“双十一”，咱能不败了吗？
又是一年双十一，虽是第六个年头了，但对于马云来说，这个双十一却非比寻常，这是阿里巴巴在美国上市的首个“双十一”，对于大众来说，阿里巴巴的网络狂欢购物的热情更是只增不减。有的人选择一种看热闹的心态充当这场网购嘉年华看客，然而更多地人却选择了参与其中，疯狂购物。最后阿里以571亿元的消费额在这天惊人“收官”。然而这时，喧嚣疯狂之后的反思却显得尤为必要了。

双十一的“疯抢行为”就是人们在非理性消费思维的支配下，做出所谓的“利己反应”。未加仔细思索，本着“今天我肯定会占便宜”的心态，零防御零斟酌，不停的添加购物车，不停的支付购买。许多大学生甚至痛下血本，花掉自己生活费的一大半。各大电子商务网站正是利用了这一心态，让人人都能够成为“冲动消费日”主角，让广大女性都有机会做一回“马云成功背后的败家女人”。阿里巴巴不出意外的又一次创造了神话，零点之后的不到四十分钟销售量就突破了100个亿，仅用13个小时就打破了13年双十一创造的全球最大购物日的成交记录。

在商家们纷纷都打出奉献感恩牌之时，商品低价折扣一策确实都让大家动了心，然而仔细想想，在这一个低价折扣的大流之中，难道真的会没有虚假促销和价格欺骗的行为吗？但是通过人们的普遍反映笔者看到的是，大家一反往日的不信任纷纷大限额投入。深究这一行为的驱使力，是随大流的普遍判断标准，因为大家都相信“双十一就是网络商家给众人的福音”“便宜无好货就是可以在这一天得到最有利的反驳”，于是就忘记了不管在哪里，商品市场的存在总会有的鱼目混珠的现象，忘掉了商家的盈利的初衷，忘掉了应该具备理性购物的原则。
在双十一还未“开盘”之际，众多人都早早的为双十一做好了各种抢购的攻略和准备。上课逛淘宝，上班逛淘宝，疯狂程度可见一斑。双十一前夕，大家早早将心仪的产品纷纷揽入购物车中，就只等着零点的钟声一敲响，即刻点击“付款”这一栏了 。抢完之后，还看到许多网友纷纷引以为傲地晒出自己出手的金额，在这个商品堆积的拜物年代，炫耀却似乎已经成了大家乐此不疲的事。在原本带着孤独意味的节日中，人们试着通过物质的满足来消磨孤独带来失落感，这种转移原本无可厚非，但物极必反，过度的转移，就变成了如今的过度消费和冲动消费。
理性购物我们还是该坚守，拒绝盲从我们更是应坚守，在大众都一窝蜂的倒向冲动购物的洪流之际时，希望能有多一些的人驻足一下，做一个理智冷静的旁观者，不需再面对“今天你败了吗？”这样的反讽问题。