

# 我拉黑了让我在拼多多上帮忙砍价的好友

图片：公路商店ontheroadstore / 知乎

 公路商店ontheroadstore，为你不着边际的企图心

不知道从什么时候开始，拼多多已经代替人人网，变成了探捞脆弱关系的最后一道工具。

你的小学同学因为三观怵你把你删了，为了让你给他砍价，又特意把你加了回来，并向你宣布：“检验老铁的时候到了”。



一个很久没联系的人突然在微信上找你，基本上就这三件事情：微商朋友圈点赞、借钱、拼多多砍价

那天一朋友发了个“给你 \*\* 砍价个滑板车”，为了这份友谊，你点进链接，花掉 5 分钟，跳转下载 app 还必须微信登陆提取你的用户信息，一阵操作后砍了 0.04 元。

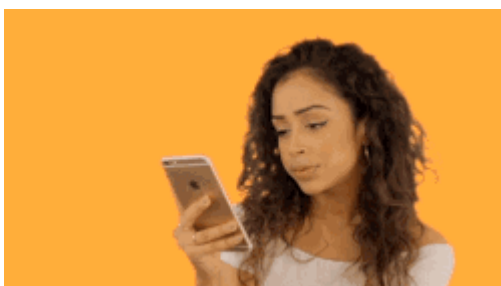
你暴跳如雷，对方却如浪里白条，一个猛子扎回网络社交的汪洋，再也没有出现。



我只有 253 个好友，但却有 121 个好友使用过拼多多

与那些关注咪蒙汤的用户相比，拼多多的用户可能是最没有物质欲和金钱观念的，钞票贱人和成功这些玩意在他们看来尽是浮云，所有的存在价值都可以动用人际关系来衡量。

“帮朋友砍价必须得先关注，这种恶意拉人头的行为特别烦人，它已经侵蚀了正常的关系网络，严重影响了我的生活。”



关键面对这份繁琐你还不能有意见，又不需你出钱，轻易拒绝只会显示你的小气

不巧在砍价结果公布之后，你发现另一位朋友帮他砍了 1.23 元，是你的 30 倍。虽然只有不到 1 块钱的差距，但这种不可控的结果足够让你担心



在这场社交博弈中，输的却好像只有你

对此你妈最有发言权，原本你们的聊天记录只有你来我往的养生谣言类的文章和你索要生活费的谎言，现在她每天发四五个拼多多砍价链接让你点，产品种类从榴莲到英国卫裤无所不包。不过分地讲，你们一家的情分都是靠拼多多的签到红包在维持。

不得不说，拼多多的营销是真厉害，一会朋友圈帮忙砍价，一会又拼团免费送，在中老年和五线城市朋友圈吸引贪便宜的人分享，他们甚至不需要请我们的文案就能造成病毒式传播。

“上次我妈给我介绍了一个相亲对象，那次见面后忽然短信让我加微信，然后让我帮她砍价，不砍不相亲，昨晚刚加好友就砍了三次。”

“今天坐三蹦子说司机大姐让我加个她微信帮她砍价，我一脸懵逼，原来是拼多多。”

“我妈经常几十块买一些垃圾回家，退了吧又麻烦还要运费，不退吧又真的是垃圾。就这还要不时地戴上老花镜上网晒一番：自己又免费得到了什么。”

的。

“被砍价的七八姑八大姨烦到，屁颠屁颠片刻不敢耽搁地砍了，他们有时还嫌你砍得少，我都想说我直接给你钱你们去买个好点的东西行吗？”

在这个布满消费陷阱的时代，拼多多更像一个线上的 10 元店，有时候不熟的人你才会帮忙砍一下，熟的话起码应该告诉对方注意保护个人隐私，并别买超过 9 块 9 的任何商品。

上次女朋友拼了盒 5 块钱的姥姥灰面膜，事实上我认为卖家发了一块粘鼠板过来，女朋友敷完后神采奕奕，脸上的胡子都没了。



拼多多差点撕破我和女朋友的老脸

编辑部同事已经陷入拼多多无法自拔，梅勒斯动用了半个高碑店的朋友圈在上面用 36 块 9 拼了一双阿迪达斯椰子鞋。

为了去达达蹦迪，他提前半小时下班回家看系鞋带教程，结果还没蹦出汗，大脚趾就撑破鞋尖嵌在了地板缝里。

对此梅勒斯有自己的见解：这跟逛老动物园批发市场一个道理，一边贪便宜一边又骂这里面的东西次，这是不道德的。



人人都在喊着消费升级，却没想到另一部分人成为了“消费降级”的新市场。一台电吹风机 9 块 9，一双袜子 1 块钱，还可以继续砍，它像一道朋友圈的咒语，越便宜人们越蜂拥而上，大家都想着分一杯羹，但都只尝到了别人的口水。

有人曾经用 500 个人情砍价免费获得了价值 120 块的商品，最后商家只寄来一颗土豆，这恐怕是当代最现实的艺术行为。

店家一毛不赚还包邮，是你你干吗？但依旧还会有人上当，相信自己才是那个能够违背经济学定律的天选之人。



喊好友砍一刀听起来就像古惑仔拉帮结

但拼多多毕竟不是黑帮也不是江湖，而是一家公司。

创始人黄铮把自己比作电商版的 Facebook，那是因为他们深谙社交的力量，虽然他们可能自己也没想过拼多多会凭借货不对版一举成为了微博上的热搜话题。

归根结底砍价渠道才是他们主营业务，而这几乎已经形成某种商业模式，吸引着整个网路上时薪比砍价数额还低廉的人群。





“真人互砍，人没满，能进是缘”

“超坑，到后面都是一两分的，就像你永远都凑不到黑暗大法师的左手。估计你得动员近一百个人，都不一定能成功，还可能因为一个电饭锅就把人得罪光。”

要知道这已经不是电商的路数了，更像一场社会游戏，如同潘多拉一样诡吊，你永远不知道自己正在打开的是啥。

究其根本，也不过是行业寡头和网赚在打的太极拳，而你不知道自己才是拼多多帝国的奠基石，能得到的只是过剩的产能。





你在拼商品，有人在拼你

作为商业社会流传下来的精髓，砍价这种行为，除了蕴藏着生活的智慧，更闪耀着精致的人情味。

好比催菜的时候说“不要了”比“快点上”更管用，砍价的时候说“再看看”比“便宜点”更管用，挽留的时候说“你走啊”比“别这样”更管用。一来一去间，它会教你懂得珍视和掣肘，这要比皆大欢喜本身更为高级。

现在保护住友情的最好办法是所有人都在拼东西，你帮我拼，我帮他拼，形成一个完美的摩比斯环。

最后到底谁吃亏了，这个问题好像没人在意。

iPhone

Android



欠下那么多人情，最后生活给了你一刀

[查看知乎原文](#)

---

客官，这篇文章有意思吗？

好玩！[下载 App 接着看](#) (๑•̀ㅂ•́) ✧

再逛逛吧 `\_^`

---

扫描二维码下载知乎日报

支持 iOS 和 Android

