

本文刊载于《三联生活周刊》2020年第50期，原文标题《那些身陷消费贷的年轻人》，严禁私自转载，侵权必究

入不敷出的第一步是借贷，紧接着是“以贷养贷”，它就像破布上的洞，只会越来越大，也像沼泽地，一旦陷入，越挣扎，很可能会越陷越深。

记者/驳静



在借贷“支撑”下，任何美好生活看上去都触手可及

何米，失控的大象

何米跟杨慈一般大，但还没参加工作，跟父母同住。

她的主要开销都是在满足自己买新衣服的渴望。她买衣服，不看直播，不听人推荐，就是刷淘宝。大数据了解她的习惯，有些人爱囤裙子，有人囤鞋，何米不是，“买一件上衣，我就相应配个外套，配条裤子，搭双鞋，一买就是全套”。

比如“双11”期间，不像有些人会提前规划趁机购买大件，何米不是，“双11”快到的时候，心中还是一片空白，并没有什么想买的，到了午夜0点，突然就买兴大发。0点抢一轮，第二天白天再买一轮。2019年的“双11”，2万多块钱就这样花了出去。

2018年，大肆买买买的势头刚起来，她曾狠心关掉过花呗——从借呗贷了一笔钱，把花呗全还上，然后停用它。大约停了一个月，又给打开了。有意思的是，重新启用的花呗，还给何米涨了额度，从原来的1万多，涨到了3万元，“额度上来了，我就越想买”。此后两年，何米再没停过花呗，额度仿佛一只兽，借还频率是食粮，使用越多，养得越肥。到2020年11月何米停用它们的时候，借呗的额度达到了9.5万元，百度有钱花的额度有6万元，微粒贷与京东金条用得相对少，分别是1.5万元和1.4万元。

买了两年多，买来的衣服衣柜挂不下了，就装进箱子里，装满了7个整理箱，箱子有些塞在床底下，有些堆在门后，很多衣服吊牌都没摘掉——究竟有多少件，她到现在还没去清算。

当然，其他诱惑何米也难以抵挡。海蓝之谜、雅诗兰黛、娇兰、娇韵诗、兰蔻、倩碧等国际大牌的明星产品，何米都买过，通常是试一试，发现好像也不怎么样就搁在一边。“我属于满足好奇心，贵的东西看过了，发现也就那样，换汤不换药，同类东西就没那么有吸引力了。”口红也有十几支，她现在回忆，好像就是突然有一天，到处都在讨论口红。2018年，口红营销在社交网络风靡，“迪奥裙子买不起，迪奥口红总买得起”，何米没能躲过这轮攻势，从小红书等地方不断地刷到口红，看到喜欢的就下单，有时同一款要囤两三个色号。由于连续几年辛勤参加“6·18”“双11”等电商购物节，她家里的卫生纸、洗手液两年都用不完。

25岁的何米3年前开始以贷养贷的时候，连“以贷养贷”这个词都没听说过，她说“还上的时候，我就从其他平台‘倒’一下”。她没用过POS机，借贷以网络平台为主。

11月，蚂蚁金服上市计划暂被搁置的消息传播开来后，何米在网上看到一个传闻，说花呗和钱呗可能会关停一批账户，同时降低一些用户额度。她立刻想，要是轮到自己头上，那可真是悬了。何米大学毕业两年，一直没工作，在家准备考研。债务总量虽然越来越高，但截至11月，她没逾期过，因为平台“倒”平台，窟窿总能补上。但继续往前走，何米隐隐感觉，这一天迟早会到来。她过了一年多忐忑的“倒来倒去”还款的日子，终于在蚂蚁集团暂缓上市的消息传出之后，下定决心停，她说这是“大环境影响逼着你快刀斩乱麻”。

这把“快刀”就是何米的妈妈。这天傍晚，何米妈妈在厨房做鱼，趁炖汤的工夫到

客厅，看女儿脸色不好，问她出了什么事，看她支支吾吾地说不上来，就开始一个一个猜，猜到“欠人钱了”，何米点头称是，哭着把事情讲了一遍。坦白之前，何米在心中有大概预设，妈妈平常不是太严厉的人，平时闯点祸，也不会遭遇严重责难。果然，何米妈妈虽然感到惊讶，但也只是温和地教育她，以后花钱要有规划，不能这么花。坦白后的第二天，她母亲就转给她15万元，帮她一次性把债务全部偿还了。



9月2日，山东省济南市一所高校南门，由于校园封闭管理，学生全部隔着校门取餐（易初摄/IC photo供图）

## 方明，闯荡城市

方明的情况又有不同。他今年25岁，曾经闯荡重庆，正是在这座城市里，他陷入网贷深渊。

2018年，方明23岁，负债20万元。这个春天的早上，他睁开眼想的是另一个数字，2000块。他有张信用卡第二天到还款期限，已经跟朋友借了点，但还差2000。挨到下午，他还没弄到这2000块。百度有个“上岸吧”，方明不喜欢那里，广告遍野，鱼龙混杂，但这天正是在这个贴吧，他看到评论里一个图片回复，图上写“加V，花呗白条套现”，方明立刻加了那人的微信。

他只关心两件事，能不能马上套，能不能当时就给。对方都说能。他穿上鞋子立刻就出发了。他心想，要是能弄成，又逃过一劫。方明住在重庆西郊，对方在市里，距离有十多公里。虽然没钱，他还是打了个车，只想快点见到那个人。

地址在重庆解放碑附近的一个写字楼，楼下有家星巴克，方明跟对方在这里接上头。是个男的，30来岁，剃个寸头，身高也就一米七，看上去人畜无害。两个人在星巴克“交易”了一个多小时。他告诉方明，套现其实也简单，用蚂蚁花呗或京东白条买个电子产品，通常是手机，最好是国产手机，容易出货，收货地址填他的，他再把货款的钱转给方明，套现就算完成了。买手机，可以上淘宝，也可以上京东，等于是在“花呗”和“京东白条”之间二选一。方明心里盘算，平常时候，实在没钱吃饭，楼下小卖部也能套个一二百，用支付宝扫付款码，老板再把钱转给他就是。但京东没法这么干，支付宝的花呗额度，当然因此优先留着。

他用京东白条分期买了一部4000元出头的手机，大老远跑来套现，方明没怎么犹豫，紧贴着额度用，能套多少是多少。方明后来想，这人表面人畜无害，实则老奸巨猾，手续费微信都说定了，临到转账耍滑头，坚持要收到手机才能转账。方明当然不肯，二人讨价还价，最后方明让步，答应再少收200元。花掉4000元，套现到手实际才3500元，如果换算成1万元，利息高达1250元，按年利率算就是12.5%。不过当时方明根本没去算，只觉得在这种千钧一发的最后一天弄到钱，就是巨大的惊喜。

后来同样的套现方式他还操作过几次，头一回找了本地的，能面对面交易，后来找到个在广西的，手续费能便宜一点，但人家需要收到手机后才给转账。这法子听上去危险重重，一个在网上找到的搞套现的陌生人，竟然也能信？对方完全可以收到手机后立刻将方明拉黑。我问方明当时是否担心，他说：“我记不太清他说了什么话让我不担心，但确实这样去做了——最后确实钱也收到了。”

走到京东白条套现这一步，方明离山穷水尽已经不远了。这说明，他的4张信用卡都套不到现金了，几个借贷平台的借款额度也已经用完，除了冒险，他别无他法。如果真的被骗，对方明来说，或许窟窿又大一圈，破布撕得更破，但微弱的平衡仍能维系。

真正致命的打击来自民生银行。方明的民生银行信用卡本来有1.5万元额度，这一天，他还进去一笔钱后，额度突然清零，当时心里就凉了半截，1.5万元不能套，后面肯定要爆发。本来是环环相扣的以贷还贷链条，突然跳空一环，方明找不到地方补这1.5万元的缺口。他打电话给银行，得知自己“被风控了”。在此之前，尽管他一直想尽办法不产生逾期，但是频繁用POS机套现，银行终于将他的账户判为高风险账户。鞭炮投进火药库，不会有单个火药桶保全下来。一个月内，他的债务全面“拉爆”，最直观的表现是，亲友陆续接到催收人员毫不客气的催收电话，方明说：

“那就好像一块石头完全压下来，把你钉在那个地方。”

债务火药库引爆后，方明打算离开重庆，回老家去。收拾残局，整理房间，光是POS机就翻出来7个，红红绿绿，堆在一起，仿佛遗骸，这是方明过去几年“自杀式借贷”的物理证据。

POS机是这样一种东西，它比我们日常消费刷卡的那种POS机小一号，体形如初中生用的计算器。能连蓝牙，在手机上相应地可以下载到APP。套1000块钱，手续费约30块。它还分两种模式，一种是“t+1”，第二天到账，一种是“t+0”，实时到账，后者要贵一点。最开始，这种POS机还要花钱买，几十块钱一个，后来逐渐免费了，推销员巴不得你去使用，背后的公司好吃高额手续费。

有时理智占上风，方明会把POS机藏起来或扔掉，发誓不再动信用卡额度。有时刚下完决心，隔天就有人上门推销，心理防线就此崩塌。有时明明没有POS机，想要用钱，就去借别人的刷。有时即便有，上门推销的人说，最好换着刷，他一听有道理，就再注册一个。

受到蛊惑、无法自控的过程中，窟窿越来越大。我问方明，人头脑里理智的声音还会有吗？

“你那种（理智）状态维持不了一两天。你会感觉好像赚钱好辛苦，还是花钱舒服，确确实实会有这样的念头。那个时候已经不会去想欠多少钱，虽然心里也知道这个钱到最后肯定会越来越多。我做二手房中介是靠提成，有的是几千，可能上万，但有时候做一个大单子，比方说写字楼、商铺、别墅这些，佣金就有好几万或者十来万，这些都是有的，所以就会抱着这样的想法：我先用着，之后我万一做一个大单子，我的债务不就全销了吗？然后，你就会想，那些小单子，做起来好像杯水车薪，反正也不够，然后你就没有动力工作了。”

可大单子当然难做，方明干中介5年，最高一笔佣金也就2万元，这2万元还只是一个“天上掉的馅饼”。当时有个客人在网上看中一套房子，打电话给方明，他带客人去看，看后立刻签约，特别顺利，换作任何一位中介，几乎都能完成交易。可天上掉过一次馅饼，地上的人就会不时地抬头，看看下一次是什么时候。

2014年，17岁的方明到重庆，想找份工作，找了很多，只有二手房中介要了他。没有基本工资，收入光靠提成。干了一段时间，方明发现同事里尽是像他这样没啥学历、从农村来的同龄人。“都是初、高中学历，刚进城，不成熟，还爱乱花钱。”方明买过山地车，因为看到网上有人搞川藏骑行，觉得挺时髦，一应装备，一花就是七八千。网上看到有人钓鱼，也下单了一套钓鱼器具，花掉一两千。买得最贵、最多的东西当然是电子产品，游戏机、PS4、iPad、苹果手机——手机用得不珍

惜，不是进了水，就是摔碎了屏，一年得换两次。有时新款iPhone没出来，就买新款三星，总体来说肯定买最新款。

有段时间，方明跟同事们经常去KTV、按摩店这样的消费场所。在那种商务KTV，会喊“包房公主”。一开始还蛮不好意思，都是别人叫着去，后来变为自己主动叫他们多一点，去一次，少则五六百，多则一两千。他周围的同事里，有很多人像他一样从农村进城，很多事物都只在电视上见过，城市里的新鲜玩意儿，他们想吃想看想尝试。

然而挣钱并不容易，只有那个可以快速到账的借贷额度看上去是不费吹灰之力的。这个钱既然能花，那何不先舒坦一下？方明说他克制过太多次，曾经无数次地想，不要再去动信用卡或那些平台的钱，以后加倍努力好好赚钱，但这种想法持续不了多久，有时击溃他的只是因为晚上躺在床上，饿了，身上没钱，那就借一笔。本来只是告诉自己，这钱只是为了点个外卖，但只要开始花了一笔，就会找各种理由要花掉这些钱。他头脑里的天人交战，总是“脆弱的人性”那一方获胜。

2020年，方明个人信用破产后，辞职回了老家，他找了一份“不违法，但也不体面”的夜班工作，以便较快还债。他又回到了小时候跟外婆一起生活的环境里，时时想起少年往事。

他从小由外婆带大，每年只有春节，在外打工的父母才能回来几天。一年到头，他几乎没有零花钱。小学毕业那年，学校来了个摄影师，给每个人拍了照、洗出来，但是得花2块钱买。这2块钱，方明没有，也不敢跟外婆要，就这么拖着，拖到后来那位摄影师上家里来“讨债”。后来有一年春节，他得到了20块压岁钱，因为担心钱被没收，一口气全给花了。十多年后，方明看着自己的妹妹，也是放在外婆这里养，就会想起当年的自己，生活在节俭与克制中，只能看别的孩子吃零食、玩弹子球。每天放学回家先把作业做了，然后去打猪草，煮好，喂猪，紧接着要帮忙做晚饭。只有夏天中午是他最快乐的时候，因为天气太热，不用出门干活儿，能在家里看电视——得把声音调到最小，因为其他人在午睡。

2012年，方明读高二，父亲去世，他就跟着父亲在世时的几个朋友到了工地。他在工地干了两年，身上总是很脏，总是碰到自私自利的“大人”，总感到低人一等，他决定到城市里碰碰运气。在城市里，他当然碰到了许多同龄人，包括女孩子。2016年，公司新来了一个女孩子，像城里人一样，方明吸引她的法子是送她东西，花钱请吃饭，买那一年的新款iPhone当礼物。这是借贷的起点吗？方明说他实在记不起来第一笔网贷是因为什么借的，但一定早于这个女孩子的出现。“那时候已经每个月找不到钱还信用卡了，只能去跟朋友借一笔钱，还进去后，（用POS机）刷出来新的钱，还另一张卡，然后把最后那笔钱再刷出来，还给借我钱的那个人。那时信用卡有4张，额度加起来也就3万。后来因为知道可以网贷，就感觉没有必要再跟

朋友开口借了。”

李希希，越陷越深的坑

在北京工作的女生李希希，比何米大5岁，也是在3年前，当她发现每月收入连信用卡最低还款额都不够的时候，就想到那不如再办一张。申请到新卡后，李希希的使用方法跟方明一样，也是用POS机套现，说起来还比方明的便宜不少，1万块钱手续费是40块。

李希希从交通银行申请到第二张信用卡，额度1.6万元，相比后来浦发银行给她的十几万额度、微粒贷给的7万元额度，这是最少的，也是她后来最早还完销卡的。“额度低，反而更容易销卡。两个月、三个月，我就是省吃俭用，都给它还上。”第三张卡从浦发银行申请，她在网上填完资料，有业务员去公司找她。对方当时问她月薪多少，她回答说“最高可能七八千，低的时候五六千”。业务员挺干脆地说：“那你填（年薪）20万吧。”李希希问：“这样可以吗？”业务员说：“放心，没人查。”这张信用卡一开卡额度就高达13万元。没过多久，一个显示为上海地区的座机号码打来电话，向她推销（浦发）万用金，属于小额借贷，额度也有约15万元。

钱不够花时，她就从万用金借一笔，有时候她甚至会选最高分期36期还。2018年9月，自称是浦发银行业务员的人又给她打电话，告诉她虽然额度已用完，但她是“优质客户”，还可以再添3万元额度，问李希希是否需要。“如果我是银行，看到我这样，都会认定我是高风险用户了，但他们还上赶着借钱给我，我就隐隐感到不对劲了。”这火热热的3万额度，李希希拒绝了。

信用卡套现总有尽头，李希希想再办一张。先是去了一家叫作“摩尔龙”的贷款中介，业务员告诉她，申请银行信用卡没成功，不过推荐她去“宜人贷”。一旦开始以贷养贷，负债者就会货比三家，看哪家平台划算，哪家平台额度高、利息低，哪家平台最“坑”。很多人告诉我，他们“不敢碰宜人贷”，但李希希“勇敢”地去了。

摩尔龙的办公地点在北京中关村，宜人贷离它不远，李希希当时听完中介推荐，立刻就过去了。她站在那栋大厦楼下张望，看到有两层楼都是宜人贷的办公区。贷款销售指导她“正确”填写申请表，比如贷款用途要填“装修”。他们也要求填写4个联络人的电话，既要有同事，也要有亲属，但打电话去确认身份的时候，会自称是保险公司，避免置借贷人于尴尬境地。

李希希计划借3万元。合同写明，年利率11%。李希希算了一下，这意味着一年只用交3300元利息，如果中间能还点本金进去，甚至3000元都不用，于是同意了。

最后她拿到一份借贷合同，约定24个月，每月等额本息1967元，实际还款总额为47211元，而实际到账数目却只有2.95万元。年利率说是11%，实际一算，高达49.95%。而我国最高人民法院规定，借贷双方约定年利率超过36%时，超过部分利息约定无效。此外，《民法典》规定，“禁止高利放贷”。

李希希在记账公司上班，说起来也是财务行业，却比我采访的其他人陷得更深。到她债务最后爆发时，总额高达50万元。也是直到此时，在朋友的帮助下，她才搞明白，原来她从宜人贷借到手的这3万块钱，年利率竟然比她最初以为的多了近4倍。借贷机构会将收益分布在所谓的“手续费”“咨询费”等名目中，或许正是这些让对数字不敏感的负债者产生混淆。就像李希希，她到现在仍不明白，自己是怎么从一开始的一两万块钱，滚成后来的几十万的。

李希希在贷款数额逐渐逼近50万元时，发现自己的精神状态越来越差，经常性失眠，有时几天都睡不着，一闭眼全是债务这些事儿。2020年疫情暴发前，她到北京安定医院看精神科，医生告诉她需要住院，她的第一反应是，“如果住院，还贷怎么办”。她当初胆子小，在债务还可控的时候没跟爸妈坦白。去年年末，李希希硬撑了几年的秘密终于暴露了出来，为了陪她，也为了给她精神层面的支持，李希希的父母跑了一趟北京，他们安慰女儿，虽然家里不能一次性把钱都还上，但全家人可以一起努力上岸——她没想到能获得这么温暖的支持。

负债者们习惯将还清贷款叫作“上岸”，利滚利往往导致上岸非常困难。在“豆瓣负债者联盟”和我加的几个负债者互助群里，最常见的劝告是，早点向父母坦白，不要以贷养贷。劝告者大都苦口婆心，因为这被证明是最有效的方式。卷入洪流，真正能打捞他们的人几乎只有父母，同时，向父母坦白往往又是最难的，承担让父母失望的压力需要很大的勇气。另一方面，“如果没有我，我爸妈的生活会更好”，抱有这种想法的大有人在。负债的年轻人会反问自己，自己的错，为什么要让一生勤俭的父母来买单？总有许多人，宁可自己扛着，也不选择去向父母坦白。

中学时，李希希每个月月初能领到一笔生活费，父母对她的要求是自己独立掌控这笔钱，如果前面花多了，到了月底，就算饿肚子，也没人会管她。高考后，她填了南方一所大学的景观设计专业，拿到的录取通知书，却是北方一所大学的会计专业。她傻了眼，这是父母篡改她志愿的结果。父母瞒着她，给她的老师打电话，将她的几个志愿都填向财务类别，学校也给改了，改在本省。因为这件事，成年后的李希希与父母的关系并不亲密。大学毕业后，她急于证明自己独立，才有了她那个刷信用卡交房租的借贷起源。初入社会的孩子，刚开头时父母接济一笔租房钱是常有的事，李希希没想过开这个口。利滚利之势态不可控制之前，她的想法都是，尽可能不去靠家里。

所幸父母还是爱她的。坦白之后，她振作了很多，觉得不管怎么样，都要把债还清



，早日上岸，然后过一个普通女孩子的正常生活。

上岸之后，他们重蹈覆辙的可能性有多大？张红川的答案并不乐观。他认为，归根结底要自己真正想改变，个体需要在大脑里获得足够多的疼痛感，才能对大象制造阻碍。“如同说，没有哪个人在吸毒之前会认为我会成为一个毒瘾上瘾者，进入到那种情况后，我们才会发现其实人控制自我的力量远远不如想象中那么强大。”而我们现在面对的世界，是“一个个体需要用自己的力量，与强大的消费主义文化作对抗，而我们目前所能够诉诸的，只有我们的头脑，我们自己的理性”。

（应采访者要求，杨慈、何米、方明、李希希均为化名）