

三个女人一台戏

金秀 (教师)

一年一度朔风劲,又到“血拼”出征时。Shopping 热浪蓄势待发,窃喜的是摩拳擦掌的商人,正可谓商场如沙场。只是,沙场上,主将恨不得拒敌于千里之外;商场,老板巴不得套尽客人的钱包。

说起“血拼”,我们办公室里一向是中帼胜过须眉,重头戏是狂购服饰。为悦己者容的女士小姐们,大致可分为冲动型、理智型和均衡型。一台“血拼”大戏,好演员云集,众人公推有三位佼佼者。

首先登场的总是 Li 师妹。因为皮肤白皙,购物风风火火,又沾上李逵的姓氏,所以雅号“白旋风”。她是冲动型的代表,平时购物总是冲锋在前,每月工资到手,就旋风般地杀向商场,扫荡几件中意服饰凯旋而归。对年关“血拼”,这位小姐已跃跃欲试,正狂搜大商场的年终大派送广告,那“恶狠狠”的架势,真不知道年终奖够不够她开销。

次席是 Chen 师姐,号称“程咬金”。其血拼的独门绝技是三板斧:一是快,二是狠,第三就是不太稳。此话怎讲?快者,即出手快,一眼相中的服饰,不假思索快速拿下;狠者,即舍得费时费力费钱,但缺乏全面思考,造成的后果是服饰容易过时,而且每每在兴冲冲踏进办公室展示新衣时发现与别人“撞衫”——这直接导致她情绪不稳,前半购物时腾腾燃烧的火焰,后半却被冰凉的海水浇灭。但女人爱美的天性,却让她永远健忘。下次依然故态复萌,“三板斧”照施不误。

压阵亮相的代表是 F 师妹。她人老成精,购物自有一套绝招:伺机出击,出手必有理有利有节,是大家公认的理智型“翘楚”,被我等尊称为“女驸马”:不单指她平时衣着华贵,有宫廷气质;更是她因为购物老谋深算,每次到手的战利品总是蝎子尾巴(毒)——独一份,从无撞车雷同之虞。她的“血拼”口头禅是:上者拼智力,中者拼财力,下者拼体力。血拼原则是一看二想三出手:看就是货比三家,不被低价返券所诱惑;想,就是选择适合自己的衣着,不人云亦云;三出手,就是做足功课就弹不虚发,不亏待手中的银子。

姜是老的辣。“女驸马”的功力,让“白旋风”和“程咬金”暗自羡慕。可“女驸马”却说,自己的这点道行,也是花了大把冤枉银子修炼出来的。看人家在商场里谈笑间拈花微笑,殊不知早年“血拼”城下寒窗苦啊。

年末「血拼」,陶醉中留份清醒

圣诞、元旦、春节排队到来,随着年末打折季的临近,办公室的小姐妹已预订好上海飞香港的机票;沪上商家也推出一拨又一拨的促销活动,五花八门的商品时时刺激着购买欲。可期盼了许久的年终奖还要两个月才能拿到手,而物价的上涨足以让人倒吸一口冷气。

花最少的钱买到称心如意的商品,如何才能安排好年终购物计划?



插图 镜任

物价涨,“身价”该不该涨?

Rita (公司职员)

买满 300 立减 100、全场 5 折起……这些天来,报纸上广播里商场圣诞元旦促销的消息铺天盖地,不去瞧瞧,还真觉得对不起自己。

刚转完百盛淮海路店,又一头扎进了金鹰购物中心,长靴、裤袜、短裙、毛衣、大衣,从头到脚改装到底,想起那个将在圣诞之夜“英姿飒爽”、焕然一新的自己,不由得偷偷乐起来。走出商场门口,抬头仰望天空,一阵冷风吹来,我从购物狂热中清醒过来——信用卡又透支了。

习惯每天午后在公司楼下的可的超市买牛奶,一个月前,售货员阿姨对我说,小盒装“光明鲜屋”从 2.4 元上调至 3 元,涨价了。

涨价了。猪肉涨价了,鸡蛋涨价了,商品房涨价了,一夜之间,除了工资不涨,与我生活相关的商品都身价暴增。以前不当家不知柴米贵的我,现在消费前也三思而后行了——午饭大排改素鸡了,晚上牛奶改豆奶了。

而商场的打折消息却总撩拨我那蠢蠢欲动的心,攻克我守卫钱包的防线。窃以为商场的折扣来得和去年一样的凶猛,似乎是涨价风潮中难得的“估值洼地”。仔细一算,同一品牌的大衣,去年原价 1000 元,打六折售价 600 元;今年同一品牌毛料相似的大衣标价 1200 元,也打六折,那就是 720 元了。呵呵,看来,我的小算盘打得并不精到,商家永远比消费者精明百倍。经济全球化的今天,山东农民伯伯的大米也上调 1 角钱,我身上的大衣价格怎么也得涨个 100 元。

看清“血拼”后的成本后,本来回家想“打的”,不由得改乘公交车了。初涉职场时,我看重的是这家公司比较稳定,现在看来,它的薪水也很稳定。几年了,物价涨声一浪高过一浪,可公司的工资、福利待遇、年终奖却是固步不前。心里念的是,我是否也应该向老板要求随行情涨涨身价了?

凭什么白送礼给你

韩梅 (银行职员)

身为女人,我不得不说,我们是“有缺陷的”,特别是在消费方面,冲动和非理性难免。狂淘、血拼等词,似乎是送给女人的专用词。而聪明狡猾的商家,正是抓住了女人这一特点,千方百计从女人身上赚钱:VIP 卡、买一赠一、赠购物券等等促销活动,让傻傻的女人们在乐呵呵付完账后才发现,又被商家的甜言蜜语哄了。

年终又快到了。我,一家国有银行的女职员,又义无反顾地加入了血拼队伍。那天去一家商场消费 500 元后,营业员让我办张绿叶卡,说以后买东西可以打 8 折,还可以积分。我经不住诱惑,就办了一张。心想多了一张卡总归合算。可后来听人说,那家商场的商品本来就比别家贵些,即使打折也没多少便宜可捡。

好了伤疤忘了痛。过两天是周末,商场在搞促销:全场打折、买一赠一、抽奖,具有煽动性的词语,又让我热血沸腾。一楼到五楼,层层搜过去,疯狂采购一番,大包小包拎回家,老公怜悯地看着我说:“傻女人,你又被使了障眼法了吧,你有没有想过,这些赠品的价钱,早已打到了你买的那件商品上了;还有,你打算

怎么使用这些用不着的赠品?”一句话说得我哑讷的,这时才想到缩水的钱包,心疼得开始抽筋。

记得前段时间,下决心从女友那儿取经,学习理财——不能开源,总可以节流。先学记账,竟意外地发现:上月的支出并不如料想中的多,以为自己勤俭持家见成效了。于是就按此标准做起本月的预算;把部分钱存了银行定期,部分钱认购了基金,留下了过日子的钱。可到月末,我意外收到两张朋友结婚的喜帖。这才发现,自己上月之所以支出少,是因为自己过生日,朋友们送了好多实用的礼物,为我省下不少开销。怎么办?手中的钱不够送礼了,基金要赎回不合算,只得到银行提前支取了那笔定期存款。

后来总结了一下,我的失误在于:错误地认为别人送的礼物都是免费的,却忘记世界上没有免费的午餐,只要你动过刀叉,早晚都要支付这顿饭的账单。人情往来,有来就有往。礼物,只是别人的钱暂时存在你这里而已,而你送给别人的礼物,迟早也会变了一个样子再回到你的手上。

熟人都是如此,和你毫无瓜葛的商场,凭什么白白“送礼”给你?

到当铺淘“绝当”

锡众 (办公室主任)

转眼就到了年末,辛苦了一年的职场人,此时最关心的是什么?当然是年终奖金!与国企不同,我们外资公司发年终奖相对早些,通常在圣诞节前几天就可以拿到手。

对喜欢淘宝的人来说,这个“时间差”可要好好利用——因为临近岁尾,商家急需资金周转,往往会推出各种促销活动,此时不“血拼”更待何时?一般来说,商厦或大卖场的促销活动,初期还是比较正规的,商品挑选的余地也大。一旦时间长了,就有可能走样:如把库存货品拿出来充数,或者掺杂假假,买大送小,买好送差……让你买了难受,不买又可惜。由此可见,“赶早不赶晚”亦是“血拼”的窍门之一。

不过,用年终奖去“血拼”,光懂得抢时间还不够,要确保自己淘来的东西绝对物超所值并保值增值,才是“血拼”的最高艺术。在这

方面我倒是有条捷径,那就是到典当行去淘绝当品。

所谓绝当品,是指那些抵给当铺不准备赎回、或已经过了赎期的物品。按典当行的惯例,绝当品一般都会年在年终甩卖,价格往往是市价的一半甚至 1/3。比如前年年底,我和妻子就以各自的年终奖买回了好几样心仪已久的商品。其中一块劳力士手表才 9000 元,1 克拉的钻戒只要 1.2 万元,明显较市场价低不少。去年,我们又如法炮制,同样大有斩获。

尝到了淘绝当品的甜头,今年我计划淘的东西更多,玉石、翡翠之类的小饰品,还有笔记本电脑、数码相机等实用物品。有些是自己使用的,有些是打算送人的,还有些是用来进行收藏和投资的……这几天,我已去典当行打过了,听工作人员说,绝当品月底就会标价甩卖。不瞒你说,如果符合我的心理价位,同时单位发的年终奖又不薄,我就准备一举拿下。

购物“血拼”秘籍

叶文东 (教师)

都市生活,居大不易。如何才能达到花最少的钱,享受最多的消费效果,不妨试试几招“血拼”秘籍:

第一招:提前制订购物清单 对于年末购物,陈女士已经列好了一份详细的清单。比如,“给自己一双皮鞋、一件毛衣,给老公买一件大衣……”她说,平时一进商场就迷失了方向,看到琳琅满目的商品自控能力差,基本上不“吃光花尽”不罢休。结果到头来才发现买了许多不合适或不必要的东西。为了抵制住诱惑,拟定购物清单前,她一再地自问:我缺什么?我要什么?这个很诱人,我用合适吗?

第二招:巧用优惠 赢得实惠 最近哪个商家打折最优惠?各大商场的促销活动有什么差别?做客服工作的刘小姐自有省钱经。她通常是在网上搜索打折优惠信息;在使用商场返券时,坚持先买返券多的东西,把所得的券去买那些返券少的东西。

第三招:“拼单”降低购物成本

为了促销,一些商品往往捆绑出售,价格比单个商品便宜得多。如果只对其中一种产生购买欲,拼购就是不错的选择。在外企上班的苏先生平时常和人拼车、拼饭局,在商场购物时也经常“搭伙拼单”。事实上,在一些论坛上,找人团购或者“拼单”的帖子往往很有人气。因为消费越多,得到商家的折扣或者优惠额度越大。

第四招:境外“血拼”,委托代购 在一群“血拼”狂热分子中,推选出一个代表,由他去采购大家所需要的物品,众人分摊他的路费——这是在白领中新兴的一种经济实惠的血拼方法。朱小姐是日韩迷,平时工作忙,没时间亲自出国采购。幸好,她有很多朋友是“哈日”“哈韩”族,大家就约好派其中一人去日本或韩国过购物,由他(她)带回众人所需的物品,机票、住宿费分摊。有时碰到有熟人到国外旅游,朱小姐也会托别人代购。和在国内买进口货相比,可省下一大笔的费用。

欢迎来帖

公司一年一度的团圆饭又在眼前了。回顾过去的精彩,展望 2008 年的挑战——老板们借着佳节气氛鼓舞员工的士气,员工们有的憧憬抽中大奖,有的渴望表现机会。在外企和合资企业里,团圆饭称为年夜饭派对(Annual party)。抽奖、游戏、组织员工上台表演……聚会依然是个小型春节晚会。热闹的年夜饭派对,你准备了什么节目?欢迎来新民晚报《职场方圆》聊聊你的派对故事。(截稿时间:12月27日上午9时)

来稿请发 E-MAIL:
zcfy@wxjt.com.cn
电话:52921231
传真:52920613
52921705

下期话题 老板的礼物