

班級： 9 年 11 班

座號： 5

姓名：張述瑜

國中教育會考模擬測驗寫作測驗答案卷

○缺考紀錄（本欄由監試人員畫記，考生請勿自行畫記。）

※請於答案卷右上角填寫班級、座號、姓名。

6

第一頁

6	5	4	3	2	1	0	級分
							初評
							複評
							總評

請從本行開始作答。

我看促銷活動

隨著資本主義的興起，交易市場越趨發達，琳琅滿目的商品源源不絕的從工廠吐出再流向市面。花樣百出的商品提供消費者極其多樣的選擇，不久人們眼花撩亂，商人也要研擬出各種手法以吸引顧客的青睞。

促銷便是廠商經常使用的手段，利用附加的好處來刺激消費者的購買欲望。舉凡最為直白的買一送一，買幾件就打折，清倉大拍賣，到購物滿額即享抽獎資格，超商常見的最低一元方案，無不向消費者招手要人拿出錢包。促銷活動以某方面來說像是廠商向人們擺出低姿態，期望能以優惠方案招攬客戶上門。消費者因為額外的好處而購物，對消費者而言能以更低的代價換取想要的產品，固然令人高興，對商人而言亦能薄利多銷，賺進大把的鈔票。促銷不單單對供需其中一方有利，更可視為廠商和消費者協調後的結果，令雙方都能獲得好處，不失為一種市場的自然平衡機制。

從銷活動漸漸演變，更從單一商家不定時發起活動，轉變為眾多廠商聯合推出優惠的節目。從「光棍節」緊隨著「十三號星期五」，大家大概早已遺忘原本的節目是紀念什麼，為何紀念，現今存留下的是一年一度的購物狂歡節，搖身一變成為消

若未完成作答，請翻背面繼續作答。

※此為第二頁，請由第一頁開始作答。

第二頁

費主義的專屬節慶，體現了促銷「節目化」的發展趨勢。但伴隨越發盛大的促銷活動而來的，是民眾盲目購物的影響。受到周遭氛圍及傳播媒體大力推送的吸引，特別是蓬勃發展的網路購物催眠下，滑鼠一按，喀噠一聲，便能完成購頁程序。如此輕易的動作彷彿使花錢也不會有肉疼的感覺，於是滑鼠越按越多，到最後買的東西自己真的需要嗎？不知道。究竟是為了滿足生活所需抑或只是想填補內心的空虛，沒人曉得，變成光鮮亮麗的市場下一個難以忽視的隱憂。

消費是為了取得人之生活所需，盲目的跟從下殺的價格而未加思考的購物是不智的行為。促銷能使人用低價買到好物是件可貴的事，但能分清自己的「想要」，「需要」，「一時的衝動」，才是面對消費時更難得的态度。

班級：九年 23 班

座號：31

姓名：邱麒文

國中教育會考模擬測驗寫作測驗答案卷

○缺考紀錄（本欄由監試人員畫記，考生請勿自行畫記。）

※請於答案卷右上角填寫班級、座號、姓名。

第一頁

6	5	4	3	2	1	0	級分
							初評
							複評
							終評

請從本行開始作答。

我看促銷活動

促銷活動，顧名思義是各種方式刺激買氣，利

用亞當斯密提出的市場機制發揮商品最大、最極致

的價值。然而，如果深入思考，你會看見人類為久

沒漫起的無盡欲望，你會恐懼，因為貪婪的本性使

自我身不由己……

一排排商品陳列在超商、超市，種種充滿誘惑

的店鋪裏，你亦步亦趨，甚致閉眼來躲避梅杜莎的

瞳仁。而當你稍不留心，那壯觀卻暗藏致命玄機的

颶風，就會悄然將你捲噬，你迷失在商品與商品之

中，你茫然在購物時詭異卻又有一股莫名成就的氛

圍。儘管如此，你還有最後出淤泥而中通外直的守

護者——金錢，它制衡了欲深溪壑的本性，它如細

胞膜阻止外來一直病毒，它如一個得道高僧，醍醐

灌頂，驚醒鬼迷心竅的人們。

然而，當最後的關隘消失，當人類失去最後警

覺的依靠，當商人利用巧詐的智慧引出根本的原始

性情——「促銷活動」儼然成為人性的漏洞，理智

的缺口。毫無節制的當下竟無一絲不安，但當買完

之後，激情過後，會後悔，會空虛。

我的母親曾經也步入圈套，晦暗且深的淵。麥

當勞推出大麥克買一送一的促銷活動，一時在全臺

蔚為風潮，這氣氛也渲染了母親。接下來一個禮拜

若未完成作答，請翻背面繼續作答。

，我們桌上盈滿了漢堡，這類垃圾食品也淪陷院家的冰箱。還記得那時母親心血來潮的奇異微笑，拉著我們一家四口，去麥當勞與同樣心神不定的人們推擠、購物。一次不夠，到隔壁那家再排一次，就這樣，母親眼中貪婪慾火焚毀了一切。然而，到最後終於入不敷出，她後悔了，她抱怨奸商的小聰明，她討厭那狂妄的人，似她又不像她的曾經自己。錯的事要止於智者，攫取懽然的經驗，黎明將為你而生，而明日，往昔一切重生，步回人生的節奏，不再為無謂誘惑所動搖。促銷活動，一個探測人性底限的活動，也正好可以凸顯你的明智、冷靜。