了。我想想这些反正是家里要用的，能买优惠一些也是好的。”李珂对妻子的买买买不是太反感，“她平时比较节约，网购也算个小爱好吧，即使有时候多花了那么一点，只要她开心，也没啥。人都要有点

爱好的，比如我喜欢电子产品，花的也不少，她也只是说说，也没限制我买。”

杨弘比较能自我安慰。“‘双11’期间，没事可不去打扰她。特别是10日晚快12点的时候，我跟她说句话还被嫌烦，让我不要打扰她买东西。值得高兴的是，当晚我打‘王者荣耀’她都没来说我，爱玩多久玩多久。算‘双11’给我派发的小福利吧。”被问到是否担心另一半会乱花钱时，他的回答是：“有点担心，怕下个月还信用卡要让我捐助，不过我也管不了，她认为要买的东西都是有理由的，我说过她，还不如纵着她，让她开心。”



漫画 严勇杰

近半网友对爱网购的她没招

大部分接受采访的丈夫表示，不是反对妻子在网上购物，而是对“双11”式的网购狂欢带来的非理性消费不欢迎。现在网络购物节是越来越多，乐此不疲伤财又伤神。也有丈夫试过阻止，不过收效明显的案例并不多。在记者的网络小调查的“你试过的阻止妻子买买买的方法有效果吗”选项下，有9%的网友认为“有效果”，认为“有一点”效果的占32%，“完全没效果”的占48%。

不过在另一个问题的答案中，我们似乎能窥见网友们屡败屡战的努力。在“你觉得什么办法可以阻止‘双11’败家行动（多选）”问题下，选择“卸载淘宝等购物平台”的占了18%，与选择“网银账户锁定”比例相当。而有11%的选择了“断电，让手机充不了电”，有27%的网友选择“花小钱讨好她，转移注意力”，还有23%的网友选择“先下手为强，买家里必需的大件，让她心疼钱从而减少不必要的花销。”

很明显，选择简单粗暴的阻止

方式的较少，原因很简单，“怕伤感情”。网友小路留言说，只要没有网上案例中那些如“女子两年花140万元网购，光牛仔裤就300多条”“女子网购口红几百支，多数没拆封”这种严重的非理性消费，一般丈夫很少会对妻子的日常消费做过多干涉。

“我觉得如果对方沉溺于网上购物，消费已经脱离理性轨道，那么认为‘只是花些小钱’‘由她去’这种态度也是不可取的。毕竟家是要靠两个人共同经营的，如果对方越来越不理性，经济生活迟早会出问题。最好还是能引导她认识到不理性的坏处，自觉地对网络购物狂欢有所警惕，自觉地对网络购物有所节制。”吴辅说，他有个爱网购的妻子，曾经有一阵子两人晚饭后的相处模式是，一个打游戏，一个刷淘宝。“现在我会安排一些项目，比如看演出、看电影、逛街等。这样能在一定程度上减少她对网购的兴趣。适时地推荐一些有意思的理财产品，引起她的注意，分散她的注意力。效果还是不错的。”

记者 周静