

独一无二的 90 后

学生实习记者 / 周莹

“我的病已经治不好了，我决定死后将遗体捐给医疗科研部门。”——这是 90 后女大学生刘圆的心声。来自江苏泗阳临河的 90 后女大学生刘圆被查出患有胃癌晚期，出身农村的她考虑到家里的经济情况曾多次和父母提出放弃治疗

也许我们不是完美的，但我们就是独一无二的 90 后，我们追求个性，却仍会严格遵守道德底线；我们追求物质生活的享受，却仍会关注国家热心公益。

的想法；在生命的最后，为了留住美丽以及和家人在一起的欢乐时光她和家人一起拍了人生中第一套，也是最后一套写真集；在被病魔折磨的无比痛苦之时她却平静地做出了一个伟大的决定：死后捐赠遗体供科学研究。2016 年 10 月 27 日这个年轻的生命永远定格了，带着对美好世间的无限眷恋，对父母、学校同窗好友的依依不舍，她，永远闭上了眼睛。

这是 90 后一个年轻的生命，她，只是 90 后中最普通的一员却用她的生命让我们再次见证了 90 后勇敢、不屈。90 后是备受争议的一代，我们在计划生育政策下长大，在网络游戏浪潮中成长，在韩国青春偶像剧里迷醉，我们受到了国内

外的诸多批评和不看好。对于 90 后全面进入社会成为中国最主要劳动力的未来，很多国人表示忧虑，很多外国人等着看笑话。很多人说 90 后缺少理想和信仰，功利心强烈，太过自我和追求个性，出现少年犯、追星族、网瘾、暴力叛逆等诸多不

好的社会现象。更有人通过调查表明在过去的一二十年里，青少年的心理健康水平在下降，消极的心理特征，如心理问题、焦虑水平、抑郁水平等逐渐增多或增高。更有甚者断言中国的未来会毁在 90 后的手上。

事实真的会是这样吗，我却觉得不然。无论是“5.12”四川汶川大地震，“90 后”新生代的沉着镇定、坚强勇敢；还是 10 年上海世博会“90 后”青年志愿者的认真负责、开放务实；还是“9.3”阅兵中“90 后”新一代青年官兵的勤奋踏实、英勇顽强，都向我们展示了 90 后的风采。

每一代人身上都有着时代鲜明的特征，90 后出生在改革开放已经有明显成效、信息飞速发展的年代，

是信息时代的优先体验者，对生活、消费的许多观念早已不同于老一辈的国人。同时由于计划生育政策的影响，90 后普遍为独生子女，除父母外亲情观念相对淡薄。市场经济的法则、竞争机制的强力、机会资源的有限，以及全球化的浪潮的影响，这些都使得“90 后”变得更加理性、务实。现今社会从以僵化且单一的形式传递文化到以有弹性且多样的形式传递文化，从塑造具备共性化特征的从众人格到塑造具备个性化特征的自律人格的变迁，使“90 后”成为大力张扬个性的一代，这种个性的张扬在 90 后身上从衣着、发型等个人生活领域向参与、表达等社会生活领域扩展。可是也正是这一切使 90 后面对巨大的就业压力，择业观念更加实际、灵活；

面对异常激烈的职场竞争，心态更加从容、淡定。在行动层面上更加注重规则，在机会层面上更加注重实力，在大大非面前不会推卸责任，不会一味从大流。诚然，90 后普遍存在集体意识不强、耐心不足等问题，但 90 后更加灵活、敏感、更善于站在风口，尤其对互联网创业方面，90 后的诸多特征在这上面展现出了得天独厚的一面。

社会应该对 90 后的青年给与更多信任和支持。因为，也许我们不是完美的，但我们就是独一无二的 90 后，我们追求个性，却仍会严格遵守道德底线；我们追求物质生活的享受，却仍会关注国家热心公益。我们是 90 后，尽管备受争议，却仍然独一无二的 90 后。



这个“双十一”，你“剁手”了吗？

学生实习记者 / 钟丽君

双十一到来之前，各路电商都做足了准备去迎接双十一狂欢节。但就阿里巴巴而言，从纸媒到新闻客户端，双十一的广告赚足了眼球，而且今年甚至在浙江卫视举办了双十一狂欢夜的晚会。然而在双十一短短一天时间里，消费者一边关注着降价折扣、促销氛围、时间压力、繁杂信息，同时又要持币搜索、伺机秒杀，害怕自己错过什么。这种独特情景下的消费者行为，和平

时悠闲自得的购买行为有很大不同。双十一，早已脱离了原有光棍节的意义，转变成了全民狂欢日。双十一过后，消费者们有的碍于双十一不能退货等过了双十一就马上退货，有的则开始了漫长的等快递之旅，而各路快递员也迎来了一年中最繁重的时段。

双十一的噱头之下，不得不让人思考分析双十一背后人们疯狂的缘由。一，利他心理。很多人会

趁着双十一买送给别人的东西，这让他们减轻了疯狂购物的罪恶感，安慰着自己这是为了别人而买的，是必要的。二，双十一释放了消费者的自制力。很多消费者在双十一之前看到喜欢的东西都想着囤着，双十一降价优惠了再买，到了双十一，压抑的自制力一下被释放，促使他们疯狂购物。而例如天猫的广告，晚会，渲染了很多娱乐狂欢购物场景，更加推动了消费者的购买欲望。三，欲求不满。很多看到便宜就想买买买，感觉无论买多少都得不到满足，结果买了很多看似便宜却没有用的东西。四，预期后悔思想。很多消费者在买东西的时候也纠结过该不该买，最终还是被自己预期设想的现在不买以后涨价会后悔的思维打败了，痛苦的清空了购物车。五，提前购买。很多消费者趁着双十一降价之际，卖了许多现在用不着以后可以用的东西，可买到了也只是放着，最终也没有

用。六，时间压迫。虽然双十一的优惠有的店铺会持续几天，但是很多双十一的优惠券只能当天使用，逾期无效，并且大多数优惠券是满减优惠的，这让很多人买更多的产品去凑够满减优惠，掉入店家满减优惠后的大坑。且时间限制也影响了消费者的决策能力，促使他们不理智的过度消费，这也是双十一剁手的原因。

其实，知道双十一内幕的人都知道，不仅是消费者，店家也期待着双十一的到来。双十一时期店家把之前卖不出去的存货降低价格卖出，店家乐意卖，消费者冲动买，看似双赢的情况下最终还是店家获利多。双十一虽然为电商带来了巨大的销售额，但也含有大量水分比如很多消费者双十一一过就退款。话虽如此，双十一的力量还是不容小觑，所以，消费者们还是应该控制自己的消费欲望，理性消费。

